

**190** властей. Судебная практика США — в силу принципа иммунитета к иностранным правительствам не могут предъявляться иски по поводу налогообложения их собственности, находящейся в США. В консульской конвенции между США и РФ закреплено, что недвижимость в США, принадлежащая российскому государству и используемая в официальных целях, подлежит освобождению от всех федеральных, штатных и местных налогов.

# 6

*тема*

## ПРАВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК

### 6.1. Общие положения

Основной вид обязательств в международном частном праве — это обязательства из договоров с иностранным элементом. Иностранный элемент в гражданско-правовом контракте проявляется точно в таких же формах, как в других отраслях МЧП. Право внешнеэкономических сделок является центральным институтом Особенной части МЧП. Внешнеэкономический договор представляет собой главную правовую форму осуществления внешнеторговой деятельности. Понятие внешнеэкономической сделки не унифицировано ни в национальном законодательстве, ни на универсальном международном уровне, ни в доктрине. Практически все ученые отмечают нестабильность этого понятия. Его определение дается путем перечисления особенностей подобных сделок: «пересечение» товаров и услуг через границу, необходимость таможенного регулирования, использование иностранной валюты и др. В современной практике основным критерием внешнеэкономического характера сделки считается признак, установленный в Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. — нахождение коммерческих предприятий — контрагентов в разных государствах.

Гражданско-правовой договор (контракт) представляет собой важнейший инструмент международного торгового оборота. Любой договор, предусмотренный национальным гражданским правом, потенциально является внешнеэкономической сделкой. По сравнению с внутренними гражданско-правовыми (хозяйственными договорами) внешнеэкономические сделки обладают весьма серьезной спецификой — внешнеэкономические сделки затрагивают правовое поле двух и более государств, а внутренние лежат в сфере действия только национального права.

Необходимо отличать гражданско-правовые контракты, просто отягощенные иностранным элементом, от внешнеэкономических сделок. Гражданско-правовые договоры с иностранным элементом заключаются на личном уровне, имеют разовый, нерегулярный характер и не оказывают влияния на международный торговый оборот. Внешнеэкономические сделки составляют основу международной торговли. Это фундамент, центральное звено международного товародвижения. Такие сделки имеют «поточный» характер и в современной науке объединяются в понятие «макрологистика».

С точки зрения гражданско-правовых характеристик внешнеэкономические сделки обладают теми же признаками, что и внутренние хозяйственные договоры: юридически самостоятельным предметом контракта, предусматривают определенные виды и способы исполнения, учитывают фактическую невозможность исполнения (в частности, некоммерческие риски — невозможность исполнения в результате объективных политических событий или ограничительных действий государства). Главные особенности внешнеторговых сделок: выполнение таможенных правил, повышенный риск неисполнения обязательства, правовая основа — в первую очередь унифицированные международные нормы.

Основная разновидность внешнеэкономических сделок — договор внешнеторговой (международной) купли-продажи товаров. Именно по его образцу моделируются другие виды внешнеторговых сделок — подряд, перевозка, кредит, дарение, хранение, поручение, страхование, лицензирование и т.д. Определенными особенностями и правовой спецификой отличаются встречные торговые сделки — экспортер берет обязательство приобрести в счет оплаты своих по-

**192** ставок товары импортера или обеспечить их приобретение другими средствами (бартерные сделки, встречные закупки, встречные поставки, приграничная и прибрежная торговля). Особый вид внешнеторговых сделок составляют компенсационные и кооперационные соглашения, которые предусматривают целый комплекс дополнительных мероприятий и заключаются в основном с участием государства. В отдельную группу внешнеторговых сделок можно выделить контракты, которые используются как способы финансирования основного обязательства — финансовый лизинг, факторинг, форфейтинг.

Субъектами внешнеторговых сделок выступают индивидуальные предприниматели, национальные юридические лица, транснациональные объединения, офшорные компании, государства, международные юридические лица. Внешнеторговый контракт является основанием возникновения обязательств. С точки зрения характера внешнеэкономические обязательства могут быть возмездными и безвозмездными, односторонними, двусторонними и многосторонними. Как правило, внешнеэкономические контракты заключаются посредством использования оферты и акцепта. В основном все внешнеторговые контракты представляют собой сделки между отсутствующими.

В международном обычном праве разработаны базисные условия по внешнеэкономическим сделкам — момент перехода права собственности и риска случайной гибели товара наступает:

1. При железнодорожных перевозках — после передачи товара покупателю на границе.

2. При перевозках водным транспортом — на условиях инкотермс.

3. При почтовых отправлениях — с момента сдачи товара почте страны пребывания отправителя.

4. При автоперевозках транспортом продавца — после досмотра товара на границе.

5. При воздушных перевозках — после сдачи товара в стране покупателя.

Во всех случаях продавец не обязан страховать свой товар.

## 6.2. | Коллизионные вопросы внешнеэкономических сделок

Правовое регулирование внешнеэкономических сделок главным образом основано на применении унифицированных материально-правовых норм и осуществляется прямым методом. Однако коллизионный метод также используется для разрешения споров по внешнеэкономическим контрактам, выступая в качестве общесубсидиарного начала. Общей генеральной коллизионной привязкой практически всех внешнеэкономических сделок является автономия воли сторон. Принцип автономии воли сторон считается наиболее гибкой формулой прикрепления, и его применение в наибольшей степени соответствует общему принципу свободы договора. В праве большинства государств автономия воли в договорных отношениях понимается не только как формула прикрепления, но и как источник права — право сторон самостоятельно создать абсолютно новую, нигде не выраженную и не предусмотренную модель поведения, не обусловленную каким-либо существующим правопорядком или судебной практикой. Такое понимание автономии воли можно вывести из толкования ст. 421 ГК РФ.

Если спор по внешнеторговой сделке решается с применением коллизионного метода регулирования, то автономия воли понимается как право выбора применения к сделке какого-либо конкретного правопорядка. В основном законодательство предусматривает право неограниченного выбора применимого закона сторонами. Законы некоторых государств (ФРГ, США, Скандинавские страны) устанавливают «разумные» пределы автономии воли. Для ограничения пределов автономии воли используется доктрина «локализации» (это общее ограничение свободы выбора права). В судебной практике ФРГ автономия воли сторон ограничена наличием правопорядка, в пределах которого она допустима. Оговорка о применимом праве (автономия воли) может быть прямо выражена или с необходимостью вытекать из условий контракта. Такое требование содержит п. 2 ст. 1210 ГК РФ. В зарубежном праве есть понятие «подразумеваемая воля» сторон.

Если контракт не содержит оговорки о применимом праве, то в

**194** судах западных государств производится установление «гипотетической», «подразумеваемой» воли сторон. Для этого используются критерии «локализации», «справедливости», «доброго, заботливого хозяина», «разумного» человека, тесной, реальной, разумной связи выбора применимого права с конкретным фактическим составом. При установлении права, применимого к внешнеэкономической сделке, применяются теория статутов, теория существа правоотношения («разума») и теории презумпций: суда и арбитража (кто избрал суд, тот избрал и право); разумной связи; закона, свойственного данному договору; закона места нахождения учреждения, обслуживающего своих клиентов в массовом порядке; общего гражданства или общего домицилия.

Даже если оговорка о применимом праве прямо выражена в контракте, установление «первичного» статута (личного и формального) правоотношения производится по объективным признакам независимо от воли сторон. Предусмотрено обязательное применение императивных норм законодательства того государства, с которым сделка имеет реальную связь (п. 5 ст. 1210 ГК РФ). Это положение призвано предотвратить обход императивных норм национального права при помощи выбора права другого государства.

Общий принцип установления формального статута правоотношения — применение закона места совершения контракта. Однако в сделках между отсутствующими достаточно затруднительно определить место заключения сделки, так как в общем праве применяется теория «почтового ящика» (место заключения сделки — это место отправления акцепта), а в континентальном — доктрина «получения» (место заключения сделки — это место получения акцепта). Личный закон контрагентов применяется для установления личного статута правоотношения. Определение действительности договора по существу (вопросы «пороков воли» и т.п.) подчиняется обязательственному статуту и предполагает применение права, избранного контрагентами. Главное (договор купли-продажи) и акцесорное (договор банковской гарантии) обязательства предполагают самостоятельное коллизионное регулирование (автономия воли — к договору купли-продажи и закон места нахождения учреждения —

к договору банковской гарантии). Наоборот, предусматривается общая коллизионная привязка сделок, независимых друг от друга юридически, но неразрывно связанных экономически (покупка оборудования и лицензионное соглашение, например — п. 5 ст. 1211 ГК РФ).

В мировой арбитражной практике оговорка сторон о применимом праве расценивается как юридический факт. Однако применение автономии воли сторон возможно только для решения вопросов обязательственного статута, в первую очередь для определения прав и обязанностей сторон по сделке. При этом по отдельным видам внешнеэкономических сделок предусмотрены формулы прикрепления, содержащие императивные коллизионные привязки и отрицающие возможность свободы выбора права сторонами (ст. 1214 ГК РФ).

Российское право (ст. 1210 ГК РФ) предусматривает возможность неограниченной автономии воли сторон. Соглашение о выборе права может быть сделано как в момент заключения договора, так и в последующем; касаться как договора в целом, так и отдельных его частей. Выбор права сторонами, сделанный после заключения договора, имеет обратную силу и считается действительным с момента заключения контракта. Соглашение сторон о праве применения к возникновению и прекращению права собственности и иных вещных прав на движимое имущество.

В российском праве и практике отсутствует понятие «подразумеваемая воля» сторон. При отсутствии соглашения сторон о применимом праве к договору применяются субсидиарные коллизионные привязки, устанавливаемые на основе критерия наиболее тесной связи (п. 1 ст. 1211 ГК РФ). Основной субсидиарной привязкой договорных обязательств является закон продавца как право центральной стороны сделки (закон перевозчика, закон подрядчика, закон хранителя и т.д.). Эта общая коллизионная привязка трансформируется в специальные: закон места учреждения или обычного места деятельности продавца, закон места его торгового обзаведения. Возможно также субсидиарное применение права страны места жительства покупателя, если продавец получил задаток именно в этом государстве.

Российский законодатель понимает под правом, с которым договор наиболее тесно связан, право страны места жительства или основного места деятельности той стороны, которая осуществляет исполнение, имеющее решающее значение для договора (п. 2 ст. 1211 ГК РФ). В п. 3 ст. 1211 ГК РФ перечислены 19 специальных субсидиарных коллизионных привязок по основным видам внешнеэкономических сделок (договор дарения — закон дарителя, договор залога — закон залогодателя и т.п.). В российском законодательстве подчеркивается специфика коллизионного регулирования некоторых внешнеторговых сделок — к договору строительного подряда и подряда на выполнение научных и изыскательских работ применяется право страны, где в основном достигнуты результаты соответствующей деятельности. Особые коллизионные правила регулируют сделки, заключенные на аукционе, на бирже, посредством конкурса, — применяется право страны места проведения конкурса или аукциона, места нахождения биржи (п. 4 ст. 1211 ГК РФ). Договоры с участием потребителя регулируются правом страны места жительства потребителя; при этом даже при наличии соглашения сторон о праве предусмотрена особая охрана прав и интересов потребителя (ст. 1212). К договору простого товарищества применяется право страны места основной деятельности товарищества (п. 4 ст. 1211 ГК РФ).

### **6.3. | Сфера действия обязательственного статуса по внешнеэкономическим сделкам**

Обязательственный статут — это совокупность норм подлежащего применению права, регулирующих содержание сделки, ее действительность, порядок исполнения, последствия неисполнения, условия освобождения сторон от ответственности. Исходное коллизионное начало — подчинение основных вопросов обязательственного статута праву, избранному сторонами, а при отсутствии такого выбора — праву государства той стороны договора, обязательство которой составляет главное содержание, особенность конкретного вида договора. Основной вопрос обязательственного статута — права и обязанности сторон. Они должны определяться в соответствии с

нормами правовой системы, свободно избранной самими контрагентами.

В сферу действия обязательственного статута входят также вопросы исковой давности, пресекательной давности, преклюзивных сроков, виды и суррогаты исполнения обязательств, зачет встречных требований, конкуренция исков, договорная ответственность, действительность контрактов, последствия неисполнения обязательства, просрочка и ненадлежащее исполнение, обстоятельства и условия освобождения сторон от ответственности.

Вопросы, связанные с приемкой исполнения договора, представляют собой самостоятельный правовой комплекс. Для их решения применяется закон места исполнения обязательства. В субсидиарном порядке возможно применение закона места заключения договора и места его регистрации.

Термин «обязательственный статут» применяется и для обозначения сферы действия права, подлежащего применению к договору (ст. 1215 ГК РФ). Эта норма российского законодательства устанавливает, что право, применимое к договору, определяет: толкование договора, права и обязанности сторон, исполнение договора, последствия неисполнения и ненадлежащего исполнения, прекращение договора, последствия недействительности договора. Отечественный законодатель учитывает тенденцию сужения сферы применения вещно-правового статута по сделкам, связанным с вещными правами, и вытеснение его обязательственным (п. 1 ст. 1210). Повсеместно признано также, что правовое регулирование момента перехода риска случайной гибели и порчи вещи определяется по обязательственному статуту сделки.

В особом порядке рассматриваются вопросы акцессорных обязательств. Из обязательственного статута исключаются обеспечительные обязательства, сопутствующие внешнеэкономическим сделкам. Коллизионные привязки договоров поручительства и залога имеют самостоятельный характер. Объем ответственности поручителя, права и обязанности залогодателя подчиняются правопорядку, который устанавливается самостоятельно, вне зависимости от статута главного долга (подп. 17 и 18 п. 3 ст. 1211). Однако содержание главного долга влияет на обязательства поручителя и залогодателя. В данном случае имеет место расщепление коллизионной привязки — отношения по основно-



**198** му обязательству подчиняются одному правопорядку, а отношения по акцессорным обязательствам — другому. Отношения, связанные с уступкой требования, уплата процентов, задатка и неустойки подчиняются тому же закону, что и капитальная часть долга (ст. 1216 и 1218 ГК РФ).

Из сферы действия обязательственного статута исключаются вопросы о требованиях, на которые не распространяется исковая давность (требования о возмещении вреда; требования, вытекающие из личных неимущественных прав, и т.п.). По общему правилу, к ним должен применяться закон суда в соответствии с общей концепцией деликтных обязательств. В сферу действия обязательственного статута не могут входить и вопросы об общих правах и дееспособности сторон при совершении внешнеторговых сделок. Для решения этих проблем применяется сочетание личного закона контрагентов и материально-правового принципа национального режима для иностранцев в области гражданских прав.

#### **6.4. | Форма и порядок подписания сделок**

Коллизионные проблемы формы договора связаны с тем, что форма внешнеторговой сделки не унифицирована и в разных государствах к ней предъявляются разные требования (устная, простая письменная, нотариально заверенная, «договоры за печатью»). Коллизионные нормы о форме сделки отличаются императивным характером и особой структурой — они предполагают кумуляцию коллизионной привязки (форма сделки подчиняется праву места ее совершения, но в случае его расхождения с местным правом достаточно соблюдения только его требований). Форма и порядок подписания сделки — это вопросы, не входящие в обязательственный статут правоотношения. С этим связаны специфические основания разрешения этих вопросов. В законодательстве большинства государств существуют специальные императивные коллизионные нормы о форме и порядке подписания сделок. Нарушение формы и порядка подписания является основанием для оспоймости контракта. Как правило, особая форма предусмотрена для внешнеэкономических сделок. Основная коллизионная при-

вязка формы таких контрактов — это закон места регистрации акта (право места совершения сделки).

Закон места регистрации акта еще понимается как «закон разума» или «закон места издания закона» (*lex causae*). Сделки с недвижимостью с точки зрения формы подчиняются исключительно праву места нахождения вещи. Попытка унифицировать форму и порядок подписания внешнеторговых контрактов предпринята в Венской конвенции ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи. В принципе допустимо заключение международных торговых контрактов в устной форме, но Конвенция содержит норму «правила о заявлении» — право государств-участников решать этот вопрос в соответствии со своим внутренним законодательством. В российском праве предусмотрена обязательная простая письменная форма внешнеторговых сделок, хотя бы одной из сторон которых выступают российские юридические лица. Несоблюдение простой письменной формы представляет собой основание ничтожности сделки (по российскому праву). Статья 1209 ГК РФ устанавливает примат российского права по отношению к форме внешнеторговой сделки.

Форма, срок действия и основания прекращения доверенности на подписание сделки, осложненной иностранным элементом, определяются по праву страны, где выдана доверенность (ст. 1217 ГК РФ). Невозможно признать доверенность недействительной, если она выдана за границей, но при этом по форме соответствует требованиям местного права. К обязательствам, возникающим из односторонних сделок, применяется право страны места жительства или основного места деятельности стороны, принимающей на себя обязательства по односторонней сделке (ст. 1217 ГК РФ). Данная норма имеет диспозитивный характер — может применяться и иной правопорядок, если это вытекает из закона, условий, существа сделки, совокупности фактических обстоятельств дела.

## 6.5. | Международно-правовая унификация права внешнеэкономических сделок

Наиболее существенные достижения в унификации международно-правовых норм — это сфера внешней торговли. Большую роль в этом процессе играют Гаагские конференции по МЧП, Междуна-

**200** родная торговая палата, Всемирная торговая организация, Комиссия по праву международной торговли и другие международные организации.

В настоящее время действует целый комплекс Гаагских конвенций о международной купле-продаже, принятых в 50–60-е годы XX в. Одна из первых — это Гаагская конвенция 1955 г. о праве, применимом в международной продаже движимых материальных вещей. Конвенция устанавливает принцип неограниченной свободы воли сторон. Субсидиарная коллизионная привязка — применение закона местожительства продавца (в отсутствие явно выраженной оговорки о праве). Для регулирования прав и обязанностей продавца и покупателя установлена единая коллизионная привязка. Государства-участники обязаны трансформировать нормы Конвенции в их национальное право. Гаагская конвенция 1958 г. о законе, применимом к переходу права собственности на движимые материальные вещи, расширяет сферу действия обязательственного статута в контрактах о продаже за счет сужения вещно-правового статута.

Уже в 1930 г. Международный институт по унификации частного права подготовил единообразные правила, регламентирующие международную куплю-продажу. Проект правил обсуждался на сессиях Гаагских конференций в 1951–1956 гг. На его основе были разработаны и приняты Гаагские конвенции 1964 г. — Конвенции о единообразном законе о заключении договоров о международной купле-продаже товаров (Гаагская конвенция о заключении договоров) и Конвенции о единообразном законе международной купли-продажи товаров (Гаагская конвенция о купле-продаже). В конвенциях отражены правовые традиции и экономические реалии континентальных стран Западной Европы. Сфера применения конвенций не является универсальной, а круг их участников довольно ограничен. Гаагские конвенции 1964 г. не получили широкого признания.

Венская конвенция ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров в настоящее время является основным универсальным многосторонним международным документом по внешнеторговым сделкам. Сфера применения Конвенции — сделка купли-продажи между субъектами, чьи коммерческие предприятия нахо-

дятся в разных государствах. Ее положения имеют компромиссный характер, поскольку представляют собой попытку объединить в одном договоре принципы континентальной и общей правовых систем. Конвенция состоит из диспозитивных, материальных, самоисполнимых норм. Венская конвенция признает неограниченную договорную свободу сторон. Конвенция дает юридическое понятие договора международной купли-продажи товаров, устанавливает форму контрактов, определяет содержание основных прав и обязанностей продавца и покупателя, ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение контрактов. В целях унификации международно-правового регулирования международной торговли государства — участники Венской конвенции обязаны денонсировать Гаагские конвенции 1964 г.

Вопросы исковой давности в международной торговле регулирует Нью-Йоркская конвенция 1974 г. об исковой давности в международной купле-продаже товаров (с Протоколом 1980 г., внесшим изменения и дополнения в соответствии с Венской конвенцией 1980 г.). В Конвенции определены контрактные сроки исковой давности (сокращенные по сравнению с национальными), их начало, течение, перерыв и истечение.

В Гаагской конвенции 1986 г. о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров, установлена генеральная коллизионная привязка внешнеторговых контрактов — автономия воли сторон, явно выраженная или прямо вытекающая из условий сделки и поведения сторон. Конвенция закрепляет право «дополнительной и частной автономии воли». Предусмотрена также возможность изменения оговорки о применимом праве после заключения контракта. При отсутствии соглашения сторон о применимом праве применяется закон страны продавца как субсидиарная коллизионная привязка.

Вопросы международной торговли урегулированы и в региональных международных соглашениях. Римская конвенция ЕС 1980 г. о праве, применимом к договорным обязательствам, закрепляет принцип неограниченной воли сторон, явно выраженной или с «разумной определенностью» вытекающей из условий контракта или обстоятельств дела. Конвенция предусматривает и возможность

**202** ограничения свободы выбора права сторонами на основании презумпции «наиболее тесной связи». В Межамериканской конвенции 1994 г. о праве, применимом к международным контрактам, дано определение международных контрактов. Автономия воли является первоосновой выбора права.

Следует упомянуть и универсальные конвенции, регулирующие частные вопросы международной купли-продажи и иные внешне-экономические сделки: Женевскую конвенцию 1983 г. о представительстве при международной купле-продаже товаров, Оттавские конвенции 1988 г. о международном факторинге и о международном финансовом лизинге.

## **6.6. | Международный торговый обычай**

Во внешнеторговых сделках широко применяются международные обычаи — и в тех случаях, когда их применение оговорено сторонами, и тогда, когда применение обычая просто соответствует содержанию отношений по договору. Наличие обычая может доказываться сторонами в споре, устанавливаться судом или арбитражем по собственной инициативе. Установленный обычай является правовой нормой, применяемой к разрешению спора по данной сделке. В области международной торговли различают два вида обычаев:

1. Обычаи, являющиеся унифицированными международными материально-правовыми нормами.

2. Обычаи, применяемые во внешней торговле, но вследствие своих национальных особенностей не являющиеся нормами международного характера, а по существу представляющие собой национальные обычаи внешней торговли. Применяются в случаях, когда коллизионная норма отсылает именно к данному национальному праву.

Зачастую трудно сказать, является ли данный обычай единообразно применяемым всеми государствами или особенности его применения настолько существенно отличаются в разных государствах, что следует говорить о национальной дифференциации торгового обычая, о распадении международного обычая на ряд сходных, но при этом самостоятельных национальных обычаев.

Нельзя смешивать формуляры или типовые контракты, выработанные крупными объединениями в определенных областях торговли, с обычаями, но необходимо признать, что в международной торговле новые виды контрактов первоначально зародились под влиянием и в виде таких формуляров (например, условия заморской торговли СИФ и ФОБ). Первоначально сделка на условиях СИФ означала, что в цену товара включаются не только его стоимость, но и страхование, и фрахт. В настоящее время СИФ — это особый вид контракта, в котором на специальных основаниях разрешаются основные вопросы купли-продажи: момент перехода риска случайной гибели, порядок расчетов и т.д. Сделки на условиях СИФ регламентируются унифицированными правилами — Варшавско-Оксфордскими правилами по сделкам СИФ 1927—1932 гг. Эти правила превратили условие СИФ в обычай международной торговли, имеющий и специфические национальные особенности, и общие для всех государств черты.

Общая черта всех международных торговых обычаев — момент перехода риска случайной гибели или порчи вещи отделен от момента перехода права собственности и устанавливается независимо от него. Переход риска связан с выполнением продавцом всех его обязательств по контракту, а не с моментом перехода права собственности. Если в деле возникают только вопросы, одинаково разрешаемые на основе данного вида обычая в разных странах, то такой обычай имеет международный характер и устраняет само возникновение коллизионного вопроса.

В международном публичном и международном частном праве часто употребляется термин «обыкновение». Его следует отличать от обычаев. Обыкновение — это единообразные устойчивые правила, всеобщая практика, не имеющая юридической силы. Как правило, формирование обыкновения представляет собой первую стадию установления обычной нормы права. Обычай — это также всеобщая практика, но признанная в качестве правовой нормы (ст. 38 Статута Международного Суда ООН). Процесс превращения обыкновения в обычную норму права предполагает обязательное признание его в качестве юридической нормы на международном или национальном уровне.

Обычай относится к устной категории источников права, но все международные и национальные правовые обычаи фиксируются в письменной форме (в судебной и арбитражной практике, путем установления обычных терминов формуляров и типовых контрактов, в сборниках сведений о международных торговых обычаях, в « сводах » торговых обычаев, в частных неофициальных кодификациях международных обычаев). Именно письменная фиксация международных и национальных обычаев в ненормативной форме и представляет собой признание обыкновения в качестве нормы права.

### **6.7. | Международные правила по унифицированному толкованию торговых терминов (инкотермс)**

Торговые термины (типы договоров) на протяжении длительного времени складывались в практике и в конце концов приобрели качество обычаев международной торговли. Однако содержание этих терминов неодинаково в практике государств (например, условие ФАС в российской практике понимается как «свободно вдоль борта судна», в США и странах Западной Европы — как «франко-станция»). Во многих странах торговые термины используются в основном при железнодорожных перевозках (франко-граница). Кроме того, очень часто используются общие выражения «франко-борт загружено» или «франко-завод включая погрузку». Такое положение вещей препятствует единому пониманию распределения прав и обязанностей сторон в договоре купли-продажи. В целях предотвращения подобных недоразумений Международная торговая палата разработала унифицированные международные правила по толкованию таких терминов (инкотермс), которые представляют собой частную неофициальную кодификацию международных торговых обычаев. Смысл этой кодификации — закрепление единообразных правил толкования терминов, наиболее часто применяемых во внешней торговле, чтобы таким образом максимально избежать различной интерпретации данных понятий в национальном праве. Первое издание инкотермс было опубликовано в 1936 г.

В 1953 г. инкотермс были пересмотрены Комитетом по между-

народным торговым терминам. Дополнения и изменения в этот свод международных обычаев вносились в 1967, 1976 и 1980 гг. — были введены дополнительные новые термины и убраны некоторые устаревшие. Очередной пересмотр инкотермс состоялся в 1990 г. Основная причина этого пересмотра — рост использования компьютерной связи и изменения в технике транспортировки грузов (использование контейнеров, увеличение смешанных перевозок, перевозок судами «ро-ро», автомобильным и железнодорожным транспортом «по споконной воде»). Из редакции 1990 г. были исключены некоторые старые термины — FOR/FOT и FOB-аэропорт. Следующая редакция инкотермс состоялась в 1995 г., но эта редакция так и не вступила в силу.

В настоящее время действуют инкотермс-2000, представляющие собой новую формулировку международных правил по толкованию торговых терминов, получивших наиболее широкое распространение в международной торговле. Новая редакция терминов была произведена для их более удобного понимания и прочтения; по сравнению с редакцией 1990 г. в инкотермс-2000 внесено незначительное количество изменений (толкование терминов FAS, FCA, DEQ). Стороны по своему желанию вправе использовать любую редакцию инкотермс, поэтому на практике очень важно, чтобы в договоре однозначно упоминалась именно определенная редакция. При разработке инкотермс-2000 были приложены значительные усилия, чтобы достичь максимального единообразия при использовании каких-либо терминов. По возможности применялись формулировки Венской конвенции о международной купле-продаже товаров 1980 г. (толкование выражений «грузоотправитель», «поставка», «передача товара», «сборы» и др.).

В инкотермс-2000 используется выражение «обычный срок» вместо привычного «разумный» (условие EXW, условия группы C). Термин «обычный» представляется более удачным, так как во многих случаях достаточно легко определить, какая практика является «обычной» для международной торговли. Эта практика может играть роль руководства. Термин «разумный» определить значительно сложнее, поскольку он требует оценки не с точки зрения миро-



**206** вой торговой практики, а с точки зрения принципа справедливости и доброй совести.

Под терминами, толкование которых дано в инкотермс, понимаются некоторые типы договоров международной купли-продажи, основанные на определенном, фиксированном распределении прав и обязанностей торговых партнеров. Сфера действия инкотермс ограничена определением прав и обязанностей сторон по договору купли-продажи движимых материальных вещей. Международной торговой палатой неоднократно подчеркивалось, что правила толкования относятся только к договору купли-продажи, хотя на практике между сторонами имеет место значительно более широкий спектр договорных отношений — договоры перевозки, страхования, финансирования. Инкотермс, в частности, не относятся к договору перевозки и не охватывают всех аспектов взаимоотношений сторон. При этом необходимо учитывать, что использование определенного термина имеет значение не только для купли-продажи, но и для других обязательств. Например, заключение договора на условиях CFR или CIF предполагает только морскую (реже — внутреннюю воздушную) перевозку, так как продавец обязан представить покупателю именно коносамент или иной морской транспортный документ.

Инкотермс регулируют определенные обязательства сторон, например, обязанность продавца передать товар в распоряжение покупателя, передать его перевозчику или доставить в пункт назначения; распределение риска между сторонами. Правила регламентируют также обязанности сторон по таможенной очистке товара, его упаковке, обязанность покупателя принять поставку и подтвердить выполнение обязательств продавца. Очень большое количество вопросов, имеющих серьезное значение для договора купли-продажи (передача права собственности и других вещных прав, последствия нарушения договора, возможность освобождения от ответственности и др.), в принципе остаются вне сферы действия инкотермс. Эти Правила не предназначены для полной замены всех условий договора купли-продажи.

Можно выделить три группы вопросов, по которым фиксируются права и обязанности сторон по каждому типу договоров:

1. Права и обязанности контрагентов по перевозке товаров, включая распределение дополнительных расходов, возникающих в процессе перевозки.

2. Права и обязанности контрагентов по выполнению таможенных формальностей, связанных с экспортом и импортом товара, его транзитом через третьи страны, включая уплату таможенных сборов и пошлин.

3. Момент перехода риска с продавца на покупателя в случае гибели или повреждения товара в период транспортировки.

В инкотермс определенные типы договоров формулируются в зависимости от условий транспортировки товаров, перехода рисков и т.д., таким образом, тип договора сводится к типу условий, на которых он совершается. Унифицировано 13 терминов, которые составляют 13 типов договоров. инкотермс в принципе относятся только к условиям торговли и транспортировки товаров в договорах купли-продажи. Все условия поделены на четыре принципиально разные категории в зависимости от степени участия и ответственности продавца за транспортные, таможенные и другие обременения.

1. Группа «Е» (отправление) — один тип договора — EXW (франко-завод). Это наименее обременительное для продавца и наиболее обременительное для покупателя условие. Продавец должен в срок передать товар покупателю на предприятии-изготовителе или вблизи от него. Применяется при перевозке любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

2. Группа «F» (основная перевозка не оплачена): а) FCA (франко-перевозчик) — свободно у перевозчика; б) FAS (франко-вдоль борта) — свободно вдоль борта судна; в) FOB (франко-борт) — свободно на борту. Определяющий момент — обязанность продавца поставить товар до транспортных средств, указанных покупателем, без обязанности организовывать перевозку. Применение: FCA — любой вид транспорта (включая смешанные перевозки), воздушный, железнодорожный; FAS и FOB — морской и внутренний водный транспорт.

К сожалению, на практике термин FOB часто используется для обозначения любого пункта поставки (FOB-фабрика, FOB-завод, FOB с завода продавца). В подобных случаях не учитывается само

**208** значение аббревиатуры — франко-борт, что приводит к серьезным разногласиям по поводу распределения обязанностей сторон.

3. Группа «С» (основная перевозка оплачена): а) CRF (на практике часто используется более привычное, традиционное выражение — C&F или C+F) — стоимость и фрахт; б) CIF — стоимость, страхование и фрахт; в) CPT — провозная плата оплачена до ... (фрахт/перевозка оплачены до ...); г) CIP — провозная плата (фрахт/перевозка) и страхование оплачены до ... . Особенности этих типов договоров: основная обязанность продавца — заключение договора перевозки без несения риска утраты или повреждения груза после погрузки товара на зафрахтованное судно. Применение: CPT и CIP — любой транспорт, включая смешанный; CRF и CIF — морской и внутренний воздушный транспорт.

Договоры на условиях группы F и C представляют собой договоры отгрузки (отправки). Условия C часто считают договорами прибытия, но с этой позицией нельзя согласиться, поскольку продавец выполняет свои обязанности в месте отгрузки/отправки (точно так же, как и на условиях группы F). Условия группы C отличаются от всех иных условий тем, что они содержат две «критические точки»: первая — момент, до которого продавец должен нести расходы по перевозке; вторая — момент перехода риска. При заключении договоров на этих условиях наиболее предпочтительной формой оплаты считается использование документарных аккредитивов.

Со страхованием связаны только два условия — CIF и CIP (продавец обязан обеспечить страхование в пользу покупателя). В соответствии с условиями страхования грузов Объединения лондонских страховщиков страхование может осуществляться с минимальным покрытием, со средним покрытием, с наиболее широким покрытием. Традиционно по CIF и CIP выбирается минимальное страхование. При необходимости покупатель может потребовать от продавца дополнительного страхования.

4. Группа «D» (прибытие): а) DAF (франко-граница) — доставлено до границы; б) DES (франко с судна) — доставлено с судна; в) DEQ (франко с пристани) — доставлено с пристани с оплатой пошлины; г) DDU — доставлено без оплаты пошлины (этот термин впервые появился в инкотермс-90); д) DDP — доставлено с опла-

той пошлины (франко-склад). В эту группу объединены наиболее обременительные для продавца условия — он несет все затраты и риски, связанные с доставкой груза в пункт назначения. Применение: DAF, DDU и DDP — любой транспорт, включая смешанные перевозки; DES и DEQ — морской и внутренний и воздушный транспорт. В отличие от трех предыдущих групп, термины группы D — это договоры прибытия. По всем условиям D (кроме DDP) продавец не обязан производить таможенную очистку в стране назначения.

Как уже говорилось, инкотермс в целом — это просто письменная фиксация торговых обычаев, их неофициальная кодификация, не имеющая ни обязательной юридической силы, ни характера источника права. Источником права является каждый отдельный тип договора, являющийся международным правовым обычаем. При этом все нормы инкотермс имеют диспозитивный характер, и стороны вправе предусмотреть иное регулирование своих отношений (в частности, применение обычаев конкретного порта или отдельного вида торговли). Ранее для применения инкотермс была необходима специальная оговорка сторон контракта об их применении. В настоящее время международная арбитражная практика и законодательство некоторых государств (Указ Президента Украины 1994 г.) идут по пути использования инкотермс независимо от наличия или отсутствия в контракте ссылки на них. Приоритетное применение инкотермс и других международных торговых и деловых обычаев закреплено в российском праве (п. 6 ст. 1211), но необходимо непосредственное использование соответствующих терминов в контракте.

### **6.8. Теория «*lex mercatoria*» и негосударственное регулирование внешнеэкономических сделок**

В доктрине международного частного права широко распространена концепция «*lex mercatoria*» (транснациональное торговое право, международное коммерческое право, право «международного сообщества деловых людей», «международного сообщества ком-

**210** мерсантов»). Основной смысл этой концепции заключается в том, что существует автономная, обособленная регламентация международных торговых сделок, целостный комплекс регуляторов внешнеэкономических операций, отличный от внутригосударственного регулирования. Понятие *lex mercatoria* используется в самом широком смысле слова — это обозначение всего существующего массива и национального, и международного регулирования всех внешнеторговых отношений, т.е. глобальное осмысление всех правил международной торговли. В литературе неоднократно предпринимались попытки определить предмет *lex mercatoria*, его источники, составные части, основные принципы. Однако практически невозможно дать исчерпывающий перечень элементов, объединенных понятием *lex mercatoria*. Одним из основных его элементов считается международный публичный порядок.

Большинство зарубежных ученых считают, что основная роль в развитии и применении международного коммерческого права принадлежит арбитражу. *Lex mercatoria* довольно часто используется в международных торговых контрактах в качестве оговорки о применимом праве (подчинение договора общим принципам права или обычаям международной торговли). Допустима и подразумеваемая отсылка к международному коммерческому праву, которой можно считать оговорку о разрешении спора арбитрами в качестве «дружеских посредников» (как «дружеские посредники» арбитры не связаны нормами какого-либо национального права и могут решать спор на основе принципов морали и справедливости). Арбитры могут выступать «дружескими посредниками», если имеется соответствующее соглашение сторон (п. 2 ст. VII Европейской конвенции о внешнеторговом арбитраже 1961 г.). Кроме того, сам транснациональный характер торгового контракта позволяет арбитражу применять международное коммерческое право. Подтверждение этой точки зрения — практика Арбитражного суда при Международной торговой палате, когда имело место применение *lex mercatoria* при отсутствии к нему прямой отсылки со стороны контрагентов сделки.

*Lex mercatoria* понимается как универсальная система правовых норм, особый правопорядок. В литературе ее называют третьей правовой системой: первая — национальное право, вторая — меж-

дународное право. Однако практически всеми признается, что речь идет не о юридической, а о параюридической системе (параллельном праве). Термины «право», «правовая система» в данном случае понимаются условно — это нормативная регулирующая система. По своей правовой природе *lex mercatoria* является системой негосударственного регулирования международной торговли.

Основой системы негосударственного регулирования являются в первую очередь резолюции-рекомендации международных организаций: например, Руководящие принципы для многонациональных предприятий (ОЭСР), Принципы многонациональных предприятий и социальной политики (МОТ), Комплекс справедливых принципов и норм для контроля за ограничительной деловой практикой (ООН). Правовую основу и формы международного коммерческого права как системы негосударственного регулирования составляют: своды единообразных правил, кодифицируемых международными неправительственными организациями; типовые контракты на отдельные виды товаров, разрабатываемые торговыми ассоциациями; факультативные общие условия поставок; регламенты международных межправительственных организаций; примерные ( типовые) договоры на фрахтование судов, образцы агентских соглашений и других договоров, типовые проформы соглашений, проформы чартеров, договоры-формуляры и договоры присоединения; арбитражные регламенты; кодексы поведения (Международный кодекс рекламной практики, Кодекс поведения линейных конференций, Кодекс поведения для ТНК, Кодекс поведения в области передачи технологии). Важное место в этой системе занимают инкотермс, Йорк-Антверпенские правила об общей аварии, Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов и другие неофициальные кодификации международных обычаев. Все эти документы создаются именно международными организациями, имеют рекомендательный характер и не исходят непосредственно от государств, а только косвенно выражают их волю как членов международных организаций. Например, типовые контракты и арбитражные регламенты ЕЭК ООН — это косвенное выражение согласований воли государств как субъектов данной организации. В настоящее время идет разработка модели негосударственного



**212** регулирования с участием государств, т.е. имеющей юридически значимый характер.

Очень часто с *lex mercatoria* отождествляются Принципы международных коммерческих контрактов 1994 г. УНИДРУА — неофициальная кодификация правил международной торговли. Принципы устанавливают «общие нормы для международных коммерческих контрактов» и основаны на общих принципах права цивилизованных народов, а также принципах, наиболее приспособленных для особых потребностей международной торговли. Принципы УНИДРУА — это набор гибких правил, учитывающих все разнообразие внешнеторговой практики. Они не обладают юридической силой и не обязательны для участников международной торговли, а подлежат применению только при наличии специального согласия сторон. В контракте возможна не только прямая отсылка к Принципам, но и косвенная: подчинение договора общим принципам права, или обычаям международной торговли, или международному коммерческому праву.

Можно выделить следующие аспекты применения Принципов УНИДРУА:

1. Регулирование внешнеторговых сделок, когда стороны согласовали их применение.
2. Как доказательство всеобщей практики, если невозможно установить применимое право.
3. Толкование и восполнение пробелов международных многосторонних соглашений.

Принципы УНИДРУА закрепляют свободу договора, его добросовестность и обязательность, формулируют специфические условия международных коммерческих контрактов, разрешают противоречие между стандартными и неожиданными условиями и проблему конфликта проформ, устанавливают возможность наличия подразумеваемых обязательств. В целом Принципы УНИДРУА — это свод наиболее значимых, основополагающих положений, охватывающих все стороны договорных обязательств. Разработка этих Принципов предоставила возможность участникам внешнеторговой деятельности применять систематизированный и квалифицированно сформулированный свод единообразных правил.

Уровень современного развития международного коммерческого права непосредственно обусловлен кодификацией обычных правил международной торговли в Принципах УНИДРУА. Благодаря публикации Принципов УНИДРУА разрозненные правила международной торговли приобрели системный характер, так что в настоящее время можно говорить о международном коммерческом праве как о самостоятельной регулирующей системе. На основе Принципов УНИДРУА в 1995 г. были разработаны Принципы Европейского контрактного права. В некоторых международных конвенциях содержатся нормы, позволяющие применять *lex mercatoria* (ст. 9 Межамериканской конвенции 1994 г. о праве, применимом к международным договорам), — при определении применимого права суд принимает во внимание общие принципы международного коммерческого права, признаваемые международными организациями. В 2004 г. УНИДРУА разработал новую систему Принципов.

## 6.9. | Договор купли-продажи

Договор международной купли-продажи товаров представляет собой основной вид внешнеэкономических сделок. Основные принципы международной торговли совпадают со специальными принципами всего МЧП в целом — это принципы наибольшего благоприятствования, национального или преференциального режима, недискриминации, взаимности, автономии воли сторон. Первостепенное значение среди всех этих принципов имеет принцип автономии воли сторон. Предмет договора современной международной купли-продажи товаров — только движимые материальные вещи. В современном мире международная купля-продажа регулируется в основном посредством унифицированных международных материально-правовых норм.

Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. является основным международно-правовым документом, регламентирующим международную куплю-продажу в современном торговом обороте. Нормы Конвенции имеют материальный, самоисполнимый и диспозитивный характер. Предусмотрена возможность применения национального коллизионно-



**214** го права по вопросам, не урегулированным в Конвенции. Пробелы в Конвенции могут восполняться и при помощи «общих принципов, на которых она основана» (ст. 7). В доктрине «общие принципы» понимаются как Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 1994 г. (хотя Конвенция вступила в силу в 1988 г.). Представляется, что более правильно понимать «общие принципы» как общие принципы права, свойственные цивилизованным нациям.

Сфера применения Венской конвенции 1980 г. — договоры купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах. Нахождение коммерческих предприятий в разных государствах не принимается во внимание, если это не вытекает из договора, или деловых отношений, или обмена информацией между сторонами. При определении применимости Конвенции не имеет значения национальная принадлежность сторон, их гражданский или торговый статус, гражданский или торговый характер договора (ст. 1). В ст. 2 дан перечень видов купли-продажи, к которым Конвенция не применяется: продажа товаров для личного потребления; продажа ценных бумаг, акций и денег; продажа судов водного и воздушного транспорта; продажа электроэнергии.

Конвенция устанавливает порядок заключения международного коммерческого контракта между «отсутствующими». Момент заключения контракта основан на «доктрине получения»: оферта вступает в силу, когда она получена ее адресатом, а договор считается заключенным в момент, когда вступает в силу акцепт оферты (ст. 15 и 23). Место заключения контракта также определяется в соответствии с доктриной получения — это место получения акцепта (ст. 18). Офертой является предложение, адресованное одному или нескольким лицам, если такое предложение достаточно определено и выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта. Конвенция определяет понятия отзывной и безотзывной оферты; устанавливает право оферента на отзыв оферты; определяет момент, когда оферта утрачивает силу.

Акцептом является заявление или иное поведение адресата оферты, выражающее согласие с офертой. Акцепт оферты вступает

в силу, когда указанное согласие получено оферентом. Конвенция закрепляет течение срока для акцепта — он должен быть получен в установленный оферентом срок; если срок не указан — то в разумный срок (который определяется на основании фактических обстоятельств договора). Конвенция определяет, когда ответ на оферту, содержащий дополнительные или отличительные условия, может считаться акцептом; устанавливает понятие встречной оферты (ст. 18 — 22).

Конвенционные требования к форме сделки учитывают распространенную международную практику не связывать стороны жесткими требованиями о форме договора. Договор купли-продажи может заключаться и в письменной, и в устной форме, а факт договоренности может доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания (ст. 11). При этом в нормах Конвенции закреплены «правила о заявлении»: государство-участник, национальное законодательство которого требует письменной формы договора, в любой момент может сделать заявление об обязательном соблюдении такой формы, если одна из сторон контракта расположена на его территории (ст. 12 и 96). Это положение является одной из немногих норм Конвенции, имеющих императивный характер.

Товар по количеству, качеству, описанию и упаковке должен соответствовать требованиям контракта. Конвенция определяет случаи признания товара не соответствующим договору: непригодность для целей, в которых такой товар обычно используется; непригодность для конкретной цели, о которой продавец был заблаговременно извещен; не соответствует представленному продавцом образцу или модели; не затарирован или не упакован надлежащим способом. Покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если он в разумный срок не известил продавца об обнаруженных им несоответствиях.

В Конвенции отсутствует регламентация вопросов, касающихся перехода права собственности от продавца к покупателю. Эти вопросы разрешаются на основе автономии воли сторон или иной привязки национального коллизионного права. Конвенция самым подробным образом определяет момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара, юридические последствия перехода

**216** риска (этим вопросам посвящена отдельная глава — гл. IV). Такой подход характерен для правового регулирования современной торговли — инкотермс точно так же не учитывают момент перехода права собственности, но подробно регламентируют момент перехода риска.

### **6.10. | Обязанности сторон в договоре международной купли-продажи товаров**

Продавец обязан поставить товар, передать относящиеся к нему документы и право собственности на товар. Если продавец не обязан предоставить товар покупателю в определенном месте, то его обязательство по поставке заключается в сдаче товара первому перевозчику; предоставлении товара на предприятии-изготовителе; предоставлении товара в месте, где в момент заключения договора находилось коммерческое предприятие продавца. Продавец обязан предоставить товар, свободный от притязаний третьих лиц, и передать право собственности на него. Он несет ответственность за любое несоответствие товара, существующее в момент перехода риска на покупателя, даже если это несоответствие обнаружится позднее. В случае досрочной поставки товара продавец вправе до наступления обусловленной в контракте даты устранить несоответствие товара, поставить новый товар, поставить недостающую часть или количество товара.

Если продавец обязан обеспечить перевозку товара, он должен заключить договор перевозки надлежащими видами транспорта на условиях, обычных для подобной транспортировки. По смыслу Конвенции продавец не обязан страховать товар самостоятельно, вне контрактных условий. Однако в случае просьбы покупателя он должен предоставить информацию, необходимую для страхования товара. Поставка товара должна быть осуществлена в определенный срок — в дату поставки (если она определена в договоре) или в период времени для поставки («в разумный срок после заключения договора» — ст. 33). Передача относящихся к товару документов должна состояться в срок, в месте и в форме, установленным контрактом.

Обязательства покупателя заключаются в уплате покупной цены и принятии поставки в соответствии с требованиями договора. Конвенция устанавливает привязку уплаты цены по месту и сроку. Покупатель имеет несколько опций: место оплаты оговорено в контракте; оплата производится в месте нахождения коммерческого предприятия продавца; оплата производится в месте передачи товара. Если срок оплаты не зафиксирован в договоре, то оплата может быть произведена, когда продавец передает сам товар или товарораспорядительные документы; когда у покупателя впервые появилась возможность осмотреть товар.

Если в договоре цена прямо или косвенно не установлена и не предусмотрен порядок ее определения, то считается, что стороны подразумевали цену, которая в момент заключения договора обычно взималась за такой товар. Обязанность покупателя принять поставку заключается в совершении им действий, которые разумно можно ожидать для того, чтобы продавец мог осуществить поставку; принятие товара.

Сторона контракта не несет ответственности за неисполнение своих обязательств, если докажет, что оно было вызвано препятствием вне контроля и что при заключении договора нельзя было разумно принять это препятствие в расчет (ст. 79).

Договор может быть прекращен путем простого соглашения сторон либо в письменной форме (если это оговорено в контракте). Расторжение договора освобождает обе стороны от их обязательств по договору при сохранении права на взыскание убытков. Расторжение договора не затрагивает его положений, касающихся порядка разрешения споров или прав и обязательств сторон в случае его расторжения. Конвенция предусматривает возможность расторжения контракта в одностороннем порядке только в одном случае — неисполнение другой стороной своих обязательств является существенным нарушением договора или если контракт не исполнен в течение дополнительно предоставленного срока разумной продолжительности.

Конвенция предусматривает «специальные» права продавца как средство его правовой защиты при нарушении договора покупателем (ст. 62—65). Продавец вправе: потребовать от покупателя уп-

**218** латить цену, принять поставку или исполнить другие обязательства; установить дополнительный срок разумной продолжительности для исполнения покупателем его обязательств; заявить о расторжении договора; самостоятельно составить спецификацию, которая будет обязательна для покупателя. Осуществление продавцом своего права на другие средства защиты не лишает его права требовать возмещения убытков и не предоставляет отсрочки покупателю от судебного или арбитражного разбирательства.

Конвенция закрепляет и средства правовой защиты покупателя в случае нарушения продавцом его обязательств: покупатель имеет право требовать от продавца исполнения его обязательств, право на замену товара, его ремонт, снижение цены, установления дополнительного срока исполнения обязательств, на отказ от принятия поставки.

В качестве мер ответственности за нарушение контрактных обязательств Конвенция предусматривает оперативные санкции и меры ответственности в строгом смысле слова. Меры ответственности в строгом смысле слова — это неустойка и возмещение убытков (положительного ущерба и упущенной выгоды — ст. 74). К оперативным санкциям относится требование об уменьшении покупной цены, о замене товара ненадлежащего качества. Оперативные санкции исправный контрагент может предпринимать в силу самого факта нарушения контракта, а меры ответственности — только в случае вины неисправного контрагента. Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор) исключают вину и освобождают от ответственности.

В 1974 г. в рамках ЮНСИТРАЛ была разработана и принята Нью-Йоркская конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров. В 1980 г. Нью-Йоркская конвенция была дополнена Протоколом о внесении в нее изменений и дополнений в соответствии с Венской конвенцией 1980 г. Сфера применения Нью-Йоркской конвенции: нахождение коммерческих предприятий сторон на территории различных государств или применение к контракту права одного из государств-участников. Нормы Нью-Йоркской конвенции имеют диспозитивный характер: допустимо соглашение сторон о ее неприменении. Срок исковой давности определен

в четыре года. Течение срока начинается со дня возникновения права на иск. Право на иск, вытекающее из нарушения договора, возникает в день, когда имело место такое нарушение. Право на иск, вытекающее из несоответствия товара условиям договора, возникает в день фактической передачи товара покупателю или его отказа от принятия товара. По истечении срока исковой давности требования сторон друг к другу не могут быть осуществлены.

### 6.11. | Договор об исключительной продаже товаров

Сам термин «договор об исключительной продаже товаров» (*exclusive dealing agreement*) не является общепризнанным. В романо-германской системе права этот договор чаще всего называется «договор о предоставлении исключительных прав продажи»; аналогичное название применяется и в общем праве. В законодательстве и судебной практике Франции, Бельгии и Швейцарии договор об исключительной продаже товаров определяется также как соглашение о коммерческой концессии.

Договор об исключительной продаже товаров представляет собой одно из новых соглашений, появившихся в связи новыми явлениями в международных торговых отношениях. Ускоренные темпы экономического развития требуют обновления сложившихся юридических понятий и появления новых правовых форм для наиболее эффективного обеспечения коммерческой деятельности. Заинтересованность фирм-производителей и торговцев-оптовиков в создании налаженного механизма реализации товаров, организации устойчивой сбытовой сети привела к возникновению нового специального регулирования в сфере купли-продажи товаров. Эта тенденция проявилась уже в 50—60-х годах XX в. и обусловила появление новых видов договоров, которые ранее именовались при помощи обобщающего термина — «неназванные контракты» (*contractus innominatis*).

Все такие договоры представляют собой договоры «особого рода». Этот вывод сделан в доктрине права вследствие комплексного характера отношений сторон. Такой характер выводит данные соглашения за рамки отношений, регулируемых известными видами

**220** гражданско-правовых договоров. «Неназванные контракты» возникли в договорно-правовой деятельности фирм и впоследствии получили признание в судебной практике. Законодательное закрепление подобных контрактов имеется в праве только отдельных государств (ЕТК США, ГК Бельгии, ГК РФ) и появилось сравнительно недавно. Все эти договоры посвящены специальному регулированию отношений в сфере купли-продажи и в современном мире имеют чрезвычайно широкое распространение. Широкое применение рассматриваемых договорных форм привело и к разработке новых типовых проформ, удовлетворяющих потребности разнонациональных хозяйствующих субъектов.

Все специальные соглашения в сфере купли-продажи обладают рядом особенностей:

а) все они по своему содержанию представляют собой «рамочные контракты» (*frame contract*), содержащие организационные условия и закрепляющие принципы и правила договорных отношений партнеров, на которых основаны их гражданские сделки по проведению конкретных хозяйственных операций;

б) все эти контракты по своей сути являются сложными договорами, регулируемыми отношения во многих хозяйственных сферах наряду с отношениями, составляющими основной предмет сделки. Договор охватывает целый ряд дополнительных отношений по предоставлению должником технических, коммерческих и других услуг;

в) все эти договоры строятся на принципе закрепления за должником юридической и хозяйственной монополии в осуществлении его деятельности на рынке; предоставляют ему исключительное право на проведение на договорной территории операций, предусмотренных в контракте.

Существо договора об исключительной продаже товаров — это правила по приобретению «распространителем» в собственность товаров в интересах их последующей продажи третьим лицам. Такие правила относятся к разным аспектам отношений сторон, однако «условия об исключительности» являются обязательным элементом контракта. Условия об исключительности могут иметь и односторонний, и двусторонний характер. Как правило, продавец пре-

доставляет покупателю исключительное право продажи своих товаров на обозначенной территории и указанной клиентуре.

Предоставление покупателю коммерческой монополии предполагает отказ продавца от торговли в указанных пределах своими силами или через других лиц. Данная обязанность продавца и представляет собой реализацию условия об исключительной продаже товара покупателем или установлении его монополии на продажу приобретенных товаров. В некоторых случаях такое условие договора сопровождается установлением дополнительной обязанности продавца включать в контракты с другими покупателями условие об их отказе от прямой или косвенной продажи купленных товаров на территории действия первого договора.

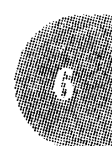
Договорный запрет третьим лицам «параллельной продажи (импорта)» дополнительно укрепляет коммерческую монополию первого покупателя на рынке. Двусторонний характер «условию об исключительности», направленному уже на обеспечение интересов продавца, придает включение в договор условия об исключительной покупке товара только у него. Предоставление таких исключительных прав порождает проблему законности договора с точки зрения запрещения ограничительной практики. В рамках ЕС установление в договоре монополии на покупку применяется достаточно редко, так как такое условие может быть признано противоречащим положениям Римского договора 1980 г.

Права и обязанности покупателя заключаются в следующем:

1. Сообщать продавцу информацию маркетингового характера относительно особенностей и объемов рыночного спроса на товары, составляющие предмет договора.
2. Участвовать в рекламе товаров при их перепродаже.
3. Предоставлять своей клиентуре сервисные услуги; иметь на складах запасные части к машинно-техническим изделиям; проводить послепродажное обслуживание.

Обязанности продавца:

1. Содействовать продаже товара третьей стороне, если иное не установлено соглашением сторон (ЕТК США).
2. Помогать покупателю оборудовать его торговые помещения.
3. Снабжать покупателя рекламными материалами.





4. Помогать покупателю в создании необходимых служб, обучении персонала и т.д.

Договор об исключительной продаже товаров может содержать и другие условия, определяющие отношения сторон. В частности, нередко устанавливается минимальное количество товаров, которое покупатель должен периодически приобретать у продавца. Нарушение этого условия рассматривается как основание для расторжения договора продавцом. Договорное квотирование продаж — это способ обеспечения коммерческих интересов продавца.

Важным договорным положением, регулирующим последующую рыночную деятельность покупателя, является условие о перепродажных ценах. Покупатель обязуется согласовывать свои продажные цены с продавцом, либо эти цены прямо оговариваются в контракте. Право контроля продавца за коммерческой и финансовой деятельностью покупателя отражает тесную связь сторон в данном договоре и является одной из его характерных особенностей. Этот контроль предназначен для стимулирования активности распространителя товара.

Договор об исключительной продаже товаров закрепляет принципы и правила отношений по приобретению покупателем в собственность товаров у продавца с одновременным установлением дополнительных прав и обязанностей сторон, связанных с перепродажей товара покупателем. С экономической точки зрения покупатель осуществляет посреднические функции между продавцом товара и рынком. Продавцом чаще всего выступает фирма-производитель или фирма — оптовый торговец, покупателем — фирма-оптовик или полуоптовик, покупающая товары для их перепродажи розничным торговцам или индивидуальным потребителям. Покупатель является коммерсантом, действующим на промышленной основе; формально юридически покупатель не выступает как коммерческий агент. На практике покупатель играет роль одного из структурных элементов товародвижения и именуется дистрибьютором товара.

Роль покупателя как дистрибьютора товара предопределяет включение договора об исключительной продаже в категорию договоров о размещении товаров (*distribution agreement*). Товары, приобретенные в собственность по правилам купли-продажи, покупа-

тель реализует на рынке от своего имени, действуя за свой счет, т.е. принимает на себя все коммерческие риски продвижения товара. Юридические и хозяйственные последствия перепродажи полностью возникают именно для покупателя, а его прибыль определяется разницей между закупочной и продажной ценами товара.

Договор об исключительной продаже товара как рамочный контракт определяет основные условия будущих взаимоотношений сторон в торговом обороте. Реализация условий контракта предполагает последующее заключение самостоятельных торговых сделок по купле-продаже на основе и в границах установленных общих правил. По своему характеру договор об исключительной продаже представляет собой «сложную сделку», в которой наряду с типичными положениями имеется целая совокупность «специальных условий», выходящих за рамки «классического» договора купли-продажи. Эти условия определяют организационные, финансовые, коммерческие отношения партнеров.

Условия договора, устанавливающие тесную хозяйственную зависимость контрагентов, направлены на интеграцию их коммерческой деятельности. О такой направленности договора свидетельствует и длительный срок (10–15 лет), на который он заключается. Подобный срок демонстрирует стремление сторон придать своим отношениям достаточно постоянный характер. При этом не исключается возможность досрочного расторжения договора.

Заключение фирмой продуцентом или фирмой-оптовиком нескольких идентичных соглашений с «распространителями» товара и закрепление за каждым из них определенной территориальной монополии на коммерческие операции приводит к организации устойчивой и эффективной сбытовой сети на рынке. Это играет особую роль в условиях обострения рыночной конкуренции. Договор об исключительной продаже товаров получил широкое распространение в практике международной торговли. Его использование расценивается в качестве наиболее эффективного способа проведения экспортных операций на иностранных рынках. В связи с этим договор об исключительной продаже товаров часто называют договором об исключительном импорте, регулирующим отношения между продуцентом-экспортером и оптовиком-импортером.

Монополия на ввоз изделий поставщика признается за определенными импортерами, с закреплением за каждым из них исключительного права на продажу на определенной территории. На продажу и покупку товаров вводятся «условия исключительности»: экспортер обязуется прямо или косвенно не поставлять товар иным коммерсантам, находящимся на договорной территории, а импортер — не покупать у других экспортеров аналогичный товар для перепродажи. Подобное обязательство импортера, как правило, является для него невыгодным, поэтому крупные фирмы-импортеры обычно сохраняют за собой право приобретать товар одного и того же вида, но разных «марок» у нескольких поставщиков.

Как правило, договор об исключительной продаже товаров используется в основном для торговли на национальных рынках, а договор об исключительном импорте — на международных. В связи с использованием в международной торговле договор об исключительном импорте имеет существенные отличия от договора об исключительной продаже. Стороны (прежде всего, импортер) сохраняют в таком договоре большую юридическую и экономическую независимость от контрагента. Экспортер не играет роли коммерческого организатора реализации поставленного товара при его перепродаже и не имеет, как правило, прав контроля за деятельностью импортера. Заключение нескольких договоров об исключительном импорте с покупателем из одной страны обычно не приводит к созданию сбытовой сети на территории всей этой страны. При подготовке контрактов об исключительном импорте достаточно редко используются типовые контракты и договорные проформы.

## 6.12. | Договор о франшизе

Договор о франшизе (*contract of franchising*) получил свое название от термина «привилегия» (*franchise*). Этот договор появился в 30-х годах XX в. в США, а мировое распространение получил в 70-е годы XX в. Как и договор исключительной продажи товаров, договор о франшизе относится к рамочным контрактам. Он также строится на принципе закрепления за должником юридической и

хозяйственной монополии в его деятельности на рынке. Должник имеет исключительное право на проведение на договорной территории всех операций, предусмотренных в договоре.

Договор о франшизе можно считать разновидностью договора об исключительной продаже товаров. Как и в договоре об исключительной продаже товаров, контракт о франшизе предполагает наличие условия об исключительной продаже и покупке товаров для их дальнейшей реализации на условиях монополии в пределах договорной территории. Основное отличие — предмет договора: договор об исключительной продаже товаров предполагает передачу только материальных вещей, договор о франшизе — в основном передачу прав на нематериальные вещи, в первую очередь передачу исключительных прав на объекты промышленной собственности. Границы территории коммерческой деятельности покупателя устанавливаются в контракте. Поскольку договор о франшизе при определенных обстоятельствах может противоречить антимонопольному законодательству, Международная ассоциация франшизы разработала и приняла специальный Кодекс поведения при совершенствовании документов франшизы.

Стороны договора — поставщик товара и «привилегированный» покупатель. Контракт о франшизе предусматривает поставку товаров, при которой покупатель приобретает их в собственность для перепродажи или оказания услуг. Продавец обязан предоставлять покупателю коммерческую информацию о методах реализации товара или оказании услуг, о ведении промысла, составляющую ноу-хау продавца. Это условие направлено на содействие покупателю в «продвижении» товара. Такую же цель преследуют и условия об «исключительности», о технической, коммерческой и организационной помощи привилегированному покупателю.

К предоставляемым покупателю на лицензионных началах правам использования объектов промышленной собственности относится право использования товарного знака или знака обслуживания продавца и его фирменного наименования на рынке. Таким образом, покупатель фактически работает под фирмой поставщика. Покупателю также обеспечивается возможность применения других элементов предприятия продавца, индивидуализирующих его как

**226** коммерсанта на рынке (вывеска, фирменный стиль, аббревиатура фирмы). Все эти условия расширяют возможность успешной коммерческой деятельности покупателя. Нередко эффективность перечисленных условий непосредственно зависит от «узнаваемости» продавца на рынке.

Классическим примером договора о франшизе являются контракты, заключаемые лицами, желающими открыть рестораны с истемы MacDonalds или супермаркеты типа KEYMarket, Sears, Bradless.

Как правило, продавец берет на себя обязанность по обустройству торговых заведений покупателя, подготовке его персонала. Установление многосторонних организационно-хозяйственных связей участников договора приводит к тому, что фирма-покупатель становится звеном разветвленной коммерческой сети продавца. В контракт вводится также договорное условие о праве контроля со стороны продавца за продажами покупателя, в частности проверка его коммерческой документации.

Кроме условия об исключительности, договор о франшизе содержит наличие условий о коммерческой, технической и организационной помощи со стороны продавца привилегированному покупателю при перепродаже товаров или оказании услуг третьим лицам. В оказании такой помощи заинтересованы обе стороны договора. Вообще договор о франшизе является чрезвычайно эффективным инструментом организации международной торговли, поэтому огромное количество фирм розничной торговли организуют свои коммерческие связи с фирмами-поставщиками на базе именно договора о франшизе.

В ГК РФ отсутствуют и договор об исключительной продаже товаров, и договор о франшизе. Глава 54 ГК РФ регулирует договор коммерческой концессии. Анализ положений этой главы позволяет утверждать, что коммерческая концессия по российскому праву представляет собой практически полный аналог договора о франшизе, как он определен в праве западных стран. Условия об исключительности в принципе перечислены в ст. 1033 ГК «Ограничения прав сторон по договору коммерческой концессии». При этом любое из перечисленных ограничений может быть признано

недействительным по требованию антимонопольного органа или иного заинтересованного лица, если какое-либо условие противоречит антимонопольному законодательству.

### 6.13. | Договор о лизинге

Договор о лизинге (contract of leasing) представляет собой специфическую форму договора имущественного найма, регламентирующую использование машинно-технических изделий в международном и национальном хозяйственном обороте. Договор о лизинге появился в 20–30-х годах XX в. в США; после Второй мировой войны этот договор стал применяться в деловой практике стран Западной Европы и в Японии; в настоящее время лизинг используется практически во всем мире. Особую роль в формировании теории лизинга сыграло развитие железнодорожных перевозок и каменно-угольной промышленности.

«Отцом» американского лизинга считается Генри Шонфельд, организовавший в 1952 г. первую лизинговую фирму. В настоящее время это одна из крупнейших в мире лизинговых компаний — **United States Leasing International Inc.**

Широкое распространение лизинговых операций привело к принятию Оттавской конвенции о международном финансовом лизинге 1988 г., разработанной под эгидой УНИДРУА (Россия участвует). Основная цель Конвенции — устранить барьеры на пути развития международного финансового лизинга. В национальном законодательстве нормы о лизинге есть лишь в немногих странах (Франция — Закон 1966 г., Великобритания — Акт об аренде-продаже 1965 г., Канада — гл. 3 ГК Квебека 1994 г. «О лизинге»). На законодательном уровне регулируется практически только финансовый лизинг (ст. 665–670 ГК РФ). В ЕТК США предусмотрены нормы, выделяющие финансовый лизинг в отдельный вид договора, хотя в США, как и в большинстве других стран (ФРГ, Япония и др.), лизинг в основном регулируется посредством судебной практики.

По поводу самого термина «лизинг» ни в доктрине, ни в законодательстве, ни в практике еще не достигнуто единообразия. Отно-

**228** шения, лежащие в основе лизинга, именуются: кредит-аренда, финансовая аренда, операции по финансовой аренде, аренда-амортизация (Франция, Италия); договор имущественного найма-финансирования (Бельгия); финансовая аренда, договор купли-продажи-аренды (Россия).

Практика и доктрина выделяют две формы лизинга: финансовый (подлинный — *financial lease*) и операционный (эксплуатационный — *operating lease*). Финансовый лизинг представляет собой одну из основных форм финансирования международных коммерческих операций. Основной характерной особенностью финансового лизинга, отличающей его от договора имущественного найма, является охват неизмеримо более сложного комплекса хозяйственно-экономических отношений, участниками которых выступают не две, а три стороны: изготовитель машин или оборудования (фирма-производитель), лизинговая фирма (наймодатель), фирма-пользователь (наниматель). Наймодателем выступают специализированные лизинговые фирмы (промышленные и финансовые). Промышленные лизинговые фирмы являются либо филиалами крупных фирм — производителей техники, либо независимыми фирмами, совместно создаваемыми несколькими фирмами-производителями. Наиболее крупные операции осуществляют финансовые лизинговые фирмы, создаваемые как филиалы банков или их специализированные подразделения. Финансовым лизингом занимаются также кредитные, страховые и иные организации. Заемные операции лизинговых фирм обозначаются термином «раздельный лизинг». Промышленные и финансовые лизинговые фирмы и сам финансовый лизинг в настоящее время играют огромную роль в международном коммерческом обороте и развитии национальной экономики.

Эксплуатационный лизинг значительно ближе к договору имущественного найма, но обладает рядом отличительных особенностей, отграничивающих этот договор и от простой аренды, и от финансового лизинга:

1. Договор эксплуатационного лизинга заключается на срок, значительно меньший полного срока амортизации имущества. По истечении срока действия договора его объект снова сдается внаем.

2. Наниматель не имеет права на приобретение имущества в собственность.

3. Наймодаделец, как правило, обязан оказывать услуги по поддержанию имущества в рабочем состоянии. С этой точки зрения эксплуатационный лизинг делится на «чистый» лизинг и лизинг с «полным обслуживанием».

Эта форма лизинга осуществляется на базе двух или нескольких договоров, прежде всего купли-продажи и аренды. В связи с этим эксплуатационный лизинг часто определяется как договор аренды-продажи. По договору купли-продажи лизинговая фирма приобретает оборудование в собственность с целью сдачи этого имущества в аренду. По договору имущественного найма (собственно лизинг) лизинговая фирма — собственник оборудования — сдает его внаем промышленной фирме (или индивидуальному пользователю). Именно эта неразрывная связь двух операций — купли-продажи имущества и сдачи его в аренду — дает основание для определения эксплуатационного лизинга как договора аренды-продажи.

Лизинговая операция может сопровождаться и другими договорными отношениями. Распространена практика осуществления лизинговой фирмой заемных операций по получению от какой-либо финансовой организации кредита на сумму, необходимую для приобретения оборудования в собственность (как правило, до 60—80% стоимости имущества). Договор, при котором лизинговая фирма приобретает товар в кредит, американская судебная практика называет раздельным лизингом (*liferaged leasing*), так как операции по сдаче в аренду осуществляются двумя и более отдельными фирмами.

Дополнительными договорными отношениями является также соглашение нанимателя с фирмой-производителем о техническом обслуживании машин или оборудования. При «чистом» лизинге обязанность по техническому обслуживанию и ремонту целиком возлагается на пользователя. Оборудование должно быть возвращено в рабочем состоянии с учетом амортизации. Однако очень часто пользователь заключает дополнительное соглашение с лизинговой фирмой, которая, в свою очередь, договаривается с фирмой-производителем о техническом обслуживании и ремонте. В данной ситуации



**230** операция имеет характер лизинга с дополнительными услугами (лизинг «с полным обслуживанием»).

По поводу юридической природы и экономической сущности договора лизинга в доктрине права высказываются различные мнения. По одной концепции, лизинг представляет собой договор имущественного найма с характерными особенностями. С точки зрения иной теории, это договор купли-продажи с рассрочкой платежа между собственником имущества и пользователем. Существует и теория, согласно которой лизинг является договором особого рода, сочетающим элементы аренды, займа и некоторых других договоров. Как правило, при разрешении споров из лизинга суды применяют общие нормы обязательственного права и по аналогии — нормы, регулирующие куплю-продажу, заем, аренду и т.д. В экономическом отношении лизинг чаще всего оценивается как новая форма финансовой операции, способ осуществления капиталовложений. Лизинговая фирма, приобретающая оборудование в собственность с целью сдачи его в аренду, таким образом инвестирует капитал. Договор аренды приобретает финансовый характер, поскольку наймода-тель предоставляет нанимателю финансовый кредит с особыми условиями его погашения. Такая оценка лизинга позволяет называть этот договор кредит-наем или наем-финансирование.

Содержание лизинговой операции сводится к следующему:

1. Наниматель выбирает фирму-производителя и непосредственно с ней согласовывает условия купли-продажи. Лизинговая фирма в этих переговорах не участвует.

2. Лизинговая фирма получает от будущего нанимателя готовое досье по результатам коммерческих переговоров и подготавливает проект договора купли-продажи.

3. Наниматель поручает (в форме подписи) лизинговой фирме заключить договор купли-продажи по согласованным спецификациям.

4. После заключения договора купли-продажи наниматель (как уполномоченное лицо) контролирует комплектность поставки, качество оборудования и т.д. Наниматель обязан информировать лизинговую фирму о соответствии объекта поставки условиям договора.

Хотя эксплуатационный лизинг чрезвычайно близок к имущественному найму, это два различных договора. Основные отличия между лизингом и договором имущественного найма заключаются в следующем:

1. В организационно-экономическом плане в пользование сдается технический объект, специально приобретенный в собственность лизинговой фирмой по просьбе нанимателя.

2. Договор о лизинге обычно заключается на твердо установленный длительный срок, как правило, охватывающий весь срок амортизации машинно-технического оборудования (полный срок расчетной амортизации).

3. Договор о лизинге не может быть расторгнут в одностороннем порядке; платежи должны иметь место в течение всего срока его действия. Однако в процессе эксплуатации имущество может устареть и обесцениться, например, вследствие появления новых технологий. На этот случай в договоре специально устанавливается возможность досрочного приобретения нанимателя имущества в собственность для его перепродажи или обмена на более совершенную модель с доплатой.

4. Платежи за пользование устанавливаются на период, составляющий большую часть экономической жизни имущества (принятый расчетный срок полной амортизации — 10—15 лет). Сроки платежей могут определяться и на период в 4—7 лет, что позволяет наймодателю сравнительно быстро возратить затраты на приобретение имущества.

5. Наниматель по истечении срока действия договора обладает правом выбора: выкупить имущество по остаточной стоимости (5—6% первоначальной стоимости), либо возратить его лизинговой фирме, либо возобновить контракт на условиях выплаты сниженных платежей. Размер платежей включает плату за амортизацию имущества, проценты по кредиту, оплату услуг лизинговой фирмы. Общая сумма платежей превышает стоимость имущества и его покупную цену. Это превышение представляет собой чистую прибыль лизинговой фирмы.

6. Лизинговая фирма освобождена от некоторых обычных для наймодателя обязанностей. Это проявляется в исключительно фи-



**232** финансовом характере операции. Наниматель несет дополнительные обязанности: на нем лежат все риски порчи или гибели имущества, хотя он не является собственником объекта. На нанимателя возлагаются все эксплуатационные риски и обязанности по ремонту (текущему и капитальному) технического объекта. Это условие имеет важное значение ввиду длительных сроков эксплуатации имущества.

Повсеместное распространение лизинга в экономическом обороте объясняется как его выгодами для участников коммерческого оборота, так и поощрением развития лизинговых операций со стороны государства, которое расценивает их как эффективное средство ускорения научно-технического прогресса и развития национальной экономики. Лизинг представляет собой чрезвычайно выгодную форму сдачи машинно-технического оборудования внаем. Значительный уровень прибылей обеспечивается прежде всего высокой оплатой эксплуатации техники пользователем. Повышенные расчетные нормы амортизации объекта, сдаваемого внаем, приводят к тому, что вложенные лизинговыми фирмами затраты на приобретение объекта в собственность возвращаются к инвесторам в первые же годы действия договора. Кроме того, государство вводит налоговые скидки на прибыль, получаемую лизинговыми фирмами: из налогообложения изымается часть, приходящаяся на амортизационные отчисления.

Для пользователей техники лизинг представляет собой инструмент оперативной замены производственных фондов, приобретения дорогостоящего оборудования без крупных единовременных затрат, необходимых для покупки такой техники.

Для государства финансовое поощрение лизинга стимулирует продажу новой техники. Лизинговые фирмы увеличивают свои капиталовложения в эти операции, а фирмы-пользователи получают возможность постоянного обновления производственных фондов.