



**Документы по
внешнеэкономической
деятельности**

**Торговая регистрация и
торговые книги во
внешнеэкономической
деятельности**

Торговая регистрация и торговые книги во внешнеэкономической деятельности

- Во всех странах действует порядок государственной регистрации коммерсантов, именуемый торговой регистрацией.
- Регистрация вменяется в обязанность не всех коммерсантов. Во всех системах права она обязательна для уставных торговых товариществ, то есть в странах романо-германской системы права - для акционерных обществ и товариществ с ограниченной ответственностью, а в странах англо-американского права - для компаний (Англия) и корпораций (США). В отношении договорных товариществ вопрос решается неодинаково. Так, по праву Франции и ФРГ полные и коммандитные товарищества подлежат обязательной регистрации, а регистрация партнершипа по англо-американскому праву факультативна.
- Порядок проведения регистрации определяется во Франции специальными актами о торговых товариществах и торговой регистрации, в ФРГ - торговым кодексом, в Швейцарии - Обязательственным законом, в Англии и США - законодательством о компаниях и корпорациях.

Торговая регистрация преследует цели:

- осуществление государственного контроля за ведением торговых промыслов, в частности за выполнением условий для занятия определенными видами деятельности и борьбы с незаконной практикой тайного предпринимательства;
- получение государством сведений статистического учета для осуществления мер регулирования экономики;
- проведение налогового обложения;
- предоставление всем участникам хозяйственного оборота данных о коммерсантах.

Торговая регистрация осуществляется путем занесения важнейших сведений о коммерсантах в специальный торговый реестр, который ведется судебными или административными органами:

во Франции - торговыми судами, а в местностях, где они отсутствуют, - общегражданскими судами; в Германии - гражданскими судами первой инстанции; в Швейцарии - административными органами кантонов; в Англии - министерством торговли; в США - административными или судебными органами штатов. В некоторых странах, как, например, во Франции, имеется и общенациональный реестр.

- Для осуществления регистрации представляются предусмотренные законом документы. К их числу относится для торговых товариществ товарищеский договор или устав. Что касается устава, то в Англии требуется представление учредительного акта, именуемого меморандумом (memorandum of association), и внутреннего регламента (articles) компании; в США - только учредительного акта (articles or charter or certificate of incorporation) корпорации.

- Регистрация индивидуальных и коллективных коммерсантов производится отдельно. К вносимым в реестр сведениям обычно относятся: в отношении индивидуальных коммерсантов -~ гражданское имя и фирма, местонахождение предприятия и некоторые другие данные; в отношении торговых товариществ - правовая форма товарищества и его фирма, предмет деятельности и размер основного капитала, характер ответственности коммерсанта и ее ограничения, имена уполномоченных выступать от имени товарищества лиц - директоров и представителей, местонахождение органов управления и др.
- Торговой регистрации придается различное - конститутивное или декларативное - значение для признания за лицом статуса коммерсанта

- Регистрация является конститутивной, когда ее осуществление имеет по закону правоустанавливающее значение как юридический факт, на основании и с момента, совершения которого за лицом признается правовое положение коммерсанта. Конститутивный характер признается во всех странах за регистрацией уставных торговых товариществ, а во Франции - всех товариществ.
- Регистрация имеет декларативное значение, если лица признаются коммерсантами не в результате ее проведения, а в силу совершения в виде промысла торговых сделок, то есть независимо от регистрации. Так, в ФРГ внесение в торговый реестр договорного товарищества имеет декларативное значение, товарищество считается существующим с начала хозяйственной деятельности, если она началась раньше. Во всех странах регистрации индивидуальных коммерсантов обычно придается декларативный характер.
- Во всех случаях, однако, осуществление коммерсантом предпринимательской деятельности практически возможно только на основании полученного патента на ведение промысла, который выдается только при наличии документа о проведенной торговой регистрации. Кроме того, коммерсант, не зарегистрированный в реестре, не вправе ссылаться в сделках с третьими лицами на статус коммерсанта для получения каких-либо преимуществ, хотя и не может освободиться от обязательств, взятых в качестве коммерсанта. Все это существенно стирает различия между конститутивным и декларативным значением регистрации.

Торговая регистрация основывается на принципах:

- публичности,
- общеизвестности
- достоверности внесенных в реестр сведений.

Принцип публичности проявляется в том, что торговый реестр доступен каждому желающему ознакомиться с ним лицу, имеющему право требовать выдачи копий и сведений, занесенных в реестр.

В силу принципа общеизвестности любое лицо считается - на основании публикаций о регистрации в официальных вестниках - осведомленным о внесении коммерсанта в реестр, что лишает его возможности ссылаться на незнание содержащихся в реестре сведений.

И, наконец, в силу принципа достоверности действует презумпция правильности содержащихся в реестре записей, которая может быть опровергнута только в судебном порядке.

В соответствии с законодательством коммерсанты обязаны вести торговые книги и иную торговую документацию, отражающую их хозяйственные операции и состояние имущества.

- В странах романо-германской системы права эта обязанность предусмотрена в отношении вообще всех коммерсантов, а в странах общего права она действует только в отношении компаний и корпораций.
- К торговым книгам и иной документации относятся: - журнальная книга, содержащая сведения обо всех хозяйственных операциях в ходе ведения промысла, а также требования к третьим лицам и долгам; на данных этой книги основывается и другая документация;
- - инвентарная книга, содержащая описание имущества предприятия, баланс, включающий анализ актива и пассива, счета прибылей и убытков, отражающие возникновение или прекращение прав требования или обязательств;
- - деловая документация (счета и коммерческая корреспонденция, включая письма, телеграммы и пр.).

- Коммерсанты могут вести и некоторые другие книги, не являющиеся, однако, обязательными, например банковские журналы, журналы по кассовым операциям и пр.
- Декларируя принцип гарантирования предпринимателям коммерческой тайны, государство распространяет его и на указанную документацию. При обычных обстоятельствах она недоступна для третьих лиц. В судебных спорах ознакомление с нею суда и других участников процесса допускается лишь в части, непосредственно связанной со спором. Полное ознакомление суда с книгами допускается лишь при несостоятельности или споре между самими участниками товариществ, при разделе общего имущества, наследовании и некоторых других случаях, предусмотренных законом.

- Вместе с тем для уставных торговых товариществ предусматривается обязательная публичная отчетность - обязанность ежегодной публикации основных данных о результатах хозяйственной деятельности в качестве средства обеспечения интересов участников оборота и государства.
- Подход к доказательственной силе торговых книг в установлении фактов хозяйственной деятельности неодинаков. Во Франции правильно ведущиеся торговые книги могут служить для любой из сторон доказательством в спорах между коммерсантами, а при неправильном их ведении - использоваться только против их владельца, который сам лишается возможности ссылаться на эту документацию. В ФРГ, Англии и США суды решают в каждом случае вопрос о доказательственной силе торговых книг, причем их отсутствие или неправильное ведение лишают предпринимателя возможности воспользоваться такой документацией

Техническая и товарная документация

- В ст. 34 Венской конвенции предусмотрена обязанность продавца передать покупателю относящиеся к товару документы в срок, в месте и в форме, которые требуются по договору. Если продавец передает документы ранее установленного срока, он может до истечения этого срока устранить любое несоответствие в документах при условии, что это не причинит покупателю неразумных неудобств или неразумных расходов. За покупателем сохраняется право требовать на основании Конвенции возмещения причиненных такими действиями продавца убытков.

- Основы и ГК не содержат специальных положений об обязанности продавца по договору поставки (купли-продажи) передавать покупателю относящиеся к товару документы. В Основых (п. 2 ст. 50) есть только положение о том, что к передаче товара, с которой связан переход права собственности, приравнивается передача коносамента или иного товарораспорядительного документа. Но необходимо иметь в виду, что в международной торговле широко распространена практика представления продавцом покупателю товарных документов, а при необходимости и так называемой технической документации. Эта практика отражена в действующих обычаях международной торговли, в ИНКОТЕРМС 1990, а также сторонами при заключении контрактов. Поскольку представление такой документации по общему правилу имеет целью дать покупателю возможность осуществить приемку товара надлежащим образом, предупредить поставку не соответствующего требованиям контракта товара, а в определенных случаях - приступить к использованию товара без его дополнительной проверки, невыполнение продавцом подобной обязанности влечет за собой ряд неблагоприятных последствий. В одном из своих решений арбитраж при ТПП признал правомерным обращение покупателя к нейтральной контрольной организации своей страны для определения качества товара, учитывая, что продавец не представил вопреки условиям контракта документа, подтверждающего качество товара.

- Специальные положения по этим вопросам содержатся в ОУП СЭВ и других Общих условиях поставок, применяемых российскими субъектами права при заключении и исполнении контрактов.
- Передача технической документации необходима главным образом при поставке машин, оборудования, приборов, в том числе многих бытовых приборов. В контракте обычно определяется, какая именно техническая документация должна быть передана. Во всех ОУП положения по этим вопросам в основном совпадают. Если в контракте не определено, какую техническую документацию (чертежи, спецификации, инструкции по уходу и эксплуатации, по монтажу и т. п.) обязан передать продавец, то она должна быть предоставлена в распоряжение покупателя в соответствии с практикой, существующей в конкретной отрасли промышленности страны продавца. Документацию необходимо выполнить так, чтобы обеспечить нормальное использование машин и/или оборудования в производстве, их пуск в эксплуатацию и уход в процессе эксплуатации, а также текущий ремонт. По комплектным установкам, если контрактом не предусмотрено, что монтажные работы производит продавец, в ней должны содержаться необходимые данные для производства монтажных работ.

■ Продавец отвечает за просрочку передачи технической документации, без которой не могут быть пущены в эксплуатацию Машины и оборудование. Согласно ОУП СЭВ, ОУП СССР __ КНДР и ОУП СССР - СФРЮ продавец уплачивает» штраф, исчисляемый от стоимости машин и оборудования, к которым относится техническая документация. Штраф, следовательно, не взимается, если продавец задержал передачу технической документации, без которой изделие можно пустить в эксплуатацию (например, инструкцию по ремонту, необходимость в которой может возникнуть позже). В практике существуют разные мнения о критериях, которыми следует руководствоваться при решении вопроса о взыскании такого штрафа. Согласно одному из них достаточно доказать, что без предусмотренной в контракте технической документации объективно невозможен пуск в эксплуатацию машин или оборудования. Согласно другому, покупатель, если он требует взыскания штрафа, должен доказать, что отсутствие документации фактически не позволило обеспечить пуск в эксплуатацию соответствующих машин и оборудования. При решении спора по одному из дел арбитраж при ТПП придерживался первого из приведенных мнений.

■ Штраф за опоздание в предоставлении технической документации в отношении поставленных с просрочкой машин и оборудования, учитывая особо неблагоприятные для покупателя экономические последствия того, что продавец допускает два нарушения подряд, согласно ОУП СЭВ и ОУП СССР - СФРЮ, начисляется как продолжение штрафа за просрочку. По ОУП СЭВ штраф нарастает прогрессивно (за первые 30 дней - 0,05 %, за вторые 30 дней - 0,08 % и далее - 0,12% за каждый день просрочки). Это приводит к повышению размера ответственности. В контрактах, как правило, предусматривается ограничение прав покупателя в отношении использования технической документации. Все ОУП предусматривают сохранение за продавцом исключительного права на техническую документацию, если контрактом не установлено иное. Покупатель вправе использовать предоставленную ему документацию, на которую продавец сохраняет исключительное право, или разрешить пользоваться ею только в пределах своей страны и только для ухода за машиной и/или оборудованием, на которое передана эта техническая документация, их эксплуатации и ремонта, включая изготовление запасных частей, необходимых для ремонта. Переданная в соответствии с контрактом техническая документация не подлежит опубликованию. Сохраняя за собой исключительное право на техническую документацию, продавец предоставляет покупателю своеобразную лицензию на ее использование для определенных целей. Если покупатель нарушил упомянутое выше исключительное право, продавец может требовать возмещения причиненных ему убытков.

- Принято отличить техническую документацию, необходимую для использования товара, от технической документации, необходимой для производства товара или его частей. Последнюю может передавать как продавец покупателю, так и покупатель продавцу, когда товар изготавливается продавцом по технической документации покупателя. Покупатель сохраняет исключительное право на документацию, которую он передает продавцу для производства товара.

- Задержка сертификата об анализе, без которого предназначенный для переработки товар не может быть использован, в ОУП СЭВ, ОУП СССР - КНДР и ОУП СССР - СФРЮ по юридическим последствиям приравнивается к просрочке в поставке, и штраф исчисляется в том же порядке и размере, как и при просрочке в поставке. Согласно ОУП СЭВ, ОУП СССР - КНДР и ОУП СССР - СФРЮ штраф за просрочку в представлении технической документации и штраф за непредставление сертификата об анализе являются исключительной неустойкой, и, соответственно, превышающие размер таких штрафов убытки взыскать нельзя. В ОУП СССР - КНР вопрос о характере неустойки не решен. В отношениях с фирмами и организациями из других стран, при отсутствии иных указаний в договоре, покупатель, которому своевременно не передана техническая документация, вправе требовать возмещения причиненных ему убытков, а при определенных условиях и расторжения контракта (например, когда из-за длительной просрочки в передаче технической документации утрачивается интерес к исполнению).

- К товарной документации, которую обычно представляет продавец покупателю, относятся, в частности, счета-фактуры, спецификации, (См. рисунок 6.2) сертификаты качества и др. Их можно передать как через банк, так и непосредственно покупателю или направить вместе с грузом. В последнем случае они относятся к так называемой товаросопроводительной документации. Перечень такой документации, число ее экземпляров и порядок представления, как правило, определяются в контракте.
- Что касается товаросопроводительной документации, то соответствующие требования к ней определены в ОУП СЭВ (§ 32 и 33), а также в других ОУП (§ 14 и 15 ОУП СССР - КНР, § 16 и 17 ОУП СССР--КНДР, пп. 6. 3. 1-6. 3. 5 ОУП СЭВ - Финляндия, §28 и 29 ОУП СССР - СФРЮ).

Краткая характеристика нормативных актов и других документов, применяемых при заключении и исполнении договоров международной купли-продажи (внешнеторговой поставки)

- Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года (Венская конвенция) вступила в силу с 1 января 1988 г. Состоит из четырех частей, включающих в общей сложности 101 статью. Она регулирует отношения как по вопросам, связанным с заключением договоров международной купли-продажи товаров, так и с их исполнением и ответственностью за неисполнение или ненадлежащее исполнение. Часть II Конвенции «Заключение договора» и часть III «Купля-продажа товаров» имеют самостоятельное значение: государство по его усмотрению может заявить об обязательности для себя либо обеих частей Конвенции, либо одной из них (ст. 92). Часть I Конвенции («Сфера применения и общие положения») и часть IV («Заключительные положения») содержат предписания, в одинаковой мере применимые к ч. II и ч. III Конвенции. Часть III Конвенции «Купля-продажа товаров» состоит из 5 глав: 1) общие положения, 2) обязательства продавца, 3) обязательства покупателя, 4) переход риска, 5) положения, общие для обязательств продавца и покупателя.

- Часть глав разбита на разделы. Так, в главе II «Обязательства продавца» имеются разделы: поставка товара и передача документов, соответствие товара и права третьих лиц, средства правовой защиты в случае нарушения договора продавцом; в главе III «Обязательства покупателя»: уплата цены, принятие поставки, средства правовой защиты в случае нарушения договора покупателем; в главе V «Положения, общие для обязательств продавца и покупателя»: предвидимое нарушение договора и договоры на поставку товаров отдельными партиями, убытки, проценты, освобождение от ответственности, последствия расторжения договора, сохранение товара. В Конвенции не приводится перечень общих принципов, на которых она основана. Их выявление имеет большое практическое значение, поскольку при пробеле в контракте и в Конвенции с их помощью, как отмечалось выше, следует искать решение соответствующих вопросов.

- В литературе и практике, исходя из того, что к таким общим принципам Конвенции, в частности, относятся: диспозитивность положений Конвенции; необходимость соблюдения добросовестности в международной торговле; презумпция действия обычая, на который стороны прямо не сослались в контракте, но о котором они знали или должны были знать и который широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли; связанность сторон установившейся практикой их взаимоотношений; сотрудничество при исполнении обязательств; применение при толковании заявления и иного поведения стороны критерия «разумности» (т. е. понимания, которое имело бы разумное лицо, действующее в том же качестве, что и другая сторона при аналогичных обстоятельствах); возможность требовать при нарушении обязательств реального исполнения, однако с приоритетом эквивалентного возмещения; разграничение нарушений на существенные и несущественные с предоставлением потерпевшей стороне в отношении первых более широких прав, включающих отказ от контракта; право стороны приостановить исполнение, а в определенных случаях и расторгнуть контракт, если она предвидит нарушение обязательств другой стороной; право стороны при определенных обстоятельствах на удержание товара; возможность требовать возмещения только того ущерба, который сторона, нарушившая контракт, предвидела или должна была предвидеть в момент заключения контракта как возможное последствие его нарушения; право потерпевшей стороны на совершение сделки взамен несостоявшейся из-за нарушения обязательств другой стороной с предъявлением ей разницы в ценах.

- Следует сделать вывод, что указанные выше принципы соответствуют сложившейся международной коммерческой практике в условиях свободных рыночных отношений. Текст Конвенции свидетельствует о стремлении ее участников обеспечить сбалансированность интересов сторон контракта с учетом деловой практики и норм национальных законодательств. Это, в частности, проявляется в том, что практически текстуально совпадают положения Конвенции, относящиеся к средствам правовой защиты, предоставляемой как продавцу, так и покупателю при нарушении контракта другой стороной. Гибкость формулировок норм Конвенции позволяет при их применении учитывать конкретные обстоятельства каждой сделки. Вместе с тем для успешного применения этого документа необходимы знания и навыки ведения коммерческих операций в условиях реальных рыночных отношений.

Общие условия поставок СЭВ

- В настоящее время действует их редакция 1988 г. (ОУП СЭВ 1968/1988 гг.), вступившая в силу с 1 июля 1989 г. Первые многосторонние ОУП в рамках СЭВ были разработаны в 1957 г. и введены в действие с 1 января 1958 г. (Общие условия поставок СЭВ 1958 г.). Вторая редакция этого документа была принята в 1968 г. (ОУП СЭВ 1968 г.), третья - в 1975 г. (ОУП СЭВ 1968/1975 гг.), четвертая - в 1979 г. (ОУП СЭВ 1968/1975 гг. в ред. 1979 г.). ОУП СЭВ создали общий правовой режим взаимной внешнеторговой поставки в странах - их участницах, обеспечивающий единообразное регулирование этой области отношений между организациями соответствующих стран. Их применение способствовало сокращению сроков заключения десятков тысяч контрактов, на основе которых ежегодно производятся взаимные поставки, установлению единообразной практики разрешения споров по таким контрактам.
- Между отдельными заинтересованными государствами - членами СЭВ были заключены в дополнение к ОУП СЭВ двусторонние межведомственные соглашения (протоколы). СССР заключил такие соглашения с Болгарией, Венгрией, бывшей ГДР, Кубой, Польшей и Чехословакией. Эти соглашения имели нормативный характер. В настоящее время с теми странами, с которыми ОУП СЭВ действуют как факультативный документ, для применения такого двустороннего соглашения необходимо, чтобы на него была сделана соответствующая ссылка в контракте.

- Существенно отличаются сферы применения ОУП СЭВ и Венской конвенции. В одних аспектах сфера применения Конвенции шире, чем ОУП СЭВ, в других - уже. Во-первых, в отличие от ОУП СЭВ Конвенция применяется не только в отношении договоров купли-продажи между юридическими лицами, но и с участием граждан (физических лиц). Во-вторых, применение Конвенции не ограничивается рамками отношений между партнерами из определенной группы государств. В-третьих, в отличие от ОУП СЭВ Конвенция применима к договорам между партнерами одной национальности (государственной принадлежности), если их коммерческие предприятия находятся в разных государствах. В-четвертых, Конвенция не применяется к договорам на определенные виды товаров, в то время как ОУП СЭВ применяются к поставкам всех видов товаров. В-пятых, неприменима Конвенция в отличие от ОУП СЭВ и к определенным видам отношений (когда предметом договора является товар, подлежащий изготовлению или производству, если сторона, заказывающая товар, берет на себя обязательство поставить существенную часть материалов, необходимых для его изготовления или производства). Не применяется Конвенция в отличие от ОУП СЭВ и к отношениям по поставке товаров, если обязательство стороны заключается в основном в выполнении работы или в предоставлении иных услуг. ОУП СЭВ состоят из преамбулы, 16 глав, включающих 122 параграфа, и двух приложений.

- Ими регулируются отношения по широкому кругу вопросов внешнеторговой поставки, в частности: заключение, изменение и прекращение контракта, базис и сроки поставки, техническая документация, права и обязанности сторон при поставке товара с недостатками, порядок платежей, ответственность за неисполнение обязательств, порядок предъявления и рассмотрения претензий, арбитраж, исковая давность, применимое право. ОУП СЭВ представляют собой международное соглашение особого рода. Их текст одобрен на 129-м заседании Исполкома СЭВ (октябрь 1988 г.), который рекомендовал странам - членам СЭВ ввести его в действие с 1 июля 1989 г. Эту рекомендацию приняли страны, компетентные органы которых в соответствии с Уставом СЭВ известили об этом Секретариат СЭВ,

■ Принятие этой рекомендации повлекло возникновение между этими странами обязательств, имеющих ту же силу, что и обязательства по международному соглашению. Решение об упразднении СЭВ в июне 1991 г. повлекло признание утратившими силу всех принятых органами СЭВ нормативных актов как документов СЭВ. Это зафиксировано в Протоколе об упразднении СЭВ, подписанном 28 июня 1991 г. правительствами стран, входивших в СЭВ. Но хотя ОУП и некоторые другие документы были приняты на многосторонней основе в рамках СЭВ, они предназначались для регулирования двусторонних отношений между хозяйственными организациями соответствующих стран. Учитывая заинтересованность стран продолжать их применять, в Протоколе от 28 июня 1991 г. констатирована ранее состоявшаяся договоренность этих стран пересмотреть некоторые из этих документов и определить порядок их принятия и введения в действие. Что касается ОУП СЭВ, то постановление о таком пересмотре было принято Исполнительным Комитетом СЭВ 4 января 1991 г.

■ Этим постановлением зафиксирован неодинаковый подход отдельных стран к порядку применения с 1 января 1991 г. этого документа, что повлекло за собой установление двух режимов его действия (нормативного и факультативного) в зависимости от того, субъекты права каких государств являются сторонами контракта. Чтобы оказать содействие субъектам внешнеэкономических связей при заключении ими контрактов на основе ОУП СЭВ, по поручению Исполкома СЭВ Рабочая группа специалистов в области внешнеэкономических связей стран, входивших в СЭВ, в июне 1991 г. разработала Предложения для возможного их использования в новых условиях при применении ОУП СЭВ 1968/1988 гг. ОУП СЭВ 1968/1988 гг. ратифицированы Указом Президиума Верховного Совета СССР от 27 апреля 1989 г.

- Предложения, рекомендуемые Рабочей группой специалистов в области внешнеэкономических связей для возможного их использования при применении ОУП СЭВ 1968/1988 гг. М., 1991.

Форма внешнеэкономического контракта и порядок его подписания

- Требования к форме договора установлены в ч. 1 (ст.ст. II - 13) и ч. IV (ст. 96) Венской конвенции. Поэтому они обязательны для всех государств-участников независимо от того, приняли они всю Конвенцию либо только ее ч. I или ч. III. В силу ст. II Конвенции договор международной купли-продажи может заключаться в любой форме и доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания. Пункт 1 ст. 29 допускает изменение или прекращение договора простым соглашением сторон. Это правило не действует (п. 2 ст. 29) лишь в случае, когда в самом договоре содержится условие о том, что изменение или прекращение договора может осуществляться в письменной форме. Однако поведение стороны может исключить для нее возможность сослаться на указанное условие в той мере, в какой другая сторона полагалась на такое поведение. В изъятие из общих правил предусмотрено специальное правило (ст. 12) об обязательной письменной форме. Оно распространяется как на договор международной купли-продажи, его изменение и прекращение соглашением сторон, так и на оферту, акцепт или иное выражение намерения. Применяется оно в случаях, когда хотя бы одна из сторон договора имеет коммерческое предприятие в государстве - участнике Конвенции, законодательство которого требует, чтобы договоры купли-продажи заключались или подтверждались в письменной форме, о чем соответствующее государство сделало заявление на основании ст. 96 Конвенции. Из числа государств, для которых Конвенция в настоящее время действует, такие заявления были сделаны правительствами восьми государств (Аргентина, Китай, Венгрия, СССР, Беларусь, Украина, Чили и Эстония).

■ Из законодательства Российской Федерации (ст. ст. 30 и 165 Основ), а также постановления Совета Министров СССР от 14 февраля 1978 г. № 122 вытекает, что для внешнеэкономических сделок, заключаемых юридическими лицами и гражданами, обязательна письменная форма, нарушение которой влечет за собой недействительность сделки. Поэтому при присоединении к Конвенции Советский Союз сделал на основании ст. 96 Конвенции соответствующее заявление. Конвенция (ст.ст. 6 и 12) не допускает по соглашению сторон договора отступлений от изложенного выше специального правила, предусмотренного ст. 12. Это заявление СССР действует в отношении Российской Федерации, к которой перешли обязательства СССР по Конвенции.

- ОУП СЭВ (§ 4) также предписывают обязательную письменную форму контракта, его дополнений и изменений, а также соглашения о его прекращении, ставя в зависимость от ее соблюдения их действительность. Аналогичным образом решается этот вопрос и в ОУП СССР - КНР (п. 1 § 53), ОУП СССР - КНДР (§ 1), ОУП СЭВ - Финляндия (пп. 2.1.1, 2.2.1 и 2.2.2) и ОУП СССР - СФРЮ (п. 1 §2и§ 3). В арбитражной практике встречаются случаи, когда сторона в качестве основания для признания изменения контракта ссылается на состоявшиеся между сторонами устные переговоры либо на свое письмо, которое в устной форме было подтверждено представителем другой стороны. Руководствуясь законом, арбитраж не признает, что состоялось соглашение об изменении условий контракта.
- Под письменной формой в Конвенции (ст. 13) понимаются также сообщения по телеграфу и телетайпу. Основы (п. 2 ст. 58) применительно к договору под письменной формой признают наряду с составлением одного документа, подписанного сторонами, также обмен письмами, телетайпограммами, телеграммами, телефонограммами и т. п., подписанными стороной, которая их посылает. ОУП СЭВ (п. 1 § 4), ОУП СССР - КНДР (п. 2 §1), ОУП СЭВ - Финляндия (п. 17.3.1) и ОУП СССР - СФРЮ (п. 1 § 3) решают этот вопрос так же, как и Венская конвенция. И ОУП СССР - КНР (п. 2 § 53) допускают возможность заключения контракта, его изменение или дополнение путем обмена телеграммами или сообщениями по телетайпу. Однако они устанавливают обязательность их подтверждения письмами.

- В практических целях во избежание недоразумений это необходимо иметь в виду.

Конвенция не предъявляет каких-либо требований в отношении порядка подписания контрактов. Он определяется национальным законодательством каждого из партнеров и соответствующими уставами (положениями), на основании которых действуют партнеры. Не содержат предписаний о порядке подписания договоров и ОУП, применяемые в торговле между российскими предприятиями и их зарубежными контрагентами.

- Основы гражданского законодательства 1961 г. (ст. 125), как и ГК РСФСР (ст. 565), устанавливали, что порядок подписания внешнеторговых сделок, совершаемых советскими организациями, независимо от места совершения этих сделок, как и их форма, определяются законодательством СССР. Его несоблюдение влечет за собой недействительность сделок (ст. 14 Основ и соответственно ст. 45 ГК). По этому вопросу действовало упоминавшееся выше постановление Совета Министров СССР № 122. Оно предусматривало обязательность для советских организаций подписания внешнеторговых сделок от их имени двумя лицами, имеющими на то право по должности или уполномоченными, надлежаще выданными доверенностями.

■ В практике неоднократно встречались случаи, когда арбитраж признавал недействительными контракты, заключенные советскими организациями, из-за несоблюдения установленного порядка подписания от их имени внешнеторговых сделок. Необходимо обратить внимание на то, что в последнее время, когда существенно расширилось число российских субъектов внешнеэкономической деятельности, число таких нарушений значительно возросло.

- При установлении подобных нарушений в арбитражной практике контракты, заключенные от имени российских предприятий в точном соответствии с законом, признавались недействительными с момента их совершения (ст. 59 ГК), даже в случаях их последующего подтверждения уполномоченными лицами. Такое подтверждение могло рассматриваться лишь в качестве заключения контракта с даты подобного подтверждения, если другая сторона была согласна с признанием контракта заключенным в это время.

- Признание контракта недействительным, влекло за собой серьезные последствия. Во-первых, тем самым отпадали все его условия, кроме арбитражной оговорки. Во-вторых, согласно ст. 48 ГК по недействительной сделке каждая из сторон была обязана вернуть другой стороне все полученное по сделке, а при невозможности такого возврата в натуре (что очень часто имеет место при продаже товаров, определяемых родовыми признаками) - возместить стоимость в деньгах. Иногда возникали трудности при определении размера компенсации, поскольку контрактное условие о цене утратило силу. В-третьих, часто возникающий вопрос о компенсации за пользование деньгами или иным имуществом, доходы от которых извлекло или должно было извлечь лицо, получившее их по сделке, признанной недействительной, можно было искать только на основании ст. 473 ГК, которая предусматривает обязанность вернуть неосновательно приобретенное или сбереженное имущество. В отличие от ранее действовавшего законодательства Основы 1991 г. не содержат указаний ни о необходимости соблюдать особый порядок подписания внешнеэкономических сделок, ни о недействительности таких сделок при нарушении установленного порядка их подписания. Он сохранился лишь применительно к нарушению формы внешнеэкономических сделок, о чем упоминалось выше. В связи с этим возможны разные подходы. Первый из них состоит в том, что внесенные в Основы изменения следует понимать как отмену

- Согласно Закону Российской Федерации «О международном коммерческом арбитраже» (п. 1 ст. 16) арбитражная оговорка, являющаяся частью договора, должна трактоваться как соглашение, которое не зависит от других условий договора. Следовательно, решение третейского суда о том, что договор ничтожен, не влечет за собой в силу закона недействительность арбитражной оговорки ранее установленного порядка подписания внешнеторговых сделок и последствий его несоблюдения. Соответственно, сам этот порядок не должен рассматриваться как обязательное требование законодательства, действующего в России. Из этого делается вывод, что порядок подписания двумя лицами может применяться только в случаях, когда это предусмотрено учредительными документами соответствующего российского участника внешнеэкономической сделки. Второй подход заключается в том, что порядок подписания внешнеторговых сделок, предусмотренный постановлением № 122, продолжает действовать впредь до его официальной отмены. Что же касается последствий его нарушения, то при отсутствии специальных правил необходимо руководствоваться общими. Согласно п. 4 ст. 28 Основ сделка, совершенная от имени другого лица лицом, которое не уполномочено на совершение сделки, или с превышением полномочий, считается действительной с момента ее совершения, если ее впоследствии одобрил представляемый. Таким образом, несоблюдение установленного порядка может быть устранено принятием соответствующих мер, что необходимо учитывать в практической деятельности.

- Следует иметь в виду, что вопрос о последствиях нарушения порядка подписания контракта представителями иностранного контрагента будет решаться в соответствии с применимыми нормами национального законодательства. В арбитражной практике встретился случай, когда контракт от имени итальянской фирмы подписало лицо, которое в силу устава фирмы не имело права подписывать сделки за пределами Италии. Арбитраж признал эту сделку действительной, в частности, на том основании, что после ее подписания президент фирмы, который имел право действовать от имени фирмы, как в Италии, так и за рубежом, в своем письме признал факт неисполнения контракта, т. е. его наличие.