**Тема 4 «Договоры и контракты»**

## Лекция №1 «Общие положения о договоре купли-продажи и о внешнеторговых и внутренних сделках»

## Общие положения о договоре купли-продажи

Понятие договора купли-продажи охватывает в настоящее время все договоры, по кᴏᴛᴏᴩым происходит передача вещи *за деньги* от одного субъекта к другому. Отдельными видами договоров купли-продажи будут договоры: розничной купли-продажи, поставки товаров, поставки товаров для государственных нужд, контрактации, энергоснабжения, продажи недвижимости, продажи предприятия.

В ϲᴏᴏᴛʙᴇᴛϲᴛʙии с п. 1 ст. 454 Гражданского Кодекса по договору купли-продажи одна сторона *(продавец)*обязуется передать вещь *(товар)* в собственность другой стороне *(покупателю),* а покупатель обязуется принять ϶ᴛᴏт товар и уплатить за него определенную денежную сумму.

Договор купли-продажи будет *консенсуальным,* поскольку он считается заключенным с того момента, когда между сторонами было достигнуто *соглашение по всем существенным условиям договора,* кᴏᴛᴏᴩые должны быть непосредственно установлены ими, либо когда была произведена государственная регистрация такого соглашения (договор продажи предприятия)[.](http://xn--80aatn3b3a4e.xn--p1ai/) Данный договор относится также к *возмездным* и*двусторонним* договорам.

*Предмет* договора купли-продажи составляют передача продавцом товара в собственность покупателя, принятие его продавцом и уплата за него установленной цены.

Для признания договора купли-продажи заключенным крайне важно согласование сторонами исключительно условий о наименовании и количестве товара. Другие условия договора, *в т.ч. о цене товара,* могут быть определены на основании общих правил, содержащихся в ГК, по϶ᴛᴏму допустимым будет заключение договора и без их согласования.

Продавец обязан передать покупателю товар в срок, установленный договором или правилами об исполнении бессрочного обязательства (ст. 314 Гражданского Кодекса)[.](http://xn--80aatn3b3a4e.xn--p1ai/)

Количество товара, подлежащего передаче покупателю, предусматривается договором купли-продажи в ϲᴏᴏᴛʙᴇᴛϲᴛʙующих единицах измерения или в денежном выражении. Допускается возможность согласования сторонами в договоре исключительно порядка определения количества товара, однако в любом случае должна существовать возможность установить количество товара, подлежащего передаче (ст. 465 Гражданского Кодекса)[.](http://xn--80aatn3b3a4e.xn--p1ai/)

Договор купли-продажи может содержать условие об *ассортименте товаров,* подлежащих передаче продавцом покупателю, т.е. об установлении определенного соотношения последних по видам, моделям, размерам, цветам или иным признакам (ст. 467 Гражданского Кодекса)[.](http://xn--80aatn3b3a4e.xn--p1ai/)

Продавцом должны быть выполнены условия договора о *качестве* товара. При отсутствии данных условий в договоре продавец обязан передать покупателю товар, пригодный для целей, для кᴏᴛᴏᴩых товар такого рода обычно используется. В случае если продавец при заключении договора был уведомлен покупателем о конкретных целях приобретения товара, продавец обязан передать покупателю товар, пригодный для использования в ϲᴏᴏᴛʙᴇᴛϲᴛʙии с данными целями.

Сущность законной гарантии состоит по сути в том, что товары должны ϲᴏᴏᴛʙᴇᴛϲᴛʙовать требованиям, предъявляемым к их качеству, в момент их передачи покупателю, если иной момент определения ϲᴏᴏᴛʙᴇᴛϲᴛʙия товаров данным требованиям не предусмотрен договором, и в пределах разумного срока должны быть пригодными для целей, для кᴏᴛᴏᴩых товары такого рода обычно могут быть использованы (п. 1 ст. 470 Гражданского Кодекса)[.](http://xn--80aatn3b3a4e.xn--p1ai/)

Договором купли-продажи согласно п. 2 ст. 470 Гражданского Кодекса предусматривается предоставление продавцом гарантии качества товара (договорная гарантия), кᴏᴛᴏᴩое должно сохраняться в течение определенного времени *(гарантийного срока),* когда допускается предъявление требований покупателем к продавцу о применении указанных в законе последствий передачи товара ненадлежащего качества.

От гарантийного срока следует отличать *срок годности* товара, т.е. определенный законом или в установленном им порядке период времени, по истечении кᴏᴛᴏᴩого товар считается непригодным для использования по назначению.

В случае если недостатки товара не были оговорены продавцом, покупатель, кᴏᴛᴏᴩому передан товар ненадлежащего качества, вправе по ϲʙᴏему выбору потребовать от продавца:

* соразмерного уменьшения покупной цены;
* безвозмездного устранения недостатков товара в разумный срок;
* возмещения ϲʙᴏих расходов на устранение недостатков товара.

В случае *существенного* нарушения требований к качеству товара (обнаружения неустранимых недостатков, недостатков, кᴏᴛᴏᴩые не могут быть устранены без несоразмерных расходов или затрат времени, выбудут неоднократно и т.п.) покупатель вправе по ϲʙᴏему выбору:

* отказаться от исполнения договора и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы;
* потребовать замены товара ненадлежащего качества товаром, ϲᴏᴏᴛʙᴇᴛϲᴛʙующим договору (ст. 475 Гражданского Кодекса)[.](http://xn--80aatn3b3a4e.xn--p1ai/)

В случае если на товар не установлен гарантийный срок или срок годности, недостатки товара должны быть обнаружены в разумный срок, но в пределах двух лет со дня передачи товара покупателю. Законом или договором может быть предусмотрен более длительный срок обнаружения недостатков товара.

В случае если на товар установлен гарантийный срок, его недостатки должны быть обнаружены в течение ϶ᴛᴏго срока. Аналогичным образом определяется срок обнаружения недостатков товара, для кᴏᴛᴏᴩого установлен срок годности (ст. 477 Гражданского Кодекса)[.](http://xn--80aatn3b3a4e.xn--p1ai/)

По договору купли-продажи продавец обязан передать покупателю товар, ϲᴏᴏᴛʙᴇᴛϲᴛʙующий условию договора о *комплектности,* а при отсутствии такового в договоре комплектность товара определяется обычаями делового оборота либо иными требованиями (ст. 478 Гражданского Кодекса)[.](http://xn--80aatn3b3a4e.xn--p1ai/)

Продавец обязан передать покупателю товар в таре и (или) упаковке, за исключением товара, не требующего по ϲʙᴏему характеру затаривания и (или) упаковки. Исключение из ϶ᴛᴏго правила может быть предусмотрено договором или вытекать из существа обязательства (п. 1 ст. 481 Гражданского Кодекса)[.](http://xn--80aatn3b3a4e.xn--p1ai/)

Покупатель обязан принять переданный ему товар, за исключением случаев, когда он вправе потребовать замены товара или отказаться от исполнения договора купли-продажи (ст. 484 Гражданского Кодекса)[.](http://xn--80aatn3b3a4e.xn--p1ai/)

*Цена* товара может быть предусмотрена договором. В случае если она договором не определена и не может быть установлена исходя из его условий, товар оплачивается по цене, кᴏᴛᴏᴩая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары, т.е. применяется правило п. 3 ст. 424 Гражданского Кодекса.

Закон предусматривает возможность заключения договора купли-продажи с условием *предварительной оплаты товара,* а также *в кредит* с полной оплатой товара по истечении определенного периода времени или с его оплатой *в рассрочку.*

**Общие положения о внешнеторговых и внутренних сделках.**

Под **сделкой** понимаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. От двусторонней сделки следует отличать одностороннюю сделку, для совершения которой необходимо и достаточно выражения воли одной стороны (например, составление доверенности). В сфере международного частного права наибольшее значение с экономической точки зрения имеют внешнеэкономические сделки. Однако для России гораздо большее значение, чем в прошлом, приобрели обычные сделки, совершенные гражданами, а также признание действия в одной стране доверенностей, выданных в другой стране. Особенно это касается договоров, заключаемых между гражданами стран СНГ.

В международном деловом обороте применяется термин "договор международной купли-продажи".

Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. понимает под ними договоры купли-продажи товаров, заключенные между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах.

На практике встречаются различные виды сделок. Традиционными являются сделки купли-продажи товаров в материальной форме. По таким сделкам продавец обязуется передать товар в собственность покупателя в установленные контрактом сроки и на определенных условиях, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него определенную денежную сумму. Различаются сделки по экспорту и импорту товаров. В практике отечественных организаций часто встречаются различные виды товарообменных и компенсационных сделок на безвалютной основе. Одним из видов таких сделок являются бартерные сделки, которые предусматривают обмен согласованных количеств одного товара на другой. В таком договоре либо указывается количество взаимопоставляемых товаров, либо оговаривается сумма, на которую стороны обязуются поставить товары.

К внешнеэкономическим договорам относятся договоры, совершаемые в ходе осуществления предпринимательской деятельности между лицами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах. Это могут быть договоры финансовой аренды (лизинг), финансирования под уступку денежного требования (факторинг), коммерческой концессии (франчайзинг), договоры поручения и комиссии. Свои особенности имеют подрядные договоры, различные договоры (контракты) по оказанию технического содействия в строительстве предприятий, по созданию промышленных комплексов и осуществлению других проектов, сотрудничеству в производстве отдельных видов оборудования, проведению совместных конструкторских и научно-исследовательских работ, лицензионные договоры об использовании изобретений и других научно-технических достижений (ноу-хау), договоры о передаче научно-технической документации, инжиниринга и различные другие виды внешнеэкономических сделок.

В законодательстве РФ деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью определяется как внешнеторговая деятельность.

**Лекция №2 «Транспортные договоры»**

**Перевозка. Общие положения**

**Перевозка -** это обязательства, в силу которых перевозчик обязуется совершить юридические и фактические действия по перемещению (транспортировке) груза, пассажира или багажа (транспортные услуги) в пользу грузоотправителя (грузополучателя, пассажира), а грузоотправитель - оплатить эти действия.

Договор перевозки относится к так называемым транспортным обязательствам (транспортным договорам). Единая транспортная система Российской Федерации, включающая в себя автомобильный, железнодорожный, воздушный, морской, речной транспорт, представляет собой важнейший элемент экономики страны, обеспечивающий развитие общенационального производства. Сложная и обширная транспортная сеть России обусловливает и соответствующую систему транспортных договоров, и значительное влияние публичных правовых норм на регулирование отношений по перевозке.

Гражданский кодекс, традиционно определяя основные принципы гражданско-правового регулирования перевозок, отсылает к иным специальным законам, составляющим транспортное законодательство. В настоящее время основными актом, регламентирующим транспортные отношения на автомобильном транспорте, является Федеральный закон от 8 ноября 2007 г. № 259-ФЗ «Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта».

Транспортные отношения, всегда и непосредственно связанные с максимальным предпринимательским риском, сопровождаемые воздействиями источников повышенной опасности, не всегда строятся по классической двусторонней схеме: грузоотправитель - перевозчик. Перевозка груза по своей конструкции, как правило, предусматривает участие третьего лица - грузополучателя. Например, в купле-продаже (поставке) продавец может являться грузоотправителем, а покупатель - грузополучателем. На ясную и простую конструкцию купли-продажи "накладывается" договор перевозки, усложняя, в том числе многочисленными рисками, получение сторонами экономического результата сделки. В определенный этап развития комплексных правоотношений продажи между продавцом (грузоотправителем) и покупателем (грузополучателем) на первый план выступает надлежащее исполнение договора перевозки.

Гражданский кодекс устанавливает основное правило, что условия перевозки, а также ответственность сторон определяются соглашением сторон, если транспортными уставами и кодексами, иными законами и издаваемыми в соответствии с ними правилами не установлено иное. Многообразие видов перевозок позволяет классифицировать соответствующие договоры. Таким образом, достаточно детальная регламентация перевозок транспортным законодательством, с одной стороны, суживает свободу выбора сторонами условий доставки товара, а с другой - минимизирует риски проверенными и устоявшимися, точными правилами перевозки.

К транспортным договорам относятся:

- договоры об организации перевозок грузов;

- договоры перевозки грузов, пассажиров и багажа;

- договоры буксировки.

Кроме того, закон выделяет договор перевозки грузов в прямом смешанном сообщении. Взаимоотношения транспортных организаций при перевозке грузов, пассажиров и багажа разными видами транспорта по единому транспортному документу (прямое смешанное сообщение), а также порядок организации этих перевозок определяются соглашениями между организациями соответствующих видов транспорта, заключаемыми в соответствии с транспортным законодательством о прямых смешанных (комбинированных) перевозках.

Участники транспортных договоров - грузоотправитель, перевозчик и грузополучатель, причем грузоотправитель и грузополучатель могут совпадать в одном лице. Каких-либо специальных требований к статусу грузоотправителя и грузополучателя закон не предъявляет - ими могут быть любые дееспособные лица. Перевозчик (пароходство, железная дорога и т.д.) - профессиональная организация, юридическое лицо, действующее на основании лицензии. Договоры перевозки требуют письменной формы, установленной, как правило, транспортными уставами и кодексами.

Участники транспортных договоров (грузоотправители, перевозчики, грузополучатели) несут гражданско-правовую ответственность на общих основаниях. Этот основной принцип выражен в ст. 793 ГК РФ: в случае неисполнения либо ненадлежащего исполнения обязательств по перевозке стороны несут ответственность, установленную Гражданским кодексом, транспортными уставами и кодексами, а также соглашением сторон. Вина как условие имущественной ответственности в транспортных обязательствах в соответствии с правилами генерального деликта присутствует и в отношениях перевозки. В частности, необходимость наличия определенной степени вины перевозчика выражается в следующей норме: он несет ответственность за несохранность груза (багажа), происшедшую после принятия его к перевозке и до выдачи грузополучателю, если не докажет, что неисполнение обязательства произошло вследствие обстоятельств, которые перевозчик не мог предотвратить, и устранение которых от него не зависело.

Перечисленные в Гражданском кодексе нормы об ответственности перевозчика предусматривают ответственность только за наиболее существенные нарушения, носящие общеправовой характер:

за неподачу транспортных средств перевозчиком и неиспользование поданных транспортных средств отправителем (ст. 794);

за утрату, недостачу и повреждение (порчу) груза или багажа (ст. 796). Составы иных правонарушений предусмотрены транспортными уставами и кодексами. Ответственность в таких случаях выражается в виде штрафа, носящего характер законной исключительной неустойки. Убытки грузоотправителя, в отличие от принципов общегражданской ответственности, также определяются транспортным законодательством.

Значимость транспортных соглашений, существо обязательств, из них вытекающих, и значительный публичный интерес в этой сфере предпринимательского оборота обусловливают и особый порядок рассмотрения споров по договорам перевозки. Так, до предъявления к перевозчику иска, вытекающего из перевозки груза, обязательно предъявление ему претензии в установленном транспортным уставом или кодексом порядке. Иск к перевозчику может быть предъявлен грузоотправителем или грузополучателем в случае полного или частичного отказа перевозчика удовлетворить претензию либо неполучения от перевозчика ответа в тридцатидневный срок, причем в данном случае установлен особый срок исковой давности - один год.

**Договор организации перевозок грузов.**

Исходя из ст. 798 Гражданского Кодекса перевозчик и грузовладелец при необходимости осуществления систематических перевозок грузов могут заключать *долгосрочные договоры об организации перевозок.*

Договор об организации перевозок грузов - соглашение, в силу которого перевозчик обязуется в установленные сроки принимать, а грузовладелец - предъявлять к перевозке грузы в обусловленном объеме.

В указанном договоре определяются объемы, сроки предоставления транспортных средств и предъявления грузов для перевозки, порядок расчетов, а также иные условия организации перевозки (абз. 2 ст. 798 Гражданского Кодекса)[.](http://xn--80aatn3b3a4e.xn--p1ai/)

Договоры об организации перевозок заключаютсятрадиционно при наличии устойчивых хозяйственных связей между данным видом транспорта и данным грузовладельцем. Договоры ϶ᴛᴏго вида имеют *длящийся характер,* они заключаются на предстоящий квартал, предстоящий год. По ϲʙᴏей правовой природе указанные договоры имеют признаки *предварительного договора* (ст. 429 Гражданского Кодекса), поскольку заключение договора об организации перевозок не оϲʙᴏбождает, а, напротив, предполагает необходимость заключения в каждом конкретном случае договора перевозки груза. Договоры об организации перевозок грузов ᴏᴛʜᴏϲᴙтся к *консенсуальным* гражданско-правовым договорам, определяющим не условия товарооборота сторон, а организацию их взаимоотношений на будущее время.

Данный договор, являющийся, по существу, договором организационным, близок к особого рода предварительным соглашениям, поскольку, имея собственный предмет и содержание, все же не определяет каких-либо условий конкретной перевозки, перенося их в дальнейшие будущие соглашения сторон, развивающие и конкретизирующие ранее заключенный договор об организации перевозок.

Значение такого договора заключается в определенной стабильности отношений грузоотправителя и перевозчика, позволяющей уменьшить имущественные потери сторон, спланировать экономическую и организационную сферы предпринимательской деятельности. Заключение подобного договора подчеркивает длительные (долгосрочные), устоявшиеся хозяйственные связи сторон, постоянную и взаимную имущественную выгоду.

Итак, договор об организации перевозок грузов носит длящийся характер, является:

- консенсуальным;

- возмездным;

- двусторонним.

Субъекты - грузовладелец и перевозчик. Перевозчик - профессиональный участник транспортных обязательств. В лице грузовладельца могут также выступать и грузоотправитель, и грузополучатель.

Договоры об организации перевозки требуют письменной формы.

Исходя из ст. 791 Гражданского Кодекса перевозчик обязан подать отправителю груза транспортные средства под погрузку *в срок,* установленный договором об организации перевозок. Соответственно неисполнение ϶ᴛᴏй обязанности влечет имущественную ответственность, предусмотренную ст. 794 Гражданского Кодекса.

Перевозчик за неподачу транспортных средств для перевозки груза, а отправитель за непредъявление груза либо неиспользование поданных транспортных средств по иным причинам несут ответственность, установленную транспортными уставами и кодексами, а также соглашением сторон (п. 1 ст. 794 Гражданского Кодекса)[.](http://xn--80aatn3b3a4e.xn--p1ai/) Что же касается соглашений перевозчика с грузовладельцем об ограничении или устранении установленной законом ответственности перевозчика, то они недопустимы и в случае их заключения будут недействительными (п. 2 ст. 793 Гражданского Кодекса)[.](http://xn--80aatn3b3a4e.xn--p1ai/)

Законодательством (ст. 794 Гражданского Кодекса) определены некᴏᴛᴏᴩые обстоятельства, оϲʙᴏбождающие перевозчика и отправителя груза от ответственности за неисполнение обязательств по подаче транспортных средств или непредъявление груза к перевозке. К ним ᴏᴛʜᴏϲᴙтся:

* непреодолимая сила;
* иные явления стихийного характера (пожары, заносы, наводнения);
* военные действия;
* прекращение или ограничение перевозки грузов в определенных направлениях из-за блокады, эпидемии или иных обстоятельств, препятствующих осуществлению перевозок грузов.

За пределами указанных в законе обстоятельств возможна ответственность перевозчика и грузоотправителя *независимо от наличия их вины.*

###### Договор перевозки грузов

**Договор перевозки грузов** - это соглашение, в силу которого перевозчик обязуется доставить вверенный ему отправителем груз в пункт назначения и выдать его управомоченному на получение груза лицу (получателю), а отправитель обязуется уплатить за перевозку груза установленную плату.

Договор перевозки груза является основным транспортным договором, обеспечивающим перемещение товаров. Договор является возмездным - размер и порядок провозной платы определяется сторонами, а плата за перевозку грузов (а также пассажиров и багажа) транспортом общего пользования определяется на основании тарифов, утверждаемых в порядке, установленном транспортными уставами и кодексами. Перевозка, осуществляемая коммерческой организацией, признается перевозкой транспортом общего пользования, если из закона, иных правовых актов вытекает, что эта организация обязана осуществлять перевозки грузов, пассажиров и багажа по обращению любого гражданина или юридического лица. Договор перевозки грузов транспортом общего пользования является договором публичным.

По юридической природе договор перевозки грузов является:

- реальным;

- возмездным;

- двусторонним.

Реальность договора перевозки груза вытекает из необходимости первоначальной сдачи груза для перевозки.

Договор перевозки груза требует письменной формы. Заключение договора перевозки груза подтверждается составлением и выдачей отправителю груза транспортной накладной (коносамента или иного документа на груз, предусмотренного соответствующим транспортным уставом или кодексом).

Субъекты договора перевозки грузов - грузоотправитель, перевозчик и грузополучатель, причем грузоотправитель и грузополучатель могут совпадать в одном лице. Перевозчик (пароходство, железная дорога и т.д.) - профессиональная организация, юридическое лицо, действующее на основании лицензии. Субъектный состав договора перевозки грузов квалифицирует это соглашение как договор в пользу третьего лица - грузополучателя.

Грузополучатель, не являясь стороной в договоре перевозки, тем не менее обладает правами и обязанностями:

- право требования к перевозчику о выдаче груза;

- требование о возмещении ущерба вследствие утраты, недостачи или повреждения груза;

- обязанность принять груз от перевозчика.

Предмет договора перевозки грузов вытекает из основной обязанности перевозчика - в установленный срок доставить вверенный груз в пункт назначения и передать управомоченному лицу (грузополучателю).

Перевозчик обязан подать отправителю груза под погрузку в срок, установленный договором перевозки, исправные транспортные средства в состоянии, пригодном для перевозки соответствующего груза. Отправитель груза вправе отказаться от поданных непригодных транспортных средств.

Перевозчик и отправитель груза освобождаются от ответственности за неподачу транспортных средств либо неиспользования поданных транспортных средств, если это произошло вследствие:

- непреодолимой силы, а также иных явлений стихийного характера (пожаров, заносов, наводнений) и военных действий;

- прекращения или ограничения перевозки грузов в определенных направлениях, установленного в порядке, как предусмотрено в ГК РФ, соответствующим транспортным уставом или кодексом.

Освобождение от ответственности за неподачу (неиспользование) транспортных средств возможно и в иных случаях, предусмотренных транспортными уставами и кодексами.

Ущерб, причиненный при перевозке груза или багажа, а также произведенная грузоотправителем провозная плата возмещается перевозчиком в следующих случаях и размере:

- в случае утраты или недостачи груза или багажа - в размере стоимости утраченного или недостающего груза или багажа;

- в случае повреждения (порчи) груза или багажа - в размере суммы, на которую понизилась его стоимость, а при невозможности восстановления поврежденного груза или багажа - в размере его стоимости;

- в случае утраты груза или багажа с объявленной ценностью - в размере объявленной стоимости груза или багажа.

Стоимость груза или багажа определяется исходя из его цены, указанной в счете продавца или предусмотренной договором, а при отсутствии счета или указания цены в договоре - исходя из цены, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары.

Документы о причинах несохранности груза или багажа (коммерческий акт, акт общей формы и т.п.), составленные перевозчиком в одностороннем порядке, подлежат в случае спора оценке судом наряду с другими документами, удостоверяющими обстоятельства, которые могут служить основанием для ответственности перевозчика, отправителя либо получателя груза или багажа.

Ответственность перевозчика за просрочку доставки груза по общему правилу носит ограниченный характер.

Перевозчик имеет право удерживать переданные ему для перевозки грузы и багаж в обеспечение причитающихся ему провозной платы и других платежей по перевозке.

Обладая общими признаками договора перевозки, закрепленными в ГК, УАТ, Правилах перевозок грузов автомобильным транспортом, данный вид договора отличается рядом характерных особенностей. В первую очередь, на автомобильном транспорте, в отличие от других видов транспорта, не грузоотправитель доставляет груз в пункт погрузки, а само автотранспортное предприятие передает ϲʙᴏи машины под погрузку грузоотправителю. Это означает, что транспортный процесс начинается не с момента принятия груза к перевозке, а на более раннем этапе и не на транспортном предприятии, а на территории грузоотправителя. Во-вторых, при перевозке груза с оплатой работы автомобиля по повременному тарифу автотранспортным предприятием оформляется путевой лист, в кᴏᴛᴏᴩом грузоотправителем (грузополучателем) фиксируется пробег и время нахождения автомобиля в его распоряжении.

**Договор перевозки пассажира и багажа**

**Договор перевозки пассажира и багажа** - это соглашение, в силу которого перевозчик обязуется перевезти пассажира и доставить в пункт назначения и выдать багаж управомоченному на получение багажа лицу, а пассажир обязуется уплатить установленную плату за проезд, а при сдаче багажа - и за провоз багажа.

Договор перевозки пассажира - особая разновидность договора перевозки, имеющая следующие специфические особенности:

- договор перевозки пассажира является договором консенсуальным;

- доставка багажа пассажира оформляется реальным договором (действующим с момента сдачи багажа перевозчику);

- заключение договоров перевозки пассажира и багажа удостоверяются соответственно билетом и багажной квитанцией установленной транспортным законодательством формы;

- пассажир вправе перевозить с собой детей бесплатно или на иных льготных условиях, а также провозить с собой бесплатно ручную кладь в пределах установленных норм;

- права пассажира как физического лица предусмотрены также Законом о защите прав потребителя.

Включение в единое понятие договора перевозки как пассажира, так и его багажа не означает правового единства этих двух договоров. Данные договоры нельзя признать одним договором, поскольку различны их признаки: договор перевозки пассажира является консенсуальным, а договор перевозки багажа – реальным. Различие этих договоров состоит также в том, что заключение договоров перевозок пассажиров удостоверяется проездными документами (билетами), а сдача пассажирами багажа – багажными квитанциями.

Права и обязанности сторон по договору перевозки пассажира достаточно подробно регламентированы законодательством. Так, согласно п. 3 ст. 786 ГК пассажир имеет право в порядке, предусмотренном соответствующим транспортным уставом или кодексом:

• перевозить с собой детей бесплатно или на иных льготных условиях;

• провозить с собой бесплатно ручную кладь в пределах установленных норм.

Законом предусмотрено и право пассажира сдавать к перевозке багаж за плату по тарифу (п. 3 ст. 786 ГК), что означает обязательность для перевозчика заключения с пассажиром по желанию последнего договора на перевозку багажа.

Ответственность по договору перевозки пассажира определяется ГК и соответствующими транспортными уставами и кодексами, которые также регламентируют ответственность сторон и по договору перевозки багажа.

Согласно п. 1 ст. 795 ГК за задержку отправления транспортного средства, перевозящего пассажира, или опоздание прибытия такого транспортного средства в пункт назначения (за исключением перевозок в городском и пригородном сообщении) перевозчик уплачивает пассажиру штраф в размере, установленном соответствующим транспортным уставом или кодексом.

В случае отказа пассажира от перевозки из-за задержки отправления транспортного средства перевозчик обязан возвратить пассажиру провозную плату (п. 2 ст. 795 ГК).

Законодательство (п. 1 ст. 795 ГК) устанавливает обстоятельства, служащие основанием для освобождения от ответственности за просрочку доставки пассажира к месту назначения. К таким обстоятельствам относятся:

• непреодолимая сила;

• устранение неисправности транспортного средства, угрожающей жизни и здоровью пассажиров;

• иные обстоятельства, не зависящие от перевозчика.

Доказательство наличия данных обстоятельств возлагается на перевозчика.

В любом случае отказа пассажира от перевозки из-за задержки отправления транспортного средства перевозчик обязан возвратить пассажиру провозную плату.

Услугополучателями в договоре перевозки пассажира выступают только граждане, что обусловливает возможность применения при нарушении договора перевозчиком норм Закона о защите прав потребителей.

Ответственность перевозчика за вред, причиненный жизни или здоровью пассажира, определяется по общим правилам возмещения вреда (глава 59 ГК РФ).

### Договор транспортной экспедиции

**Договор транспортной экспедиции** - это соглашение, в силу которого одна сторона (экспедитор) обязуется за вознаграждение и за счет другой стороны (клиента - грузоотправителя или грузополучателя) выполнить или организовать выполнение определенных договором экспедиции услуг, связанных с перевозкой груза.

Договор транспортной экспедиции впервые выделен в самостоятельный договор возмездного оказания услуг только в действующем Гражданском кодексе. Ранее транспортная экспедиция рассматривалась в договорах перевозки преимущественно автотранспортными средствами в качестве дополнительных к перевозке грузов услуг. В настоящее время договор транспортной экспедиции регулируется кроме Гражданского кодекса и транспортных уставов и кодексов специальным Федеральным законом от 30 июня 2003 г. N 87-ФЗ "О транспортно-экспедиционной деятельности". Этот закон распространяет правила осуществления транспортно-экспедиционной деятельности, в т.ч. иных экспедиционных услуг (оформление перевозочных документов, документов для таможенных целей, других документов, необходимых для осуществления перевозок грузов) на организацию перевозок грузов любыми видами транспорта.

Договор транспортной экспедиции в силу профессионального статуса экспедитора и тесной связи с договором перевозки является публичным договором.

По юридической природе договор транспортной экспедиции является:

- возмездным;

- двусторонним.

В зависимости от объема действий экспедитора договор может быть реальным (заключается с момента передачи груза) или консенсуальным (экспедитор выполняет подготовительные к приему груза юридические и фактические действия).

Договор транспортной экспедиции заключается в письменной форме. Клиент должен выдать экспедитору доверенность, если она необходима для выполнения его обязанностей.

Клиентом, то есть грузополучателем или грузоотправителем, в пользу которого оказываются экспедиционные услуги, может выступать любое дееспособное лицо. Экспедитором, то есть лицом, оказывающим услуги, по общему правилу должны быть коммерческая организация или индивидуальный предприниматель. Экспедитор и перевозчик могут совпадать в одном лице.

Предметом договора транспортной экспедиции являются юридические и фактические действия экспедитора, составляющие услуги по организации перевозки груза. В качестве дополнительных услуг договором транспортной экспедиции может быть предусмотрено осуществление следующих действий:

- получение требующихся для экспорта или импорта документов;

- выполнение таможенных и иных формальностей;

- проверка количества и состояния груза, его погрузка и выгрузка;

- уплата пошлин, сборов и других расходов, возлагаемых на клиента и др.

Содержание договора определяется правами и обязанностями сторон. Клиент обязан предоставить экспедитору документы и другую информацию о свойствах груза, об условиях его перевозки, а также иную необходимую информацию. Экспедитор обязан сообщить клиенту об обнаруженных недостатках полученной информации, а в случае неполноты информации запросить у клиента необходимые дополнительные данные.

Экспедитор вправе отступать от указаний клиента, если только это необходимо в интересах клиента и экспедитор по не зависящим от него обстоятельствам не смог предварительно запросить клиента в порядке, определенном договором, о его согласии на такое отступление или получить в течение суток ответ на свой запрос.

Клиент имеет право выбирать маршрут следования груза и вид транспорта, требовать у экспедитора, если это предусмотрено договором транспортной экспедиции, предоставления информации о процессе перевозки груза, а также давать указания экспедитору в соответствии с договором транспортной экспедиции.

Если из договора транспортной экспедиции не следует, что экспедитор должен исполнить свои обязанности лично, экспедитор вправе привлечь к исполнению своих обязанностей других лиц. Возложение исполнения обязательства на третье лицо не освобождает экспедитора от ответственности перед клиентом за исполнение договора.

Экспедитор несет ответственность перед клиентом в виде возмещения реального ущерба за утрату, недостачу или повреждение (порчу) груза, если не докажет, что утрата, недостача или повреждение (порча) груза произошли вследствие обстоятельств, которые экспедитор не мог предотвратить, и устранение которых от него не зависело. Размер данного вида ответственности ограничивается объявленной (или действительной) ценностью груза. До предъявления экспедитору иска, вытекающего из договора транспортной экспедиции, по общему правилу обязательно предъявление экспедитору претензии. Для требований, вытекающих из договора транспортной экспедиции, срок исковой давности составляет один год.

Особенность прекращения договора транспортной экспедиции выражается в том, что любая из сторон вправе отказаться от исполнения договора, предупредив об этом другую сторону в разумный срок. Сторона, заявившая об отказе от договора, возмещает другой стороне убытки, вызванные расторжением договора.

**Договор технического обслуживания**

Договор технического обслуживания можно назвать договором, по которому одна сторона (исполнитель) берет на себя обязанность оказать услуги по техническому обслуживанию оборудования, техники и иных объектов, а другая сторона (заказчик, клиент) берет обязанность  уплатить установленную цену за оказанные услуги.

Техническим обслуживанием можно назвать комплекс операций или операцию по поддержанию работоспособности или исправности изделия (оборудования, техники) во время использования по назначению, ожидания, хранения и транспортирования.

Техническое обслуживание включает в себя:

- проведение инспекции в определенном объеме с определенной периодичностью;

- проведение плановой замены деталей по состоянию, наработке;

- проведение плановой замены смазочно-охлаждающих жидкостей, смазки по состоянию, наработке.

Виды проводимого техобслуживания:

- обслуживание «по событию»;

- регламентное обслуживание;

- обслуживание «по состоянию».

Техническое обслуживание увеличивает сроки эксплуатации оборудования, техники, использует его с максимальными производительностью и КПД, снижает вероятность выхода из строя.

**Особенности договора технического обслуживания**

Стоит отметить, что техническое обслуживание и гарантийное обслуживание или ремонт это принципиально разные понятия. Первое понятие подразумевает, что оборудование находится в рабочем состоянии, во втором случае подразумевается оборудование, вышедшее из строя. Техобслуживание позволит эксплуатировать оборудование постоянно, с максимальной производительностью, резко снизить вероятность выхода из строя оборудования. К техобслуживанию можно отнести предупредительный ремонт. Законодательством регулируется отношения по договору технического обслуживания,  главой 39 Гражданского кодекса Российской Федерации, кроме этого Законом Российской Федерации «О защите прав потребителей», а также иными нормативно-правовыми актами в зависимости от объекта технического обслуживания.

Предмет договора техобслуживания и ремонта — это оказание исполнителем услуг по техобслуживанию, сопровождению определенного оборудования, техники. Предмет договора это существенное условие, поэтому необходимо точно определять перечень работ, действий исполнителя по договору.

Цена договора устанавливается сторонами самостоятельно, обычно указывается в приложении к договору в виде тарифов, прейскуранта и т.д.

В законодательстве нет конкретной формы договора технического обслуживания, т.е. предполагается, что этот договор может заключаться как в устной, так и в письменной форме. При этом согласно ст.162 Гражданского Кодекса Российской Федерации несоблюдение простой письменной формы договора лишает стороны права,  в случае возникновения спора ссылаться в подтверждение договора и его условий на свидетельские показания, но при этом не лишает их права приводить письменные и другие доказательства.

**Лекция №3 «Понятие, область применения и содержание Инкотермс»**

**Базовые условия поставок — Инкотермс**

Составление и заключение договоров поставки товаров между государствами требует от сторон знания специальной терминологии. Во избежание случаев неверного толкования понятий, используемых в сфере ВЭД и, как следствие, возникновения споров, необходимо руководствоваться правилами, закрепленными в Инкотермс.

**Понятие Инкотермс**

**Инкотермс** — документ, имеющий статус международного нормативного акта, изданный в форме словаря, содержащего перечень терминов, наиболее широко используемых при заключении договоров внешних поставок, и исчерпывающих определений к ним. Его основная задача — стандартизация и оптимизация условий международных договоров поставки для приведения их в соответствие законам всех стран-участников контракта.

В настоящее время действуют правила толкования торговых терминов Инкотермс в редакции 2010 года. Основное отличие от предыдущей версии 2000 года в том, что теперь их действие распространяется не только на международный, но и на внутренний товарооборот. Кроме того, условия инкотермс 2010 включают в себя две новых аббревиатуры: DAP (поставка в пункте) и DAT (поставка в терминале), использование которых позволяет сторонам более точно определять момент перехода риска от продавца к покупателю.

**Область применения Инкотермс**

Международные торговые термины Инкотермс призваны регулировать следующие сферы торговых взаимоотношений:

-определение даты поставки товара.

- распределение между сторонами договора транспортных издержек и иных расходов, связанных с перевозкой груза;

- урегулирование условий перехода ответственности за риски, связанные с гибелью, утратой или порчей товара в процессе транспортировки.

**Содержание Инкотермс**

Если детальнее разобраться в Инкотермс, станет ясно, что это свод торговых обычаев. Используются данные термины для облегчения заключения договора, ведь эти правила пользуются большим авторитетом, позволяют избежать двойного толкования и упрощают формулировки.

Все термины, входящие в состав Инкотермс, обозначены в виде трехбуквенной аббревиатуры, первая буква в которой указывает на момент и место перехода обязательств от поставщика к получателю:

E — обязательства переходят к покупателю непосредственно в момент отправки и, соответственно, в месте отправки товара;

F — точкой перехода обязательств является терминал отправления перевозки при условии, что основная часть транспортировки остается неоплаченной;

С — оплата основной перевозки производится в полном объеме, обязательства переходят в момент поступления груза к терминалу прибытия;

D — «полноценная доставка», когда переход обязательств осуществляется в момент принятия товара покупателем.

Действующие условия Инкотермс 2010 содержат 11 терминов, из которых 7 применимы к грузоперевозкам, осуществляемым любым видом транспорта, и 4 — исключительно к способам поставки товара посредством наводных перевозок (морской транспорт и транспорт территориальных вод).

Правила для любого вида или видов транспорта:

* EXW – франко — завод;
* FCA – франко — перевозчик;
* CPT — перевозка оплачена до;
* CIP — перевозка и страхование оплачены до;
* DAT — поставка на терминале;
* DAP — поставка в месте назначения;
* DDP — поставка с уплатой пошлины;

2. Правила для морского и внутреннего водного транспорта:

* FAS — свободно вдоль борта судна;
* FOB — свободно на борту;
* CFR — стоимость и фрахт;
* CIF — стоимость, страхование и фрахт.

Распределение прав и обязанностей сторон в каждом торговом термине фиксируется следующим образом: в колонке А – «Обязанности продавца», в колонке Б – «Обязанности покупателя». Каждая из колонок содержит 10 статей, в которых праву и обязанности продавца соответствует право и обязанность покупателя.

### **Термин группы «Е» — «отгрузка».**

Продавец предоставляет товары покупателю, как правило, на территории своего предприятия (или в другом названном месте)).

Продавец не отвечает за погрузку товара и таможенное оформление.

EXW (Ex Works) – франко завод.

## **Термины группы «F»**

Основная перевозка не оплачена продавцом, т.е. продавец предоставляет товары в распоряжение перевозчика, которого обеспечивает покупатель.

* FCA (Free Carrier) – франко перевозчик. Продавец доставляет прошедший таможенную очистку для экспорта товар указанному покупателем перевозчику до названного места. Выбор места поставки влияет на погрузку и разгрузку. Если поставка осуществляется в помещении продавца, то он несет ответственность за погрузку.  Если в другое место – то продавец не несет ответственности за погрузку.
* FAS (Free Alongside Ship) – свободно вдоль борта судна. Продавец выполнил поставку, когда товар размещен вдоль борта судна на причале в указанном порту отгрузки. На продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.
* FOB (Free on Board) – свободно на борту. Продавец считается выполнившим поставку тогда, когда товар перешел через поручни судна в названном порту отгрузки.

## **Термины группы «С»**

Основная перевозка оплачена продавцом, т.е. продавец заключает договор перевозки и отправляет товар в адрес покупателя, но не несет риски, связанные с гибелью и порчей товара).

* CFA (Cost of Freight) – стоимость и фрахт. Термин означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки. Продавец оплачивает расходы и фрахт (стоимость перевозки), необходимые для доставки товара в названный порт назначения, но риски потери и повреждения товара, возникающие после отгрузки, переходят с продавца на покупателя. Продавец обязан произвести таможенную очистку для экспорта. Этот термин используется при перевозке водным видом транспорта.
* CIF (Cost Insurance and Freight) – стоимость, страхование и фрахт. Продавец кроме того (кроме того, что и в предыдущем термине) обязан обеспечить страхование товара в пользу покупателя. Инкотермс предусматривает страхование с минимальным покрытием. Если стороны хотят предусмотреть расширенное страхование, то это надо предусматривать в дополнительном договоре.
* CPT (Carriage Paid To) – продавец поставляет товар перевозчику в указанное место назначения, оплачивает расходы по перевозке. Но риски потери, повреждения товара с момента отгрузки передаются покупателю
* CIP (Carriage and Insurance Paid To) – перевозка и страхование оплачены до.

## **Термины группы «D» — «доставка»**

Продавец несет все расходы и все риски.

* DAT (Delivered at Terminal) — продавец считается выполнившим поставку, когда товар, прошедший таможенное оформление для экспорта, в разгруженном с прибывшего транспортного средства виде, предоставляется в распоряжение покупателя в согласованном терминале.
* DAP (Delivered at Place) — продавец считается выполнившим поставку, когда товар, прошедший таможенную очистку от экспорта, готов к разгрузке в согласованном месте назначения.
* DDP (Delivered Duty Paid) – продавец выполнил свои обязательства, когда доставил товар, прошедший таможенную очистку для экспорта и для импорта, на прибывшем транспортном средстве, готовый к разгрузке, в согласованном месте назначения.

Таким образом, пункт, указанный после DAP выполняет роль тарифного пункта: расходы до этого пункта возлагаются на продавца, а после этого пункта – на покупателя.

**Лекция №4 «Валютно-финансовые условия контрактов»**

Правовой формой международной коммерческой сделки является договор. В основе всех договоров лежит договор купли-продажи, который в международной практике называется контрактом. Этот документ имеет определенную форму и, помимо условий, изложенных выше, при его составлении требуется соблюдать:

• валютные условия (валюта цены; валюта платежа; курс пересчета валюты в валюту платежа; оговорки, защищающие стороны от риска потерь);

• финансовые условия (условия расчетов; меры против необоснованной задержки платежа; формы расчетов; средства расчетов).

Остановимся подробно на каждом из этих условий.

Валюта цены, валюта платежа. Цена товара выражается в контракте количеством денежных единиц, которое должен заплатить покупатель продавцу в той или иной валюте за доставленный товар или оказанную услугу на условиях, указанных в контракте. Современная рыночная экономика внесла существенные изменения в схему перелива капитала и формирования стоимости товара различными методами. Валюта цены и расчеты с зарубежными партнерами в контрактах существенно различаются в зависимости от того, к "какой стране принадлежит торговый партнер.

Межгосударственные соглашения о товарообороте и платежах России со странами, с которыми расчеты ведутся в СКВ, предусматривают, что платежи по торговым и другим операциям могут производиться в любых валютах в соответствии с валютными режимами договаривающихся стран. Экспортер нашей страны заинтересован в том, чтобы и валютой цены, и валютой платежа была определена одна из свободно конвертируемых валют. Это, в частности, защищает от валютных потерь.

При импорте из промышленно развитых стран цены на товары устанавливаются в контрактах с иностранными поставщиками по общему правилу в национальной валюте страны-поставщика.

Давать какие-то постоянно действующие рекомендации в этом отношении невозможно, так как, во-первых, это предмет взаимного согласия, и, во-вторых, курсы валют постоянно меняются, иногда довольно резко. Тем не менее можно предложить придерживаться следующего правила:

множественность курсов вызывает необходимость предельно точной формулировки прав и обязательств сторон при заключении обязательств, из которых вытекает необходимость пересчета валюты цены в валюту платежа во избежание различных толкований.

При выборе валюты цены экспортер ориентируется на "твердую" валюту, а импортер – на "мягкую", курс которой снижается. При выборе валюты платежа экспортер ориентируется на "мягкую" валюту, а импортер – на "твердую".

Валюта цены может быть определена торговым или платежным соглашением между соответствующими странами, она может быть обусловлена торговыми правилами или обычаями.

Пересчет валют. В технике пересчета валют также имеются определенные моменты, которые необходимо учитывать договаривающимся сторонам.

В случае, когда валюта цены и валюта платежа не совпадают, указывается пересчет валюты цены в валюту платежа. При этом в контракте необходимо указать:

• дату пересчета. Возможны следующие варианты:

на день поступления контракта;

на день платежа;

наиболее распространен: вечер предыдущего рабочего дня; на день, предшествующий дню платежа;

• курс пересчета. Применение при пересчете валют курса продавца выгодно для экспортера, поскольку он за единицу иностранной валюты получит больше национальной валюты страны покупателя, и соответственно такой курс менее выгоден импортеру. Поэтому в контракте должно содержаться четкое указание на этот счет; если же нет положений, обязательных для экспортера и импортера, для пересчета чаще пользуются средним курсом (курса продавца и покупателя);

• вид платежного документа:

электронный перевод;

почтовый перевод;

курс тратт.

По умолчанию применяется курс электронного перевода;

• место платежа. Чаще всего принимается национальный рынок валюты платежа.

Оговорки, защищающие стороны от риска потерь. Чтобы избежать возможных потерь от пересчета валют, участники внешнеторговых сделок при определении валюты цены товара и валюты платежа должны учитывать не только конъюнктуру соответствующего товарного рынка, характер товара, торговые обычаи, но и необходимость принятия соответствующих мер.

В противном случае обозначенная цена может оказаться ниже фактически произведенных расходов на изготовление проданного товара.

Одним из способов нейтрализации или уменьшения негативных последствий валютных рисков может служить сокращение сроков между заключением сделок и осуществлением расчетов по ним, ускорение платежей.

Существуют и специальные методы страхования валютного риска.

• фиксация цены экспортного товара в более стабильной валюте с последующим платежом в более "мягкой";

• мультивалютная оговорка. Предусматривает корректировку цены при изменении курса, т. е. в договоре фиксируется курс валюты, при котором цена на товар остается неизменной. Далее вводятся поправочные коэффициенты к цене (больше или меньше 1,0) соответственно изменению базового курса. Если речь идет об одной валюте, то это односторонняя оговорка, а если указывается курс к нескольким валютам, то это мультивалютная оговорка.

Однако мультивалютная оговорка сопряжена со сложными расчетами, поэтому заменяется в настоящее время оговоркой об изменении суммы платежа в зависимости от изменения курса SDR или ЭКЮ;

• индексная оговорка. В качестве гарантии от потерь может быть использован характер определения цены товара. Индексная оговорка как оговорка о пересмотре цен предусматривает, что цена товара и сумма платежа изменяются в соответствии с изменением к моменту платежа определенного индекса цен, обусловленного в контракте, по сравнению с моментом заключения сделки (например, индекса оптовых цен);

• оговорка о скользящих ценах (эскалаторная оговорка) – также разновидность оговорки о пересмотре, цен. Она предусматривает фиксацию в контракте условной (отправной) цены, которая к моменту расчета может быть пересмотрена в зависимости от изменения ценообразующих факторов;

• компенсационная сделка, т. е. взаимная поставка товаров в равной стоимости, также является разновидностью защиты от обесценения валют. Аналогичный смысл имеет страхование бартерной сделки;

• заключение форвардных сделок банком по просьбе заявителя. В этом случае банк покупает на бирже по существующему в данный момент курсу обязательство по выплате интересующей заявителя валюты к сроку платежа. Риск обесценения валюты, равно как и всю прибыль при повышении курса покупаемой валюты по отношению к другим валютам, получает продавец такого обязательства.

**Условия расчетов.**

В контрактах возможно применение следующих вариантов условий расчетов.

1. Расчет в кредит, т. е. кредит экспортера импортеру или выдача аванса импортером экспортеру.

Если покупатель не в состоянии осуществить покупку за счет собственных средств, а продавец заинтересован в сбыте товара, то продавец отказывается от немедленной оплаты товара покупателем и в этой сделке выступает кредитором (кредит поставщика).

2. Покупка за наличные – это платеж в период от момента готовности товара к отгрузке до поступления товара или документов покупателю (импортеру).

Нередко возможно сочетание покупки за наличные (на часть товара) и в кредит (на оставшуюся часть).

**Меры против неплатежа.**

При заключении контракта партнеров не столько интересует пени, штраф, неустойка, упущенная выгода в качестве имущественной ответственности сторон при невыполнении своих обязательств, в частности, при несвоевременной оплате, сколько гарантия против неплатежа, поскольку обязательства частных фирм не обладают достаточной надежностью.

Самая верная гарантия – правительственные соглашения, банковская гарантия (bank guarantee)", гарантия крупного предприятия, фирмы.

Принятая в международных рамках форма банковской гарантии является юридически независимым дополнением к договорам о купле-продаже и договорам подряда на выполнение работ (услуг). Предоставив ее, банк обязуется выплатить определенную сумму, если его клиент не выполнит своих договорных обязательств. Международная торговая палата в Париже издала основные правила для гарантий. Формой гарантии является обязательство произвести платежи, поручительство.

Наибольшее значение в международных операциях получили гарантия предложения, гарантия исполнения, авансовая гарантия.

**Лекция № 5 «Методы страхования риска»**

Страхование рисков – обязательное условие предпринимательской деятельности, позволяющее покрывать незапланированные расходы от срыва контрактов, действия злоумышленников или вреда, причиненного стихийными бедствиями. В настоящее время оно является обязательным условием составления контрактов, в первую очередь, международных, транспортировки грузов и обычной работы людей всех специальностей. **Страхование рисков** – это передача отдельных рисков страховым организациям. Суть данного явления необходимо раскрывать через само понятие риска.

**Риск** – это вероятность наступления ущерба при любом виде человеческой деятельности, в том числе, предпринимательской. Особенностями страхового риска являются: наличие объема ответственности страховщика; отсутствие данных по времени и месту наступления риска (непредсказуемость); немассовый характер ущерба; возможность простого исчисления объемов потерь; риск не должен быть связан с корыстным умыслом предпринимателя ли сотрудничающего с ним третьего лица.

Риски сопровождают любой вид предпринимательской деятельности. Условно их разделяют на **две большие группы**:

- вызванные природными явлениями (потоп, ураган, цунами);

-обусловленные направленной деятельностью человека (кража, диверсия, угон и тому подобное).

Поскольку объем случаев, включаемых в понятие риски довольно велик, нужно определить, что чаще всего подразумевают под термином страховые риски.

**Их можно трактовать как**:

-непосредственно застрахованный объект (к примеру, груз, товар, объект искусства);

- опасность, грозящую этому объекту; вероятность наступления страховых случаев;

-сам страховой случай, который повлек убытки (событие или же совокупность событий);

- величину ответственности компании перед лицом, оформляющим страховку.

Также эксперты делят все страховые риски на **две большие группы:**

**-** Индивидуальные, как правило, связываемые с единичным случаем (страхование предмета искусства, уникальной вещи и т.п.).

-Универсальные (к примеру, кража). В зависимости от типа страхуемого объекта и других условий заключения договора определяются особенности оформления страховки на него. **ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ РИСКОВ**

Успешность страхования рисков напрямую зависит от качества составления прогноза по наступлению того или иного страхового случая. Составление такого прогноза – одна из самых сложных задач для компаний, предоставляющих подобные услуги.

**Среди особенностей страхования рисков необходимо выделить следующие**:

- плохую прогнозированость большинства видов рисков;

- невозможность учета всех факторов, способствующих наступлению страхового случая;

- сложности в расчете рисков и необходимых объемов компенсации в проектной деятельности.

Не все отрасли одинаково эффективно страхуются от различных рисков. Особый подход требуют крупные риски (крупные аварии). Их достаточно сложно объективно оценивать (вероятность их возникновения невелика, а ущербы огромны), кроме того, такие риски требуют больших финансовых затрат со стороны компании, их покрывающей. Потому многими небольшими предприятиями они не страхуются. Работа с ним – удел международных предприятий и страховых пулов. Для решения данных задач страховщиками применяются сложные математические формулы. Но поскольку даже они не имеют универсального характера, в практике используется несколько эффективных методов страхования, подходящих для тех или иных случаев. Наиболее эффективный тип подбирают всегда в индивидуальном порядке.

**МЕТОДЫ**

Существует несколько методов оценки страховых рисков. Чаще всего они предусматривают использование специальных таблиц, но в некоторых случаях оценщики вынуждены обходиться без подобного подспорья.

**Среди них выделяют:**

**Метод процентов** Заключается в расчёте суммы по среднему показателю (как правило, берущемуся из специальной аналитической таблицы) с учетом скидок, бонусов и прочих коэффициентов, применимых для единичного случая. Применим для средних рисков. **Метод средних величин.** Базируется на разделении всех рисков по определённому объекту на подгруппы. На основе такого распределения формируют рисковую базу, в которой указывают тип риска, возможность его наступления и ориентированную сумму покрытия ущерба. Она берётся за основу всех дальнейших расчётов. Метод также подходит для средних рисков, связанных с обычной предпринимательской деятельностью (кража, пожар и т.д.).

**Метод индивидуальных оценок.** Применим только в тех случаях, когда аналитические таблицы не могут дать точный результат при прогнозировании. Применим при оценке рисков по новым технологиям, крупномасштабным уникальным проектам. При таком методе оценка рисков осуществляется страховщиком субъективно, чаще всего исходя из личного опыта. Данный метод менее точен, нежели два предыдущих, но в условиях технического прогресса фактически незаменим. Другие методы страхования менее точны, потому популярностью у компаний не пользуются. Все вышеперечисленные методы не являются универсальными и подбираются страховщиком исходя из особенностей объекта страхования, перечня рисков прописываемых в договоре и других важных факторов. В настоящее время допустимо использование комбинированных методов для получения максимально точных результатов.

ОСОБЕННОСТИ ДОГОВОРА

**Договор страхования рисков** – основной документ, являющийся гарантией получения денежных сумм в страховых случаях. Составляется такой документ в соответствии с особенностями объекта страхования, а также перечня страховых случаев и других деталей сделки. Универсального договора в страховой практике не существует, поскольку различные виды предпринимательской деятельности диктуют свои условия эффективного страхования.

Для составления такого договора необходимы следующие документы: устав страхователя (если речь идет о юридическом лице); документ, подтверждающий полномочия представителя компании в качестве страхователя; сертификаты и лицензии на ведение предпринимательской деятельности, как страхователя, так и страховой компании; отчетные документы предприятия за последний финансовый период (в том числе, баланс, результат финансовой деятельности, справки, подтверждающие отсутствие непогашенной долгосрочной задолженности); договора и основная отчетность по работе с контрагентами; лицензии, сертификаты, а также финансовая документация, подтверждающая платежеспособность контрагента, в том числе, иностранных компаний; документы по залогу; другие договора, патенты, лицензии и прочая документация, позволяющая в полном объёме оценить страховой риск.

Объем документации, необходимой для составления договора, а также оценки рисков всегда составляется страховщиком в индивидуальном порядке.  Заключается такой договор только на основании заявления от страхователя.

**Особенности договора определяют**:

- Объект страхования, а именно, имущественные интересы страхователя.

- Страховые случаи, по которым компании положена компенсация (в их число могут входить кражи, невыполнение работ, саботаж и прочие события, повлекшие за собой появление ущерба).

- Срок предоставления страховщиком компенсационных выплат (от 3-х до 120-ти дней согласно действующему законодательству).

Особенности договора страхования всегда определяются видом рисков прописанных в нем. Перечень их достаточно велик, но страховщики выделяют несколько наиболее часто встречающихся.

**РИСКИ, НЕ ПОДЛЕЖАЩИЕ СТРАХОВАНИЮ**

Не все риски покрываются страховыми компаниями. Существует категория, не подлежащая компенсации.

Она имеет следующие признаки:

- высокая вероятность наступления страхового случая;

- возможность предпринимателя контролировать страховой случай; не единичный характер риска;

- характер катастрофического бедствия (потоп, землетрясения и прочее).

В категорию не страхуемых рисков относят все те риски, которые нельзя просчитать  в денежном эквиваленте. В эту категорию попадают все форс-мажоры и масштабные риски, компенсировать которые не могут крупные страховые компании.

Риски, имеющие вышеуказанные характеристики, не подлежат страхованию. Ущерб от них не покрывается компаниями и не учитывается при оформлении страховых договоров, а потому всецело ложиться на плечи самой компании.

Как видим, страхование рисков сопровождает любую сферу деятельности человека.  Оно позволяет нивелировать убытки, причиненные непрогнозируемыми событиями, такими как стихийные бедствия, смена политических режимов и внешнеэкономической ситуации, кражи, диверсии, недобросовестная деятельность контрагентов.

Грамотное составление договоров страхования дает возможность предприятию продолжать свою нормальную работу после любых потрясений. Часть рисков не подлежит страхованию ни национальными, ни международными компаниями. Однако в нее входят наименее вероятные и непрогнозируемые случаи.

**Лекция №6** «**Ответственность за нарушение договорных обязательств»**

Нарушение обязательства может быть выражено либо в полном неисполнении, либо в ненадлежащем исполнении обязательства. Заключая договор, стороны рассчитывают на добросовестность контрагента, планируют и организуют свою хозяйственную деятельность, предполагая надлежащее исполнение договорных обязательств. Всякое нарушение обязательств со стороны контрагента ведет к неблагоприятным последствиям для кредитора, поэтому Гражданским кодексом Российской Федерации установлена гражданско-правовая ответственность как санкция за совершенное правонарушение. Как вид юридической ответственности гражданско-правовая ответственность заключается либо в возложении на правонарушителя дополнительной обязанности, либо в лишении его субъективного права. Смысл гражданско-правовой ответственности состоит прежде всего в предупреждении правонарушения, т. е. В стимулировании должника к надлежащему исполнению обязательства. Еще одно не менее важное значение гражданско-правовой ответственности – обеспечение компенсации потерь потерпевшей стороны.

Общей (универсальной) формой гражданско-правовой ответственности является возмещение убытков. Иные формы ответственности (например, уплата неустойки, потеря задатка) могут применяться в специальных случаях, предусмотренных законом или договором.

Согласно статье 15 Гражданского кодекса Российской Федерации, под убытками понимаются расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение его имущества (реальный ущерб), а также неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода).

В соответствии с пунктом 1 статьи 393 Гражданского кодекса Российской Федерации должник обязан возместить кредитору убытки, причиненные неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства. Таким образом, гражданско-правовая ответственность всегда носит имущественный характер и тем самым отличается от других видов ответственности.

Заявляя требование о возмещении убытков, кредитор должен представить доказательства, подтверждающие его расходы, утрату или повреждение имущества (реальный ущерб). Для возмещения упущенной выгоды необходимо представить доказательства предпринятых для ее получения мер и сделанных с этой целью приготовлений. Поэтому на практике взыскать упущенную выгоду в полном объеме достаточно сложно.

По общему правилу, убытки могут быть взысканы в полном объеме (полная ответственность). Однако в отдельных случаях в целях защиты более слабой стороны в договорных отношениях либо в связи с особенностями самого договорного обязательства закон устанавливает ограниченную ответственность. Например, согласно статье 1290 Гражданского кодекса Российской Федерации, в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения договора авторского заказа автор обязан возвратить заказчику аванс, а также уплатить ему неустойку, если она предусмотрена договором. При этом общий размер указанных выплат ограничен суммой реального ущерба, причиненного заказчику.

Договорная ответственность предоставляет сторонам возможность включить в условия договора пункты, характеризующие ответственность. Формы и размер договорной ответственности определяются как законом, так и условиями заключенного договора. При заключении договора стороны могут установить ответственность за такие правонарушения, за которые действующее законодательство не предусматривает какой-либо ответственности, или ввести иную форму ответственности, отличную от той, которая за данное правонарушение предусмотрена законодательством. Стороны по договору вправе также повысить или понизить размер ответственности по сравнению с установленным законом, если в нем не указано иное.

Если в обязательстве имеется несколько должников, их ответственность определяется в соответствии с правилами о множестве лиц в обязательстве и может быть долевой, солидарной и субсидиарной. Наиболее удобной для кредитора является солидарная ответственность должников. Если должник в соответствии с условиями договора возложил исполнение обязательства на третье лицо (например, рекламное агентство поручило выполнить работу по изготовлению рекламной продукции сторонней организации с согласия заказчика), ответственность перед кредитором по общему правилу будет нести лишь должник по основному обязательству (рекламное агентство будет отвечать перед заказчиком за работу, осуществленную сторонней организацией). Более подробно правила ответственности генерального подрядчика и субподрядчика изложены в главе Гражданского кодекса Российской Федерации, посвященной договору подряда (статья 706).

Наиболее часто должниками по договорным обязательствам выступают юридические лица. Естественно, что выполнение действий, предусмотренных условиями договора, осуществляется работниками должника, т. е. физическими лицами, состоящими с ним в трудовых отношениях. В целях обеспечения интересов кредитора статья 402 (ГК РФ) устанавливает, что действия работников должника по исполнению его обязательства считаются действиями должника. Должник отвечает за эти действия, если они повлекли неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства.

Достаточно часто в имущественном обороте возникают ситуации, когда одно лицо неправомерно пользуется денежными средствами другого лица, например в случае просрочки должника в оплате товара, задержки поставки после предварительной оплаты товара (или выполнения работы) и т. п. За подобные нарушения денежных обязательств Гражданским кодексом Российской Федерации установлена специальная ответственность в виде взыскания процентов в размере учетной ставки банковского процента; иной размер процентов может быть предусмотрен договором (статья 395 ГК РФ).

Размер процентов, подлежащих уплате за пользование чужими денежными средствами, определяется существующей в месте жительства кредитора-гражданина (месте нахождения юридического лица) учетной ставкой банковского процента на день исполнения денежного обязательства. В настоящее время в отношениях между организациями и гражданами Российской Федерации подлежат уплате проценты в размере единой учетной ставки Центрального банка Российской Федерации по кредитным ресурсам, предоставляемым коммерческим банкам (ставка рефинансирования).

Предусмотренные пунктом 1 статьи 395 проценты подлежат уплате только на соответствующую сумму денежных средств и не должны начисляться на проценты за пользование чужими денежными средствами, если иное не предусмотрено законом.

Проценты подлежат уплате за весь период пользования чужими средствами по день фактической уплаты этих средств кредитору, если законом, иными правовыми актами или договором не определен более короткий срок (пункт 51 статьи 395).

Договорные обязательства как правило, являются взаимными, исполнение обязательств одной стороной зависит от исполнения своих обязанностей другой стороной . Если одна сторона (кредитор) не совершила действия, предусмотренные договором либо вытекающие из обычаев делового оборота или из существа обязательства, до совершения которых другая сторона (должник) не могла исполнить свое обязательство, кредитор считается просрочившим. Просрочка кредитора дает должнику право на возмещение причиненных просрочкой убытков (статья 406 ГК РФ).

Для привлечения должника к ответственности за нарушение обязательства необходима совокупность условий:

•противоправное поведение должника (например, действие или бездействие, нарушающее условия договора);

•убытки кредитора;

•причинная связь между противоправным поведением должника и убытками кредитора;

•вина должника в форме умысла или неосторожности.

Вина юридического лица проявляется через виновное поведение работников.

Лицо признается невиновным, если при той степени заботливости и осмотрительности, какая от него требовалась по характеру обязательства и условиям оборота, оно приняло все меры для надлежащего исполнения обязательства. В отличие от уголовного права в гражданском праве действует презумпция виновности должника, нарушившего обязательство. Отсутствие вины должен доказать сам должник.

Важное значение для определения условий ответственности сторон в договорном обязательстве, связанном с осуществлением предпринимательской деятельности, имеет пункт 3 статьи 401 Гражданского кодекса Российской Федерации. Если иное не предусмотрено законом или договором, лицо, не исполнившее или ненадлежащим образом исполнившее обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности, несет ответственность, если не докажет, что надлежащее исполнение оказалось невозможным вследствие непреодолимой силы, т. е. чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств. К таким обстоятельствам не относятся, в частности, нарушение обязанностей со стороны контрагентов должника, отсутствие на рынке нужных для исполнения товаров, отсутствие у должника необходимых денежных средств.

Предпринимательская деятельность – это профессиональная деятельность в определенной сфере экономики, осуществляемая на свой риск. Поэтому лицо, занимающееся предпринимательской деятельностью, несет повышенную ответственность за нарушение обязательства.

Непреодолимая сила характеризуется объективной непредотвратимостью, т. е. ее невозможно ни предвидеть, ни предотвратить. К обстоятельствам непреодолимой силы могут относиться природные и общественные явления при наличии признаков чрезвычайности и непредотвратимости. Понятие непреодолимой силы не может рассматриваться в отрыве от конкретных условий, поэтому простое перечисление в договоре обстоятельств, которые могли бы стать причиной нарушения обязательств в качестве непреодолимой силы, не имеет смысла.

В предпринимательский договор может быть включено условие, предусматривающее ответственность стороны только при наличии вины, т. е. нормы о повышенной ответственности предпринимателей носят диспозитивный характер.

Заключенное заранее соглашение об устранении или ограничении ответственности за умышленное нарушение обязательства ничтожно.

На практике часто является выгодным и целесообразным для стороны включить в текст договора условия, ограничивающие и/или исключающие ее ответственность при неисполнении обязательств («исключительные оговорки»). Для того чтобы ограничить ответственность в виде возмещения убытков или уплаты процентов за пользование чужими денежными средствами (статья 395 ГК РФ), необходимо специально обозначить это в договоре, вводя положение о самой возможности и условиях ограничения или освобождения от ответственности [86, с. 19, 27].

Дополнительной мерой гражданско-правовой ответственности может служить неустойка. В этом случае соотношение между взыскиваемыми убытками и неустойкой может быть различным. Различают следующие виды неустоек: зачетная, штрафная, альтернативная, исключительная.

Если договором или законом не предусмотрено иное, неустойка является зачетной, т. е. убытки возмещаются в сумме, не покрытой неустойкой.

Таким образом, гражданско-правовая (имущественная) ответственность наступает за нарушение должником договорных обязательств. Однако нормы, регулирующие ответственность, частично носят дисозитивный характер. Поэтому при формулировке условий договора очень важно предусмотреть подробную регламентацию ответственности сторон за нарушение договорных обязательств, включая конкретизацию оснований и условия освобождения от ответственности.

**Лекция № 7 «Унификация права международной торговли: результаты и перспективы»**

**Унификация** **права** — это создание одинаковых, единообразных, т. е. унифицированных норм во внутреннем праве разных государств. Поскольку право входит в область внутренней исключительной юрисдикции государства и не существует наднационального «законодательного» органа, принимающего юридически обязательные «законы» для внутреннего права государств, то **единственным способом** создания уни фицированных норм является сотрудничество государств. Отсюда *унификация права означает сотрудничество государств, направленное на создание, изменение или прекращение одинаковых (единообразных, унифицированных) правовых норм во внутреннем праве определенного круга государств.* В этом качестве унификация является разновидностью правотворческого процесса. Главной ее особенностью выступает то, что она происходит в **двух правовых системах**—в международном праве и во внутреннем праве государства с применением международно-правовых и национально-правовых форм и механизмов.

Но наиболее ощутимых результатов процесс унификации достиг в международном частном праве, что объясняется его спецификой.

Будучи частью внутреннего права государства, оно по своей природе *экстравертно.Е*го объектом являются **отношения международного характера**, т. е. выходящие за пределы одного государства: частноправовые отношения, осложненные иностранным элементом. Наличие иностранного элемента приводит к тому, МЧП регулирует отношения, которые своим составом лежат в правовом поле двух или более государств. Их значимость в жизни каждого государства порождает объективную потребность в их единообразном правовом регулировании.

Есть еще одна причина, способствующая довольно высокой результативности унификации в МЧП. Национальное право часто оказывалось неспособным регулировать отношения с международными характеристиками. Особенно отчетливо это проявилось в экономической сфере.

**Виды унификации.**

*Первая классификация* сопряжена со с***пособом правового регулирования*** частноправовых отношений, осложненных иностранным элементом. Двум способам регулирования — коллизионно-правовому и материально-правовому — соответствуют

1. **унификация коллизионного права**
2. **унификация материального частного права**.

По этому критерию можно выделить и третий вид унификации — ***смешанной****,* когда один международный договор предусматривает унификацию и коллизионных, и материальных норм.

**Примерами унификации коллизионных норм** являются, Гаагская конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров, 1986 г. и др. (к ним относится большинство конвенций, принятых в рамках Гаагской конференции по международному частному праву). Россия участвует только в вексельной конвенции.

**Примерами унификации материальных частноправовых норм** являются Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., Оттавская конвенция о международном финансовом лизинге 1988 г. (Россия участвует во всех ).

В качестве примеров **смешанной унификации** можно привести конвенции по авторскому праву: Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений 1886 г., Всемирная конвенция об авторском праве 1952 г. и др. (Россия в них участвует).

**Международные договоры, направленные на унификацию права международной торговли**. Среди них договоры, направленные:

1) на унификацию материального права: Нью-Йоркская конвенция об исковой давности в международной купле-продаже 1974 г., в ред.1980 г., Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., Оттавская конвенция о международном финансовом лизинге 1988 г., Оттавская конвенция о международном факторинге 1988 г. и др.;

2) на унификацию коллизионного права: Римская конвенция о праве, применимом к договорным обязательствам, 1980 г., Гаагская конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров, 1986 г.;

3) создание благоприятных условий для разрешения международных коммерческих споров: Нью-Йоркская конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений 1956 г., Европейская конвенция о внешнеторговом арбитраже1961 г., Соглашение между странами — членами СНГ о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности, 1992 г.

*Вторая классификация* основана на ***предметном критерии****,* в зависимости от того, в какой вид частноправовых отношений входят унифицированные нормы. По этому критерию выделяются комплексы унифицированных норм (коллизионных и материальных), предназначенных для регулирования отношений, являющихся предметом отраслей, подотраслей, институтов частного права. Например, унификация обязательственного права, права собственности, интеллектуального права, наследственного, семейного, транспортного права и т. д. Сюда же относится и унификация гражданского процессуального права. По предметному критерию удобнее всего показать реальное состояние унификации МЧП, ее успехи и, напротив, отставание в каких-либо областях.

*Третья классификация* связана с *классификацией* *международных договоров,* прежде всего основанной на их **субъектном составе**. По субъектам международные договоры делятся на

1. многосторонние (в том числе универсальные и региональные),
2. двусторонние.

В зависимости от этого различают унификацию универсальную, региональную, двустороннюю.

*Универсальная унификация* предназначена для всех государств, соответственно международные договоры, опосредующие такую унификацию, открыты для всеобщего участия. Например, Венская конвенция 1980 г. открыта для присоединения всех госу дарств (ст. 91).

*Региональная* (или локальная) — это унификация, осуществляемая в пределах ограниченного круга государств (например, государств одного географического района или в рамках интеграционных образований).

Результаты региональной и двусторонней унификации, как правило, более существенны. Так, Россия за редким исключением не принимает участия в универсальных договорах, направленных на унификацию коллизионных норм в различных сферах частно-правовых отношений, в основном разрабатываемых Гаагской конференцией по международному частному праву. Отметим, что эти договоры вообще не получили большого распространения и универсальными их можно назвать лишь формально, исходя из их предназначения для всех государств. Реальный результат их действия весьма далек от «универсальности».

Вместе с тем Россия является участницей большого числа **двусторонних договоров о правовой помощи**. В результате действуют унифицированные на двусторонней основе коллизионные нормы по широкому кругу частноправовых отношений, что создает более благоприятные условия для сотрудничества между соответствующими государствами.

Россия принимает активное участие и в **региональной унификации**, осуществляемой в рамках СНГ. 15 сентября 1992 г. Межпарламентская ассамблея приняла специальный документ —Основные направления сближения национальных законодательств государств — участников Содружества. В нем указан широкий круг областей, в которых необходимо сближение законодательства: экономические связи, транспорт, статус хозяйствующих субъектов, трудовые права, инвестиции, патентное право и др. Это Соглашение об общих условиях поставок товаров между организациями государств — участников СНГ 1992 г., Соглашение о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности 1992 г., Соглашение о порядке взаимного исполнения решений арбитражных, хозяйственных и экономических судов на территориях государств — участников СНГ 1998 г.

Понятие унификации права международной торговли. Объективная возможность унификации. Унификация как правотворческий процесс, направленный на создание одинаковых норм в праве разных государств. Две стадии унификации: международно-правовая и национально-правовая. Международный договор как обязательная правовая форма унификации права.

Виды унификации: а)**по видам создаваемых норм**— унификация материальных норм, унификация коллизионных норм, унификация процессуальных норм, смешанная унификация; б)**по видам международных договоров** — универсальная, многосторонняя и/или региональная, двусторонняя; в) **унификация по предмету правого регулирования** — унификация права, регулирующего договор купли-продажи, унификация права, регулирующего другие договоры, унификация права, регулирующего имущественные отношения и пр.

Достижения в унификации норм международного частного права, осуществляемой на основе многосторонних договоров, типовых (модельных) законов, правил, руководств, общих условий и т.д., неразрывно связаны с деятельностью ряда международных органов и организаций. Наиболее значительные результаты в этой области стали возможны благодаря усилиям **Гаагской конференции** по международному частному праву, Международного института по унификации, частного нрава (**УНИДРУА**), Комиссии ООН по праву международной торговли (**ЮНСИТРАЛ**).

К числуосновных международно-правовых документов, разработанных Институтом, относятся: Конвенция о единообразном законе о заключении договоров международной купли-продажи товаров (г. Гаага, 1964 г.); Конвенция о единообразном законе о международной купле-продаже трйаров (г. Гаага, 1964 г.); Международная конвенция о туристическом контракте (г. Брюссель, 1970 г.); Конвенция о единообразном законе о форме международного завещания (г. Вашингтон, 1973 г.); Конвенция о представительстве в международной купле-продаже товаров (г. Женева, 1983 г.); Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге (г. Оттава, 1988 г.); Конвенция УНИДРУА о международном факторинге (г. Оттава, 1988 г.).

При участии Института**подготовлены проекты международных конвенций**(в том числе по вопросам международной купли-продажи товаров, защиты культурных ценностей в случае войны, международной дорожной перевозки грузов), которые в последующем были приняты в рамках других международных организаций.

Институтом разработаны Принципы международных коммерческих договоров, нe являясь обязательным документом, Принципы применяются в случае, если стороны согласились, что их договор будет регулироваться Принципами. Они могут также применяться, когда стороны согласились, что их договор будет определяться «общими принципами права», «lex mercatoria» или аналогичными положениями. Принципы могут служить моделью «для национального и международного законодательства».

**Среди документов, подготовленных Комиссией**: Конвенция об исковой давности в, международной купле-продаже товаров (г. Нью-Йорк, 1974 г.) и Протокол к ней 1980 г.; Конвенции ООН: о морской перевозке грузов (г. Гамбург, 1978 г.); о договорах международной купли-продажи товаров (г. Вена, 1980 г.); о международных переводных векселях и международных простых векселях (г. Нью-Йорк, 1988 г.); об ответственности операторов транспортных терминалов в международной торговле (г. Вена, 1991 г.); о независимых гарантиях и резервных аккредитивах (г. Нью-Йорк, 1995 г.); об уступке дебиторской задолженности в международной торговле (Нью-Йорк, 2001). Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (г. Нью-Йорк, 1958 г.) хотя и была принята до учреждения Комиссии, тесно связана с ее работой.

Комиссией разработаны Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже 1985 г., на основе которого во многих странах было принято соответствующее законодательство (из положений Типового закона исходит и Закон Российской Федерации «О международном коммерческом арбитраже»), Типовые законы ЮНСИТРАЛ:.о закупках товаров (работ) и услуг (1994 г.); о международных кредитовых переводах (1992 г.); об электронной торговле (1996 г.); о трансграничной несостоятельности (1997 г.); об электронных подписях (2001 г.).

Большую работу п**о унификации норм международного частного права** выполняют Конференция ООН по торговле и развитию (**ЮНКТАД**), Международная морская организация (**ИМО**), Международная организация гражданской авиации (**ИКАО**), Всемирная организация интеллектуальной собственности (**ВОИС**), ряд других международных организаций.

**Основные международные договоры, направленные на унификацию материально-правовых норм гражданского права, регулирующего ДМКП.**

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г

Конвенция ООН об исковой данности в международной купле-продаже 1974 г. в ред. 1980 г.

Соглашение об общих условиях поставок товаров между организациями государств — участников СНГ 1992 г. Общие условия поставок товаров между организациями стран — членов СЭВ 1968-1988 гг. в ред. 1991 г.