РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЮ ТОРГОВ ПО ЗАКУПКЕ ТОВАРОВ, ПОДГОТОВКЕ ТЕНДЕРНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ И КОНТРАКТОВ НА ПОСТАВКУ ОБОРУДОВАНИЯ И УСЛУГ

МОСКВА — С.-ПЕТЕРБУРГ
1995

gost.e-ecolog.ru

РЕКОМЕНДАЦИИ
ПО ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЮ ТОРГОВ ПО ЗАКУПКЕ ТОВАРОВ, ПОДГОТОВКЕ ТЕНДЕРНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ И КОНТРАКТОВ НА ПОСТАВКУ ОБОРУДОВАНИЯ И УСЛУГ

ISBN 5-85529-024-7

© Горин В.И., 1995
© Энергопрогресс, 1995

Настоящие рекомендации являются пособием при подготовке тендерной документации, проведении торгов, разработке контрактов и могут быть применены покупателем с внесением в конкретный документ любых своих дополнений и изменений.

Они содержат основные правила и положения, применяемые в международной практике.

К рекомендациям прилагаются:

- "Общие правила для поставки станций и оборудования на экспорт" (Европейская экономическая комиссия ООН, Женева, 1953),
- "Общие условия для поставки и монтажа станций и оборудования для импорта и экспорта" (ЕЭК ООН, Женева, 1957),
- Международные правила толкования торговых терминов "Инкотермс" (Международная торговая палата, Париж).
- "Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров" (Вена, 1980г.)

К рекомендациям прикладываются различные виды форм документов, принятых в международной практике, а также перечень литературы, с учетом которой составлены настоящие рекомендации.

1. Подготовка и проведение торгов.

1.1. Настоящие рекомендации предназначаются для предприятий в качестве пособия при организации торгов для проектов частично или полностью финансируемых зарубежными банками или фирмами, кредитующими поставку оборудования и услуг, а также при объявлении заказчиком торгов при других схемах финансирования и на условиях модели **B.O.T.** (build, operate and transfer - строительство, эксплуатация и передача), при которой подрядчик строит объект за счет своих средств, эксплуатирует объект до получения определенной прибыли и компенсации своих затрат и затем передает объект заказчику.

1.2. Международные конкурсные торги имеют целью предоставить всем правомочным участникам торгов достаточную информацию о требованиях заказчика и обеспечить им равную возможность в конкурсе на представление товаров и работ. Торги проводятся с целью выбора наиболее эффективного предложения на основе конкурсного отбора.

1.3. Заказчик должен пригласить к участию в торгах отечест-венные фирмы и обязательно оговорить в техническом задании на торги соответствующий подряд за местными поставщиками или подрядчиками.

1.4. Документы для торгов должны содержать четкое указание на вид контракта, а также те положения, которые необходимо в него включить (например, платежи и их сроки).

1.5. Разработка детального технического проекта на товары и некрупные работы, включая техническое задание на торги, должно предшествовать приглашению на участие в торгах, на получение контракта. В случае строительства крупных энергоблоков электростанций (предприятий) со сложными техноло-гическими процессами, подготовка полной техдокументации бывает нецелесообразной, и в этих случаях можно предлагать технические предложения, которые подлежат корректировке, и затем на втором этапе делается заявка с указанием цен.

1.6. Участниками торгов являются: заказчик, организатор торгов, тендерный комитет (комиссия), претенденты. Заказчик издает распоря-дительный документ о проведении торгов, определяет лицо или организацию, которые будут выполнять функции организатора торгов, что оформляется приказом или договором. Организатор торгов подготавливает документы для объявления торгов, осуществляет публикацию (извещение) о торгах, рассылает приглашения, формирует тендерный комитет.

Заказчик контролирует деятельность тендерного комитета, разрешает споры, возникшие во время торгов, утверждает результаты торгов, несет все расходы по подготовке и проведению торгов, ликвидирует тендерный комитет.

Тендерный комитет, в зависимости от объема работ, может быть юридическим лицом и работает по договору с заказчиком.

Тендерный комитет производит сбор заявок на участие в торгах, проводит предварительную квалификацию претендентов, организует разработку и рассылку тендерной документации, дает по ней разъяснение, осуществляет процедуру торгов и ее оформление, определяет победителя или дает предложения заказчику по результатам торгов, публикует информацию (в газетах) о результатах торгов.

Решение о результатах торгов должно быть принято не позднее недельного срока после их завершения.

Торги могут быть открытого или закрытого типа. Открытые торги организуются через рекламу, закрытые торги осуществляются через приглашение заказчика, который сам выбирает претендентов.

Решение тендерного комитета о выборе победителя торгов принимается большинством голосов от числа членов, присутствующих на заседании тендерного комитета состава.

В случае равенства голосов принимается решение, за которое проголосовал председатель тендерного комитета.

Тендерный комитет может принять решение о закрытии торгов без объявления победителя.

Решение тендерного комитета комитета оформляется протоколом, который подписывают председатель и секретарь тендерного комитета.

В случае, если самая низкая цена, предложенная участниками торгов, превышает расчетную цену, определенную экспертами, тендерный комитет может отклонить все предложения и провести повторные торги. Протокол о результатах торгов комитет представляет заказчику на утверждение в 3-х-дневный срок после принятия решения.

В случае неутверждения результатов торгов мотивированное решение направляется в тендерный комитет.

Заказчик торгов при рассмотрении протокола о результатах торгов принимает решение по их последствиям. Среди них могут быть:

- договор между заказчиком и победителем торгов с целью проведения дальнейших переговоров,
- подписание контракта между заказчиком и победителем торгов,
- проведение повторных торгов.

2. Приглашение к участию в торгах.

Приглашение для участия в торгах должно содержать следующие материалы и данные (для участия в торгах могут быть приглашены отечественные и зарубежные фирмы или консорциумы):

2.1. Источник финансирования проекта (указать заемщиков средств или собственные средства).

Наименование фирмы - покупателя товаров и услуг , которая приглашает фирмы принять участие в торгах на поставку товаров или услуг (краткое их описание).

2.2. Указание о том, где заинтересованные участники торгов могут получить дополнительную информацию и изучить документацию для торгов (название, почтовый адрес, факс, телекс организации, расчетный счет в банке).

2.3. Полный пакет документов для торгов может быть приобретен всеми заинтересованными участниками торгов после того, как они направят заявку по вышеуказанному адресу и оплатят невозмещаемый комиссионный сбор в размере до 500 долларов США (не более).

2.4. Указание о том, что конкурсные предложения должны сопровождаться гарантией (фиксированная сумма или % от суммы сделанного предложения) и представляться по указанному адресу (указать время и дату).

2.5. Указать, что торги будут открыты в присутствии участников торгов, в случае, если они пожелают посетить это мероприятие в (время и дата) по адресу (указать точный адрес).

3. Инструкция участникам торгов. (пункты 3-13)

Об источниках финансирования.

3.1. Заказчик (наименование), располагая собственными валютными (заемом, кредитом) и рублевыми средствами, намеревается использовать ..... млн.руб., эквивалентных .....долларам США, для разработки и реализации проекта (название проекта).*

3.2. Настоящее приглашение участвовать в торгах распростра-няется на поставщиков, которые самостоятельно или в консорциуме могут обеспечить выполнение проекта.

3.3. Участник торгов несет все расходы, связанные с подготовкой и подачей своего конкурсного предложения, а покупатель (наименование) не отвечает и не несет обязательств по этим расходам, независимо от характера проведения и результатов торгов.

Документы для торгов.

3.4. Кроме приглашения участвовать в торгах, эти документы включают:

- инструкцию участникам торгов
- общие условия контракта
- особые условия контракта
- таблицу потребностей в оборудовании и услугах

---

* Пункт 3.1 может не включаться в инструкцию для торгов, если к моменту рассылки приглашений на торги у звквзчика нет полной ясности по источникам финансирования.

- технические требования * (техническое задание)
- форму конкурсных предложений и таблицы цен
- форму гарантии на конкурсное предложение
- форму контракта
- форму гарантии на выполнение контракта

3.5. Заказчик должен исходить из того, что участник торгов изучит все инструкции, формы, условия и техническое задание в документах для торгов. Непредставление всей информации, согласно документам для торгов, или подача конкурсного предложения, не полностью отвечающего документам для торгов, может привести к отказу от его предложения.

3.6. Предполагаемый участник торгов, требующий каких-либо разъяснений в отношении документов для торгов, должен обратиться к покупателю (телексом, факсом, письмом). Покупатель обязан ответить на любой вопрос по разъяснению условий торгов, который он получит не позднее, чем за 30 дней до окончательного срока подачи конкурсных предложений, установленного покупателем.

Письменные копии ответа могут быть разосланы и другим предполагаемым участникам торгов, получившим документы.

3.7. В любое время, вплоть до окончательного срока пред-ставления конкурсного предложения, покупатель может изменить по любой причине и внести поправки в документы для торгов.

Все предполагаемые участники, получившие документы для торгов, которые являются для них обязательными, должны быть уведомлены о внесенной поправке (письменно, телексом и др.).

3.8. Чтобы представить участникам торгов время для учета поправок при подготовке конкурсных предложений, покупатель может по своему усмотрению отодвинуть окончательную дату представления конкурсных предложений.

4. Подготовка конкурсного предложения.

4.1. Язык конкурсного предложения. Покупатель должен отразить в предложении для торгов следующее:

---

* В технических условиях должны быть особенно детально расписаны требования по надежности и экономичности и допустимые отклонения этих показателей, за которыми следуют санкции.

конкурсное предложение, подготовленное участником торгов, а также вся корреспонденция и документация, связанные с этим предложением, должны быть написаны на русском языке.

Допускается, что печатная литература, на которую есть ссылки, может быть на другом языке, однако разделы, на которые сделаны ссылки, должны быть переведены на русский язык.

5. Документы конкурсного предложения.

5.1. Участник торгов в составе конкурсного предложения должен представить:

- форму конкурсного предложения и таблицы цен в соответствии с нижеследующим положением,

- документальные доказательства, свидетельствующие о том, что участник торгов имеет право на подачу конкурсного предложения и обладает квалификацией, необходимой для выполнения контракта в случае принятия его конкурсного предложения,

- документальное доказательство о том, что оборудование (товары) и услуги, приемлемы и соответствуют документам для торгов,

- гарантию на конкурсное предложение.

5.2. Форма конкурсного предложения и таблицы цен заполняются участником торгов в соответствии с приложениями к рекомендациям с указанием подлежащих поставке товаров, их стоимости, описанием, страны их изготовления, количества.

5.3. Если заказчик хочет обеспечить предпочтение отечественным поставщикам товаров и услуги, он должен распределить полученные конкурсные предложения по группам:

I группа: конкурсные предложения с товарами, изготовленными в стране покупателя, при производстве которых добавочная стоимость составила не менее 80% от цены франко-завод.

II группа: конкурсные предложения с товарами, изготовленными в стране покупателя и при производстве которых добавочная стоимость составила не менее 40% от цены франко-завод.

III группа: конкурсные предложения, в которых представлены товары, при производстве которых добавочная стоимость составила 20% и менее от цены франко-завод.

IV группа: конкурсные предложения, в которых представлены товары, изготовленные за границей и должны импортироваться покупателем.

Заказчик может сделать и другую, приемлемую для него, схему распределения по составу групп.

6. Цена конкурсного предложения.

6.1. Участник торгов должен указать в таблице цен, прилагаемой к конкурсным документам, цену единицы продукции или общую цену товаров, который предлагается для поставки в своем конкурсном предложении. Цены, приводимые в таблице, указываются раздельно для товаров страны-покупателя и импортируемые товары.

6.2. Цена товаров страны-покупателя должна содержать:

- цену франко-завод, включая налоги, выплаченные или подлежащие выплате в случае заключения контракта, а также цену комплектующих изделий, независимо от того, где они приобретены, оплату расходов, связанных с доставкой товаров к конечному пункту,

- стоимость сопутствующих услуг (страхование, местные расходы).

6.3. На товары, предлагаемые из-за рубежа:

- цена товара на условиях - порт назначения или железнодорожная станция в стране покупателя , включая стоимость транспортировки, страхования и других местных затрат в стране изготовителя.

Особо оговариваются условия растаможивания и транспортировки и их стоимость в стране покупателя, если заказчик оговаривает в контракте эти условия.

6.4. Разбивка цены на составляющие производится для обеспечения сопоставления покупателем конкурсных предложений. Особенно важно иметь детальную разбивку на узлы для определения впоследствии стоимости запчастей.

Особо важно оговорить период, в течение которого (это должно быть оговорено и в контракте) производится поставка запчастей и согласовать точную формулу расчета цены запчастей, так как , как правило, она устанавливается потом фирмами величиной в 6-10 раз дороже, по сравнению с ценой детали в комплекте (агрегате).

6.5. Заказчик может предложить предусмотреть в контракте фиксированные цены. Тогда цены, предлагаемые и принятые от участника торгов, должны оставаться постоянными и не меняться ни при каких обстоятельствах. Если конкурсное предложение не отвечает этим условиям торгов, то оно должно быть отклонено.

6.6. Регулируемая цена может рассматриваться как альтернатива фиксированной только при согласии заказчика. В этом случае цены будут подвергаться корректировке в течение срока выполнения контракта для отражения изменений в стоимости рабочей силы и материалов. Процедура корректировок и формулы пересчета должны быть очень четко зафиксированы в условиях контракта. Предложение с фиксированной ценой не должно отклоняться. В этом случае корректировка равна нулю.

Заказчик в условиях контракта при подготовке документов для торгов должен четко указать, какой вариант цен он считает для себя приемлемым.

7. Валюта конкурсных предложений.

Цены должны быть представлены для обеспечения сравнения вариантов либо в валюте покупателя, либо в валюте, широко применяемой в международной торговле. Заказчик может определить и другие варианты представления затрат, например:

- за товары и услуги, которые участник торгов представит из страны покупателя - в валюте покупателя,

- за товары и услуги, которые участник торгов предоставит из-за границы либо в валюте страны-участника торгов, либо в валюте, применяемой в международной торговле.

8. Документы о правомочности и квалификации участника торгов.

8.1. Приемлемость участия в торгах и квалификация, достаточная для выполнения контракта, подтверждается референц-листом и гарантией банка и документами, подтверждающими, что участник торгов является правомочным представителем страны, что он имеет все необходимые полномочия изготовителя или производителя на поставку товаров в стране покупателя, обладает финансовыми, техническими и производственными возможностями, необходимыми для реализации контракта. Если участник торгов не ведет хозяйственную деятельность в стране покупателя, то он должен быть (если выиграет контракт) представлен агентом, который будет иметь возможность для выполнения обязательств поставщика, связанных с техническим обслуживанием, ремонтом и организацией резерва запчастей, что предусмотрено техническим заданием или контрактом.

8.2. Документы, подтверждающие приемлемость товаров и их соответствие документам для торгов, которые должен представить участник торгов в рамках конкурсного предложения.

Документальное свидетельство приемлемости товаров должно включать описание в таблице цен страны происхождения товаров, подтвержденное сертификатом, выданным во время отгрузки.

Документальное свидетельство о соответствии товаров и услуг документам торгов может быть представлено в форме описания, чертежей и цифровых данных и должно включать:

- подробное описание основных технических и эксплуатационных характеристик товаров,
- подробный перечень, включая имеющиеся ресурсы и действующие цены на все запчасти, специнструмент и т.д., необходимые для надежной эксплуатации товаров в течение 2-5 лет после начала использования продукции покупателем,
- постатейные комментарии к техзаданию покупателя, которые могли бы показать соответствие товаров и услуг этому техническому заданию.

9. Гарантия на конкурсное предложение.

Каждый участник торгов представляет в рамках своего конкурсного предложения гарантию на сумму до 10% стоимости конкурсного предложения (контракта). Такая гарантия защищает покупателя от риска, связанного с поведением участников торгов и обеспечивает в отдельных случаях лишение последнего гарантий.

Гарантия на конкурсное предложение вносится в валюте самого предложения или в другой свободно конвертируемой валюте и может быть в виде:

банковской гарантии или невозвратного аккредитива, выданного банком в стране покупателя или за границей в форме, приемлемой для покупателя со сроком на 20-30 дней больше, чем срок действия конкурсного предложения.

9.1. Конкурсные предложения без гарантий должны быть отклонены покупателем.

9.2. Не выигравшему контракт участнику сумму гарантии должна быть возвращена не позднее, чем через 30 дней после истечения срока конкурсного предложения, объявленного покупателем.

Участнику торгов, выигравшему контракт, гарантия возвращается после заключения контракта и представления гарантии на выполнение контракта.

9.3. Гарантия не возвращается:

- если участник торгов отзовет свое конкурсное предложение в течение срока его действия, который был указан самим участником в заполненной им форме для конкурсных предложений.

10. Срок действия конкурсных предложений.

Конкурсное предложение будет оставаться в силе в течение определенного срока после даты открытия торгов (например, 10 дней), указанного покупателем.

Конкурсное предложение, имеющее более короткий срок действия, может быть отклонено покупателем, как не отвечающее условиям конкурса.

10.1. При исключительных обстоятельствах покупатель может просить участника торгов о продлении срока действия его предложения. Заявка и ответ должны быть оформлены в письменном виде (письмо, факс).

Аналогичным образом продляется срок гарантии.

10.2. Участник торгов должен подготовить не менее 3-х экземпляров конкурсного предложения, четко указав на каждом "Оригинал конкурсного предложения" или "Копия конкурсного предложения".

В случае расхождения между ними преимущество будет иметь оригинал.

Оригинал и все копии конкурсного предложения должны быть отпечатаны и подписаны участником торгов или полномочным лицом, имеющим соответствующую доверенность.

10.3. Все страницы конкурсного предложения должны быть парафированы (за исключением списка литературы) лицами, подписывающими конкурсное предложение.

11. Подача конкурсных предложений для участия в торгах.

11.1. Участники торгов должны запечатать оригинал и каждую копию конкурсного предложения во внутренний и наружный конверты с пометкой "оригинал", "копия".

Внутренний и наружный конверты должны иметь адрес покупателя, содержать название проекта, приглашение в торгах и слова: "НЕ ВСКРЫВАТЬ ДО..."

На внутреннем конверте указывается название и адрес участника торгов, которому можно было бы вернуть конкурсное предложение невскрытым, если оно будет объявлено опоздавшим.

11.2. Если конверты не опечатаны и не помечены в соответствие с требованиями, покупатель не несет ответственности в случае его потери или вскрытия раньше срока.

12. Окончательный срок подачи конкурсных предложений.

В приглашении к торгам должно быть четко указано, что конкурсные предложения должны быть получены покупателем по указанному адресу не позднее, чем ..... часов.....(дата).

Покупатель может по своему усмотрению письменно перенести окончательную дату подачи конкурсных предложений на более поздний срок, внеся поправки в документы для торгов. В этом случае срок действия всех прав и обязанностей покупателя и участников торгов продлевается с учетом измененной окончательной даты.

Все конкурсные предложения, полученные после окончательной даты подачи предложений, указанной покупателем, будут отклонены и/или возвращены участнику торгов невскрытыми.

13. Изменения в конкурсных предложениях и их отзыв.

13.1. Участник торгов может изменить или отозвать свое предложение после его подачи, при условии, что покупатель получит письменное уведомление об изменении или отзыве до окончательного срока представления конкурсных предложений.

13.2. Уведомление участника торгов об изменении или отзыве должно быть подготовлено, запечатано, помечено и отправлено письмом, а также послано по телексу или телеграммой с последующим письменным подтверждением почтой не позднее окончательной даты подачи конкурсных предложений.

Никакие изменения не должны вноситься в конкурсные предложения после окончательной даты их представления.

Конкурсные предложения нельзя отзывать в промежутке между окончательной датой подачи конкурсных предложений и датой истечении срока их действия, который указан участником торгов в форме для конкурсных предложений. Отзыв предложения в указанный промежуток может привести к лишению участника торгов его гарантии на конкурсное предложение.

Открытие торгов и оценка конкурсных предложений.

14. Открытие торгов покупателем.

Покупатель должен открыть предложения в присутствии представителей участников торгов, которые пожелают посетить это мероприятие, в (время и дата) и по следующему адресу (адрес). Присутствующие представители участников торгов должны расписаться в журнале, засвидетельствовав свое присутствие.

На открытии торгов будут объявлены название фирм, которые участвуют в торгах, цены конкурсных предложений, информация об изменениях, отзывах предложений, наличии или отсутствии необходимых гарантий на конкурсные предложения и всех других деталях, о которых, по мнению покупателя, должно быть сообщено при открытии предложений.

Покупатель подготовит протокол открытия предложений.

15. Разъяснение конкурсных предложений.

Для того, чтобы оказать содействие в изучении, оценке и сопоставлении конкурсных предложений, покупатель может, по своему усмотрению, попросить участника торгов дать разъяснения по поводу его конкурсного предложения. Просьба о разъяснении и ответ на нее должны подаваться в письменном виде, при этом не должно производиться никаких попыток высказывать пожелания или даваться разрешение внести изменения в цену или существо предложения.

16. Предварительное изучение.

Тендерный комитет (комиссия) изучит конкурсные предложения на предмет их цельности, наличия ошибок, допущенных при вычислениях, наличия необходимых гарантий, также проверки всех подписей на документах. Одновременно покупатель установит, находятся ли документы в должном порядке.

Арифметические ошибки исправляются следующим образом. Если существует расхождение между ценой единицы продукции и общей ценой, полученной в результате умножения цены единицы продукции на количество, преимущество будет иметь цена единицы продукции, при этом общая цена будет скорректирована. Если поставщик не

согласится с корректировкой погрешностей, его предложение будет отклонено. Если будет расхождение между словами и цифрами, предпочтение будет отдаваться сумме, выраженной словами.

До проведения детальной оценки покупатель определяет, насколько каждое конкурсное предложение отвечает документам для торгов. **Конкурсное предложение**, в достаточной мере отвечающее этим документам, - это такое предложение, которое удовлетворяет всем указанным условиям без существенных оговорок. Определение покупателем степени соответствия каждого предложения этим требованиям, должно опираться на содержание самого конкурсного предложения, без обращения к каким-либо другим факторам.

Конкурсное предложение, признанное не отвечающим необходимым условиям, будет отклонено покупателем, и участнику торгов не будет разрешено впоследствии внести в него коррективы для исправления несоответствия.

Покупатель может не принимать во внимание мелкие погрешности, несоответствия или ошибки, имеющие место в конкурсном предложении, которые не представляют собой существенного отклонения, при условии, что это не повлияет на относительный рейтинг какого-либо участника торгов.

17. Перевод в единую валюту.

Для облегчения процедуры оценки и сопоставления покупатель переводит все цены конкурсных предложений, выраженных в тех валютах, в которых должны быть произведены выплаты согласно предложениям, в местную валюту страны покупателя по обменному курсу продажи, установленному Центральным банком или любым другим коммерческим банком в стране покупателя для аналогичных операций на дату начала торгов или в какую-либо единую валюту по выбору покупателя.

18. Оценка и сопоставление конкурсных предложений.

При оценке конкурсного предложения покупатель будет принимать во внимание:

в случае производства товаров в стране покупателя или товаров иностранного происхождения, уже находящихся в стране покупателя, налог с продаж и другие подобные налоги, которые должны выплачиваться за товары в случае присуждения контракта участнику торгов;

в случае предложения товаров иностранного происхождения, поступающих из-за границы, - таможенные пошлины и другие аналогичные налоги на импорт, которые подлежат выплате за товары в случае присуждения контракта участнику торгов;

любые корректировки цен в период выполнения контракта, если таковые предусмотрены в предложении.

18.1. Сопоставление будет осуществляться на основе цены франко-завод для товаров, предложенных в стране покупателя, при этом цена должна включать все издержки, а также пошлины и налоги, которые были выплачены или подлежат выплате за комплектующие изделия и сырье, использованные или которые будут использованы при производстве товаров, а также цены - порт назначения, для товаров, предложенных из других стран.

18.2. При оценке покупателем конкурсного предложения, кроме цены предложения и цены сопутствующих услуг, во внимание должны приниматься следующие факторы:

- стоимость транспортировки внутри страны, страхования и другие расходы в стране покупателя, связанные с доставкой товаров к конечному пункту их назначения;

- график поставок, предусмотренный в конкурсном предложении;

- отклонения от графика платежей, оговоренные в особых условиях контракта;

- стоимость комплектующих изделий, запасных частей для обору-дования и возможности его последующего обслуживания, указанных в конкурсном предложении;

- предполагаемые эксплуатационные расходы и расходы по тех-ническому обслуживанию в течение срока службы оборудования;

- эксплуатационные характеристики и производительность пред-лагаемого оборудования;

- качество и способность предлагаемого оборудования к адаптации.

18.3. Необходимо придерживаться следующих методов оценки:

Транспортировка внутри страны, франко-завод/порт назначения, страхование и сопутствующие расходы:

- транспортировка внутри страны, страхование и другие сопутствующие расходы, связанные с доставкой товаров от франко-склада/порта назначения до места расположения объекта, будут вычислены покупателем по каждому конкурсному предложению, используя для этого опубликованные тарифы железно-дорожных/автодорожных транспортных агентств, страховых компаний и/или другие

соответствующие источники. Для упрощения такого расчета участники торгов должны сообщить габариты и отгрузочный вес, также приблизительную

- стоимость каждой упаковки на условиях франко-склад, либо - порт назначения

Участник торгов должен раздельно указать стоимость транспортировки внутри страны, стоимость страхования и другие сопутствующие расходы, связанные с доставкой товаров к месту расположения объекта. Поскольку это касается расходов в стране покупателя, они показываются в местной валюте, либо стоимость транспортировки внутри страны будет рассчитана по следующему тарифу:

(.....) за кг/тонну на км.

Вышеуказанные расходы будут приплюсованы к цене конкурсного предложения.

18.4. График поставок (могут быть рассмотрены следующие варианты):

- покупатель требует, чтобы поставка товаров, предусмотренных в приглашении на участие в торгах, была осуществлена в сроки, указанные в заявке на товары и услуги. Ориентировочное время прибытия товаров на объект должно быть высчитано по каждому конкурсному предложению с учетом разумных допусков в отношении сроков перевозки морским и сухопутным видами транспорта. Принимая конкретное предложение, включающее график прибытия, за базу, можно рассчитать поправки и внести их в графики поставок по другим конкурсным предложениям на уровне 2 % от цены на условиях франко - порт/ж.д. станция за каждый просроченный месяц, превышающий установленный в базе срок. Этот показатель будет приплюсован к цене конкурсного предложения при проведении оценки;

- товары, предусмотренные в приглашении, необходимо отгрузить в течение (.....) месяцев после подписания контракта и открытия аккредитива. Кредит не будет выдаваться под более ранние поставки, а конкурсные предложения, предусматривающие поставки через (.....) месяцев после подписания контракта и открытия аккредитива, будут рассматриваться как не отвечающие условиям торгов. В указанном приемлемом диапазоне от (.....) до (.....) месяцев к тем конкурсным предложениям, которые предусматривают поставки позднее, чем через (.....) месяцев после их оценки, будет приплюсовываться коэффициент в размере (.....) долларов США за каждый месяц;

- необходимо, чтобы товары, предусмотренные данным приглашением для участия в торгах, были отгружены в соответствии со следующим графиком после открытия аккредитива:

- (.....)% не ранее, чем через три месяца, но не позднее, чем через шесть месяцев;

- (.....)% не ранее, чем через шесть месяцев, но не позднее, чем через девять месяцев;
- (.....)% не ранее, чем через девять месяцев, но не позднее, чем через двенадцать месяцев;
- (.....)% не ранее, чем через двенадцать месяцев, но не позднее, чем через пятнадцать месяцев.

Те конкурсные предложения, в которых предполагаются поставки до и после вышеуказанных сроков, будут при оценке скорректированы путем увеличения стоимости предложения на 2% от цены предложения за каждый месяц.

18.5. Отклонение от графика платежей:

- участники торгов должны указать свою цену с учетом графика платежей, рассмотренного в особых условиях контракта. Конкурсные предложения будут оцениваться на основе этой цены. Вместе с тем, участникам торгов разрешается представлять альтернативный график платежей и указать, какую ценовую скидку они могут предложить в этом случае. Покупатель может принять во внимание альтернативный график платежей, предложенный участникам торгов;

- в особых условиях контракта приводится график платежей, предлагаемый покупателем. Если конкурсное предложение отличается от этого графика и если указанное отличие рассматривается покупателем как приемлемое, конкурсное предложение будет рассчитываться на основе процентов, полученных с учетом всех предшествующих платежей, предусмотренных условиями предложения, а не на основе платежей, описанных в приглашении на участие в торгах, исходя из ставки (.....) процентов в год.

18.6. Стоимость запасных частей (в качестве вариантов):

- в приложении (.....) к технической документации перечисляются позиции и количество основных комплектующих узлов, и деталей, а также отдельных видов запасных частей, которые могут понадобиться в течение начального (.....)-летнего периода работы объекта. Общая стоимость этих позиций, рассчитанная исходя из цены единицы продукции, указанной в каждом конкурсном предложении, прибавляется к цене предложения; *

---

* Особое внимание при составлении перечня запасных частей следует обратить на отдельные элементы АСУ ТП, выделив в перечне комплектующие систем информа-ции, защит, автоматики, сигнализации, отдельные датчики (например вибрации, осевого сдвига и т.д.). Расчет количества отдельных блоков в панелях и шкафах можно сделать по заданным коэффициентам надежности и гарантийным показателям готовности к работе.

- покупатель составит перечень важных компонентов и запасных частей, которые будут интенсивно использоваться в течение начального (.....)-летнего периода работы, а также рассчитает необходимое количество указанных позиций. Общая стоимость этих позиций с учетом их количества будет рассчитана на основе единичной цены запасных частей, указанной участником торгов, а затем добавлена к цене предложения;

- покупатель произведет расчет стоимости запасных частей, используемых в течение начального (.....)-летнего периода работы, исходя из информации, предоставленной всеми участниками торгов, а также на основе своего опыта или опыта других потребителей аналогичной продукции. Полученные суммы будут также прибавлены к цене конкурсного предложения при его оценке.

18.7. Запасные части и последующее обслуживание в стране покупателя:

К цене конкурсного предложения будет добавлена стоимость организации минимального сервисного обслуживания и инвентарных резервов запасных частей, если эти позиции приводятся в предложении отдельно, о чем говорится в приглашении на участие в торгах.

18.8. Эксплуатационные расходы и расходы на техническое обслуживание:

Поскольку расходы, связанные с эксплуатацией и техническим обслуживанием закупаемого оборудования, составляют основную долю издержек в течение срока службы оборудования, указанные расходы будут оцениваться следующим образом:

- расходы на топливо будут вычисляться на основе (.....) час. работы в год в течение (.....) лет при цене топлива (.....);

- стоимость запасных частей будет определяться на основе (.....) часов работы с учетом гарантированных показателей, указанных участником торгов, в сравнении с (.....), приведенными в техническом задании, или исходя из предшествующих фактических данных по аналогичному оборудованию, которое уже использовалось покупателем;

- все последующие расходы будут приведены к действующим величинам с помощью коэффициента, составляющего (.....) процентов.

Эксплуатационные характеристики и производительность оборудования:

- участники торгов должны указать гарантированные эксплуата-ционные характеристики или эффективность в сравнении с техни-ческим заданием. Если показатель эксплуатационных характеристик или эффективности будет ниже , к цене конкурсного предложения будет прибавляться сумма в размере, отражающем

обобщенные дополнительные расходы на топливо/ электро-энергию/эксплуатацию в течение срока службы оборудования; либо

- предлагаемое оборудование должно обладать минимальной производительностью, указанной в техническом задании, которая будет рассматриваться как отвечающая условиям этого документа. Оценка будет производиться на базе стоимости единицы фактической производительности оборудования, указанной в конкурсном предложении.

19. Контакты с покупателем.

Ни один из участников торгов не будет вступать в контакты с покупателем ни по каким вопросам, связанным с его конкурсным предложением, с момента открытия предложений и до момента присуждения контракта.

Любые попытки со стороны какого-либо участника торгов повлиять на решения покупателя, связанные с оценкой и сопоставлением конкурсных предложений или присуждением контракта, могут привести к отклонению конкурсного предложения этого участника.

Присуждение контракта.

20. Последующий отбор участников торгов .

В отсутствии предварительного отбора покупатель должен установить, является ли выбранный им участник торгов, представивший наименее дорогостоящее и отвечающее условиям конкурсное предложение, достаточно квалифицированным, чтобы должным образом выполнить контракт.

При этом во внимание будут приниматься финансовые, технические и производственные возможности участника торгов. Будут изучены документальные свидетельства, представленные участником и подтверждающие его квалификацию, а также вся другая информация, которая, по мнению покупателя, представляется необходимой и уместной.

Убеждение покупателя является необходимым условием присуждения контракта. Отсутствие убеждения повлечет отказ от предложения участника торгов; в этом случае, покупатель перейдет к рассмотрению конкурсного предложения, имеющего следующую

наименьшую стоимость, для аналогичного определения возможностей участника торгов выполнить контракт удовлетворительным образом.

21. Критерии присуждения Контракта.

Покупатель присудит контракт тому участнику торгов, чье конкурсное предложение будет определено, как по существу отвечающее техническому заданию и имеющее наименьшую стоимость, при условии, что данный участник торгов обладает необходимой квалификацией для выполнения контракта.

22. Право покупателя изменять объемы поставок в момент присуждения контракта.

Покупатель оставляет за собой право присуждения контракта увеличивать или уменьшать на (.....) % объем товаров и услуг, указанный в заявке на товары и услуги, без изменения цены и других условий.

23. Право покупателя принимать любое конкурсное предложение и отвергать любое или все конкурсные предложения.

Покупатель оставляет за собой право принимать любое конкурсное предложение, а также прекратить процесс торгов и отказаться от всех предложений в любое время до присуждения контракта, не неся при этом никакой ответственности перед участниками торгов, которым такое действие могло нанести ущерб, также каких-либо обязательств по информированию указанного Участника или Участников относительно причин такого действия.

24. Уведомление о присуждении контракта.

До истечения срока действия конкурсных предложений покупатель письменно уведомит победившего участника торгов заказным письмом, телеграммой или телексом, которые должны быть подтверждены заказным письмом, о том, что его предложение принято.

После того, как победивший участник торгов предоставит гарантию на выполнение поставок в соответствии со статьей 26, покупатель сразу же сообщит остальным участникам торгов об отказе от их предложений и возвратит гарантии на конкурсное предложение.

25. Подписание контракта.

Одновременно с уведомлением победившего участника торгов о принятии его предложения покупатель направит этому участнику форму контракта, содержащуюся в документах для торгов, включая все соглашения, предусмотренные между сторонами.

В течение 30 дней с момента получения формы контракта, победивший участник подпишет контракт, проставит на нем дату и вернет контракт покупателю. Покупатель может произвести и другие действия, отмеченные ранее в Статье 1.

26. Гарантия исполнения.

В течение 30 дней с момента получения от покупателя уведомления о присуждении контракта, победивший участник торгов предоставит гарантию на выполнение поставок в соответствии с условиями контракта в виде формы-гарантии на выполнение контракта, содержащейся в документах для торгов или в другой форме, приемлемой для покупателя.

Если победивший участник не сможет выполнить условия Статьи 25 или Статьи 26, то это будет служить достаточным основание для отказа от присуждения контракта и лишения гарантии на конкурсное предложение; в этом случае покупатель может присудить контракт участнику, имеющему второе по стоимости конкурсное предложение, или же объявить новые торги.

ОБЩИЕ УСЛОВИЯ КОНТРАКТА

СПИСОК СТАТЕЙ

1. Определения
2. Страна происхождения
3. Стандарты
4. Использование контрактной документации и информация
5. Патентные права
6. Гарантия на выполнение поставок
7. Технический контроль и испытания
8. Упаковка
9 .Поставка и документация
10.Страхование
11.Транспортировка
12.Сопутствующие услуги
13.Запасные части
14.Гарантия
15.Платеж
16.Цены
17.Изменения в контракте
18.Внесение поправок
19.Передача прав
20.Субконтракты
21.Задержки с выполнением контракта поставщиком
22.Неустойки
23.Расторжение контракта в силу невыполнения его условий
24.Форс-мажорные обстоятельства
25.Расторжение контракта в силу неплатежеспособности
26.Расторжение контракта по целесообразности
27.Решение спорных вопросов
28.Официальный язык
29.Применимое право
30.Уведомления
31.Налоги и пошлины

ОБЩИЕ УСЛОВИЯ КОНТРАКТА

1. Определения

В данном контракте нижеперечисленные термины будут иметь следующее толкование:

- **"контракт"** означает соглашение, достигнутое между покупа-телем и поставщиком и зафиксированное в форме контракта, подписанного сторонами со всеми приложениями и дополнениями к нему, а также со всей документацией, на которую в контракте есть ссылки;

- **"цена контракта"** означает цену, которая должна быть выпла-чена поставщику в рамках контракта за полное и надлежащее выполнение своих контрактных обязательств;

- **"товары"** означают все механизмы, оборудование и/или другие материалы, которые поставщик должен поставить покупателю в рамках контракта;

- **"услуги"** означают услуги, включающие, например, монтаж, пуск, оказание технического содействия, обучение и другие подобного рода обязанности поставщика, предусмотренные данным контрактом;

- **"покупатель"** означает организацию, осуществляющую закупку товаров в соответствии с контрактом;

- **"поставщик"** означает отдельное лицо или фирму, поставля-ющую товары в рамках данного контракта.

2. Страна происхождения.

"Происхождение" означает место, где товары были произведены или скомплектованы, либо откуда были предоставлены услуги. Считается, что товары были произведены, когда в результате изготовления, переработки или качественной и крупной сборки компонентов получается коммерчески признанный продукт, существенно отличающийся по своим базовым характеристикам, по назначению или использованию от своих комплектующих изделий.

Следует отличать происхождение товаров и услуг от национальной принадлежности поставщика.

3. Стандарты.

Товары, поставляемые в рамках данного контракта, должны соответствовать стандартам, заложенным в техническом задании, а в их отсутствии - признанному стандарту, приемлемому для страны происхождения товаров. Подобные стандарты должны быть самыми новейшими из выпускаемых соответствующим учреждением.

Наиболее целесообразно, чтобы оборудование соответствовало нормам и стандартам Международной электротехнической комиссии (МЭК) и международной организации по стандартизации (ИСО). В России эти стандарты собирают соответственно ЦКТИ (тепломеханическое оборудование) и ВЭИ (электротехническое оборудование).

Эти стандарты определяют не только требования к надежности, качеству и эффективности оборудования, а также требования к дизайну, охране окружающей среды, нормы испытаний и проверок и др.

4. Использование контрактной документации и информация

- поставщик не должен без предварительного письменного согласия покупателя, раскрывать содержание контракта или какого-либо из его положений, а также технической документации, планов, чертежей, моделей, образцов или информации, предоставленных покупателем или от его имени в связи с вышеизложенным другим лицам, за исключением того персонала, который привлечен поставщиком для выполнения настоящего Контракта. Указанная информация должна предоставляться этому персоналу конфиденциально и в той мере, насколько это необходимо для выполнения контрактных обязательств;

- поставщик не должен, без предварительного письменного согласия покупателя, использовать какие-либо документы или информацию, перечисленные в этом пункте, кроме как в целях реализации контракта;

- вся документация, за исключением самого контракта, перечисленная в этом пункте, останется в собственности покупателя должна быть ему возвращена со всеми копиями по его требованию после завершения поставщиком выполнения контракта.

5. Патентные права.

Поставщик должен защитить покупателя от материальной ответственности по искам третьих лиц в отношении нарушения патентных прав, а также прав на применение торговой марки или промышленных разработок, связанных с использованием товаров или любой их части в стране покупателя. Это должно быть оговорено в контракте.

6. Гарантии на выполнение поставок.

- в течение 30 дней после того, как поставщик получит уведомление о присуждении ему контракта, он предоставит поставщику гарантию на выполнение поставок, сумма которой указана в особых условиях контракта;

- средства по гарантии на выполнение поставок подлежат выплате покупателю в качестве компенсации за любые убытки, которые могут наступить вследствие неполного выполнения поставщиком своих обязательств по контракту.

Гарантия на выполнение поставок будет выражена в валюте контракта или в свободно конвертируемой валюте, приемлемой для покупателя, и должна иметь одну из следующих форм:

- банковской гарантии или невозвратного аккредитива, выданного банком, расположенным в стране покупателя или за границей и приемлемым для покупателя, а также в форме, указанной в документах для торгов, или в другой форме, приемлемой для покупателя;

- чека кассира, удостоверенного чека или наличных денег.

Гарантия на выполнение поставок будет погашена покупателем и возвращена поставщику не позднее, чем через 30 дней после даты завершения Поставщиком своих обязательств, включая все гарантийные обязательства в рамках данного контракта.

7. Технический контроль и испытания.

Покупатель или его представители имеют право провести технический контроль или испытания товаров для подтверждения их соответствия требованиям контракта. В особых условиях контракта и/или техническом задании необходимо указать, какого рода проверки испытания требуются покупателю, а также где они должны проводиться.

Покупатель должен уведомить поставщика в письменном виде о своих представителях , которые будут осуществлять эти функции.

Технический контроль и испытания могут проводиться на территории поставщика или его субподрядчика/ов, в месте доставки и/или в конечном пункте получения Товаров. Если эти мероприятия проводятся на территории Поставщика или его субподрядчика(ов), инспекторам будут предоставлены все необходимые средства и оказано содействие, включая доступ к чертежам и производственной информации, без каких-либо дополнительных затрат со стороны покупателя.

Если товары, подвергшиеся техническому контролю или испытаниям, не будут отвечать условиям технического задания, покупатель может отказаться от них, и поставщик либо заменит забракованный товар, либо внесет необходимые изменения, в соответствии с требованиями технического задания без каких-либо дополнительных затрат со стороны покупателя.

Покупатель имеет право на инспекцию, испытания и, в случае необходимости, на отказ от товаров после их доставки в страну назначения, которое ни в коем случае не ограничено или погашено тем фактом, что товары ранее прошли технический контроль, были испытаны и проверены покупателем или его представителями до момента их отгрузки из страны происхождения.

Ни один пункт этой Статьи не освобождает поставщика от гарантий или других обязательств по данному контракту.

8. Упаковка.

Поставщик должен обеспечить упаковку товаров, способную предотвратить их повреждение или порчу во время перевозки к конечному пункту назначения, указанному в контракте. Упаковка должна выдерживать, без каких-либо ограничений, интенсивную подъемно-транспортную обработку и воздействие экстремальных температур, соли и осадков во время перевозки, а также открытого хранения.

При определении габаритов упакованных ящиков и их веса необходимо учитывать отдаленность конечного пункта доставки и отсутствие мощных грузоподъемных средств во всех пунктах по пути следования товаров.

Упаковка и маркировка ящиков, а также документации внутри них должны строго соответствовать специальным требованиям, предусмотренным в контракте, во всех последующих инструкциях, разработанных Покупателем.

9. Поставка и документация.

Поставка товаров должна осуществляться поставщиком в соответствии с условиями,предусмотренными покупателем в заявке на товары и услуги и особых условиях контракта.

Для целей настоящего контракта ФОБ, КАФ, СИФ и другие торговые термины, используемые для описания обязательств сторон, должны толковаться в соответствии с действующим изданием Международных правил интерпретации коммерческих терминов, опубликованных Международной торговой палатой в Париже и именуемых INCOTERMS (см.приложение).

10. Страхование.

Товары, поставляемые в соответствии с контрактом,должны быть полностью застрахованы в свободно конвертируемой валюте от порчи или повреждений, связанных с их изготовлением, приобретением, транспортировкой, хранением и доставкой. Форма страхования указана в особых условиях контракта.

Если покупатель требует, чтобы поставка товаров осуществлялась на условиях СИФ, поставщик должен организовать и оплатить морское страхование, назвав покупателя в качестве бенефициара.

Там, где поставка осуществляется на условиях ФОБ или КАФ, морское страхование возлагается на покупателя.

11. Транспортировка.

Когда, согласно контракту, товары должны поставляться на условиях ФОБ, транспортировка указанных товаров до места погрузки на борт судна в обусловленном порту включительно, будет осуществлена и оплачена поставщиком. Связанные с этим расходы будут включены в цену контракта.

Когда, согласно контракту, товары должны поставляться на условиях КАФ или СИФ, либо доставляться к конкретному месту назначения на территории страны, транспортировка указанных товаров до порта разгрузки или к такому иному месту в стране назначения, обусловленному контрактом,будет осуществлена и оплачена поставщиком, а связанные с этим расходы будут включены в цену контракта.

Когда поставщик должен осуществить доставку товаров на любых других условиях, ему будет необходимо оплатить все расходы по транспортировке и хранению вплоть до места доставки.

Во всех вышеуказанных случаях ответственность за транспортировку товаров после их конечной доставки будет лежать на покупателе.

Когда, согласно контракту, поставщик обязан доставить товары на условиях СИФ, возможность выбора морского транспортного средства не будет никаким образом ограничена. Когда поставщик, согласно контракту, должен поставить товары на условиях ФОБ, и осуществить от лица и за счет покупателя трансокеанскую транспортировку на обусловленных картельных судах или на судах, ходящих под национальным флагом страны покупателя, поставщик может осуществить такую доставку на иных судах, если обусловленных картельных судов или судов под национальным флагом страны покупателя нет в наличии для поставки товаров в те сроки, которые указаны в контракте.

12. Сопутствующие услуги.

В соответствии с особыми условиями контракта от поставщика может потребоваться предоставление некоторых или всех из нижеперечисленных услуг:

- осуществление монтажа или надзор за ним на объекте и/или ввод в эксплуатацию поставленных товаров;
- обеспечение инструментами, необходимыми для монтажа и/или технического обслуживания поставленных товаров;
- подготовка подробных инструкций по эксплуатации и техническому обслуживанию соответственно по каждой единице поставленных товаров;
- эксплуатация, надзор или техническое обслуживание, и/или ремонт поставленных товаров в течение периода времени, согласованного сторонами, при условии, что такая услуга не освобождает поставщика от каких-либо гарантийных обязательств по контракту;
- обучение персонала покупателя на предприятии Поставщика и/или на объекте строительства монтажу, пуску, эксплуатации, техническому обслуживанию и/или ремонту поставленных товаров.

Цены, назначаемые поставщиком на сопутствующие услуги, в случае если они не были включены в контрактную цену за товары, должны быть согласованы сторонами заранее и не должны превышать действующих расценок, которые поставщик устанавливает для других
лиц за аналогичные услуги.

13. Запасные части.

Согласно особым условиям контракта от поставщика может потребоваться обеспечение материалами и запасными частями.

В случае прекращения производства запасных частей поставщик должен заблаговременно уведомить покупателя о предстоящем свертывании производства, с тем, чтобы позволить ему произвести необходимые закупки в необходимых количествах. Если указанное происходит в пределах оговоренного срока (периода) обеспечения запчастями, поставщик обязан бесплатно предоставить покупателю планы, чертежи и техническую документацию на запасные части и оплатить расходы, связанные с организацией их изготовления.

14. Гарантия.

Поставщик гарантирует, что товары, поставленные в рамках контракта, являются новыми, неиспользованными, новейшими либо серийными моделями, отражающими все последние модификации конструкций и материалов, если контрактом не предусмотрено иное. Поставщик далее гарантирует, что товары, поставленные по данному контракту, не будут иметь дефектов, связанных с конструкцией, материалами или работой (за исключением тех случаев, когда использование такой конструкции или материала заложено в технической документации покупателя), либо появляющихся в результате упущения поставщика, при нормальном использовании поставляемых товаров в условиях, обычных для страны конечного назначения.

Данная гарантия действительна в течение (месяцев) после доставки всей партии товаров, ввода их в эксплуатацию и гарантийных испытаний, либо в течение (месяцев) после даты отгрузки товаров из порта отправления той страны, откуда происходят товары, если в особых условиях контракта не предусмотрено иное.

Покупатель обязан оперативно уведомить поставщика в письменном виде обо всех претензиях, связанных с данной гарантией.

После получения подобного уведомления поставщик, насколько возможно быстро, произведет ремонт или замену бракованного товара или его части без расходов со стороны покупателя, кроме соответствующих расходов по транспортировке внутри страны отремонтированных или замененных единиц товара либо их частей из порта назначения к конечному пункту.

Если поставщик, получив уведомление, не исправит дефект(ы) в течение приемлемого промежутка времени, покупатель может приступить к необходимым действиям на риск и за счет поставщика, не нанося ущерба любым другим правам, которые покупатель может иметь в отношении поставщика по данному контракту.

15. Платеж.

Способ и условия осуществления платежа поставщику в соответствии с контрактом должны быть определены в особых условиях контракта.

Обращение поставщика к покупателю по поводу платежа должно быть изложено в письменном виде с приложением соответствующего счета, где указываются, если это необходимо, поставленные товары и выполненные услуги, а также погрузочных документов, при условии выполнения иных обязательств, предусмотренных в контракте.

Платежи должны осуществляться покупателем своевременно в течение шестидесяти (60) дней со дня подачи счета/иска поставщиком.

Валюта или валюты, в которых осуществляется платеж поставщику по данному контракту, указываются в особых условиях контракта с учетом соблюдения следующего принципа: платеж будет осуществляться в валюте или валютах, в которых была указана цена контракта в конкурсном предложении поставщика, а также в других валютах, в которых поставщик показал свои затраты, которые он предполагает понести при выполнении контракта и по которым желает получить возмещение.

16. Цены.

Цены, устанавливаемые поставщиком за поставляемые товары и выполняемые услуги по контракту, не будут отличаться от цен, указанных поставщиком в его конкурсном предложении, за исключением корректировок цен, рассмотренных в особых условиях контракта.

17. Изменения в контракте.

Покупатель может в любое время, путем письменного распоряжения в адрес поставщика , внести изменения в общих рамках контракта по одному или более аспектам:

а) чертежам, проектам или технической документации, когда поставляемые в рамках контракта товара должны быть изготовлены специально для покупателя;

б) способу отгрузки или упаковки;

в) месту поставки;

г) услугам, предоставляемым поставщиком.

Если любое такое изменение вызовет увеличение или уменьшение стоимости или сроков, необходимых поставщику для выполнения любой части работ по контракту, независимо от того, изменилась она или нет в связи с этим распоряжением, соответствующая корректировка будет внесена в цену контракта или в график поставок, или в то и другое одновременно, а контракт будет соответствующим образом изменен. Все претензии поставщика в отношении корректировок в рамках данной статьи должны быть предъявлены в течение тридцати (30) дней с даты получения поставщиком распоряжения от покупателя об изменениях.

18. Внесение поправок в контракт.

С учетом Статьи 17 никакие отклонения или изменения в условиях контракта не допускаются, исключая письменные поправки, дописанные обеими сторонами.

19. Передача прав.

Поставщик ни полностью, ни частично не должен передавать свои обязательства по настоящему контракту без предварительного письменного согласия со стороны покупателя.

20. Субконтракты.

Поставщик должен письменно уведомить покупателя обо всех субконтрактах, заключенных в рамках данного контракта, если это предварительно не оговорено в конкурсном предложении. Такое уведомление, произведенное в конкурсном предложении или позднее, не освобождает поставщика от личной ответственности или обязательств по контракту.

21. Задержки с выполнением контракта поставщиком.

Поставка товаров и выполнение услуг должны осуществляться поставщиком в соответствии с графиком, указанным покупателем в заявке на товары и услуги.

За необоснованные задержки в выполнении своих обязательств по поставке поставщик подвергается всем или некоторым из перечисленных санкций: лишению гарантий согласно статье 6, выплате неустойки и/или прекращению контракта за невыполнение контрактных обязательств.

Если в период выполнения контракта поставщик или его субподрядчик(и) столкнется (столкнутся) с условиями, мешающими своевременной поставке товаров и выполнению услуг, поставщик должен незамедлительно сообщить покупателю в письменном виде о факте задержки, ее предположительной длительности и причине (причинах).

Насколько позволят обстоятельства, покупатель, после получения уведомления от поставщика, оценит ситуацию и, на свое усмотрение, продлит срок выполнения контракта поставщиком; в этом случае такое продление должно быть парафировано сторонами путем внесения поправки в текст контракта.

22. Неустойки.

В случае если поставщик не сможет поставить часть или все товары либо предоставить услуги в пределах промежутка, предусмотренного контрактом, покупатель без ущерба своим правам в рамках контракта, вычтет из контрактной цены, в качестве неустоек, сумму, эквивалентную (.....)* процентам от цены задержанных товаров или невыполненных услуг за каждую неделю задержки до момента фактической поставки

---

* Указать нужную цифру или сумму прописью. Как правило,0,1% в день или 0,5% в неделю.

или выполнения. Максимальная сумма вычета составляет (.....)* от контрактной цены задержанных товаров и услуг. После достижения максимума покупатель может рассмотреть возможность расторжения контракта. Неустойки должны быть предъявлены также при невыполнении поставщиком гарантии по технико-экономическим показателям и надежности. В контракте должны быть подробно расписаны величины неустоек за каждые 0,1 % недостигнутого к.п.д., за каждое нарушение надежности (наработке на отказ, готовность к работе за оговоренный период времени, недобор мощности и т.д.).

23. Расторжение контракта в силу невыполнения его условий.

Покупатель без ущерба своим правам в случае невыполнения условий контракта, может расторгнуть контракт полностью или частично, письменно уведомив поставщика:

если поставщик не поставит часть или все товары в течение промежутка времени, обусловленного контрактом, или в течение любого срока продления, на который дал согласие покупатель в соответствии со Статьей 21,

если поставщик не выполнит другие обязательства по контракту.

В случае, если покупатель расторгнет контракт полностью или частично, покупатель может, на подходящих условиях и целесообразным образом, закупить аналогичные недопоставленные товары, причем поставщик будет нести перед покупателем ответственность за все дополнительные расходы, связанные с поставкой таких товаров. Однако поставщик должен продолжать выполнение контракта в той его части, которая не была расторгнута.

24. Форс-мажорные обстоятельства.

Несмотря на положения Статей 21,22,23, поставщик не несет обязательств и не лишается своей гарантии на выполнение поставок, за неустойки или расторжение контракта в силу его невыполнения, если и только в той степени, когда задержка или невыполнение обязательств в рамках данного контракта являются результатом форс-мажор-ного события.

---

*Как правило, не превышает 10% максимума; покупатель может рассмотреть возможность

Для целей настоящей статьи "Форс-мажорными обстоятельствами" называется событие, неподвластное контролю со стороны поставщика, не вызванное его просчетом, небрежностью и носящее непредвиденный характер. Такие события могут включать в себя, но не сводиться только к войнам, революциям, пожарам, наводнениям, эпидемиям, карантинам и расторжения контракта. эмбарго на поставки грузов, независимо от того, выступает в них покупатель в роли суверенного лица или участника контракта.

При наступлении форс-мажорного события поставщик должен сразу же письменно уведомить покупателя о его возникновении и причине. Если от покупателя не последует иных письменных инструкций, поставщик должен выполнять свои обязательства по контракту, насколько это целесообразно, и вести поиск альтернативных способов выполнения поставок, не подверженных действиям форс-мажорных обстоятельств.

25. Расторжение контракта в силу неплатежеспособности.

Покупатель может в любое время расторгнуть контракт без выплаты компенсации, письменно уведомив об этом поставщика, если последний становится банкротом или неплатежеспособным, при условии, что такое расторжение не затронет права покупателя совершать другие действия или прибегать к средствам правовой защиты, которые были или будут после этого в распоряжении покупателя.

26. Расторжение контракта в силу целесообразности.

Покупатель может, письменно уведомив поставщика, расторгнуть контракт, полностью или частично, в любое время по целесообразности/или любое удобное для него время/. В уведомлении должно говориться о том, что расторжение осуществлено по целесообразности покупателем, в нем должно указываться объем выполненных по контракту работ, а также дата, когда расторжение вступает в силу.

Изготовленные и готовые к отправке товары в течение 30 дней после получения поставщиком уведомления о расторжении должны быть приобретены покупателем на условиях и по ценам контракта. В отношении остальных товаров покупатель может сделать следующий выбор:

потребовать выполнения или поставки любой их части на условиях и по ценам контракта;

и/или отказаться от оставшихся товаров и выплатить поставщику согласованную сумму за частично изготовленные товары, а также за материалы и комплектующие детали, ранее закупленные поставщиком.

27. Решение спорных вопросов.

27.1. Покупатель и поставщик должны приложить все усилия, чтобы решить к обоюдному согласию сторон, в процессе прямых неформальных переговоров, все противоречия или споры, возникающие между ними по контракту или в связи с ним.

27.2. Если в течение тридцати (30) дней после начала таких неформальных переговоров покупатель и поставщик не смогут решить спорный вопрос по контракту к обоюдному согласию сторон, любая сторона может потребовать разрешения этого вопроса посредством официальных процедур, предусмотренных в особых условиях контракта. Эти процедуры могут включать в себя примирение при посредничестве третьей стороны, решение, вынесенное как на согласованном сторонами национальном или международном форуме, так и/или международным арбитражем. Механизм должен быть описан в особых условиях контракта.

28. Официальный язык.

Контракт должен быть написан на языке конкурсного предложения, указанном покупателем в инструкциях участникам торгов. Вариант контракта на этом языке будет являться определяющим при его интерпретации. Вся переписка сторон и другая документация по данному контракту, должны осуществляться на том же языке.

29. Применимое право.

Контракт будет интерпретироваться в соответствии с законодательством России.

30. Уведомления.

Все взаимные уведомления сторон согласно контракту должны посылаться в письменном виде либо телеграфом, либо телексом/факсом с письменным

подтверждением по тому адресу, который указан для этих целей в особых условиях контракта.

Уведомление вступает в силу после доставки и в определенные для этого дни, в зависимости от того, какая из этих дат наступит позднее.

31. Налоги и пошлины.

Зарубежный поставщик несет полную ответственность за все налоги, гербовые, лицензионные и другие аналогичные сборы, взимаемые за пределами страны покупателя.

Местный поставщик будет нести полную ответственность за все налоги, пошлины, лицензионные сборы и т.д., взимаемые до начала поставки покупателю товаров по контракту.

ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ КОНТРАКТА

Нижеследующие особые условия контракта дополняют общие условия контракта. Во всех случаях возникновения противоречий положения данного раздела имеют преимущество перед положениями общих условий контракта.

Определения

а) Покупателем является (наименование покупателя)
б) Поставщиком является (наименование поставщика)

Гарантия на выполнение поставок (Статья 7)

Гарантия на выполнение поставок должна составлять 10% от контрактной цены.

Технический контроль и испытания

Покупатель требует выполнения следующих контрольных процедур:

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Поставка и документация

Для импортных товаров. после отгрузки поставщик должен уведомить покупателя и страховую компанию телеграммой или телексом обо всех подробностях, связанных с отгрузкой, включая номер контракта, описание товаров, количество, судно, порт и дату отгрузки, порт назначения и т.д. Поставщик отправит покупателю почтой (копию - страховой компании) следующую документацию:

- копии накладной поставщика с описанием товаров, указанием количества, цены единицы продукции, общей суммой;

- оригинал и (.....) копий оборотного числа бортового конос-самента с отметкой "фрахт оплачен" и (.....) копий необоротного коноссамента;

- копии упаковочного листа с указанием содержимого в каждом месте груза;

- страховое свидетельство;

- гарантийное свидетельство на товары производителя/по-ставщика;

- сертификат о проведении технического контроля, выданный специальной инспекционной службой, а также отчет о техническом контроле продукции на заводе поставщика;

- свидетельство о происхождении.

Вышеуказанные документы должны быть получены покупателем,по крайней мере, за неделю до прибытия товаров в порт и, в случае их неполучения, поставщик будет нести ответственность за все связанные с этим затраты.

Для местных товаров:

- копии накладной поставщика с описанием товаров, указанием количества, цены единицы продукции, общей суммой;

- транспортную накладную на груз/железнодорожную кви-танцию/автогрузовую квитанцию;

- гарантийное свидетельство на товары производи-теля/поставщика;

- сертификат о проведении технического контроля, выданный специальной инспекционной службой, а также отчет о техническом контроле продукции на заводе поставщика;

- свидетельство о происхождении.

Страхование

Морское страхование должно составлять сумму, равную 110% от цены товаров СИФ "от склада до склада", на условиях "Против всех рисков", включая военные риски и забастовки. Должно быть указано, как возмещается ущерб покупателя при распределении страховки.

Сопутствующие услуги

Должны быть предоставлены следующие услуги (перечислить необходимое). Стоимость должна включаться в контрактную цену.

Запасные части

Поставщик должен иметь инвентарные запасы, чтобы обеспечить поставку со склада изнашиваемых запасных частей, таких как лопатки турбин, клапана, задвижки, трубы поверхностей нагрева и т.д. Другие запасные части будут поставляться как можно скорее, но, в любом случае, не позднее шести месяцев с даты размещения заказа и открытия аккредитива.

Гарантия

Гарантии должны распространяться на все основные технико-экономические и экологические показатели и составляться очень подробно.

Необходимо указать точку отсчета и время гарантийного периода, в течении которого все выявленные неполадки устраняются за счет поставщика. В гарантийные показатели необходимо включить обеспечение проектной мощности, к.п.д. (потребление топлива) в условиях потребителя, наработку на отказ (агрегата в целом или отдельных узлов), коэффициента готовности, предельный срок службы, срок службы быстроизнашивающихся узлов, межремонтный период, уровень выбросов вредных веществ и любые другие показатели по мнению заказчика. Указать допустимые оклонения, после которых следуют санкции.

Необходимо оговорить так же какие испытания оборудования после его монтажа должны быть проведены для подтверждения гарантийных обязательств.

Платеж

Платежи на импортные товары.

Платежи валютной части будут производиться в долларах США следующим образом:

авансовый платеж: 10% от контрактной цены товаров будет выплачен в течение 30 дней со дня подписания контракта, после представления требования и банковской гарантии на эквивалентную сумму, действующую до того момента, пока товары не будут поставлены;

после отгрузки товаров: 80% от контрактной цены отгруженных товаров будет оплачено невозвратным подтвержденным аккредитивом, открытым в пользу поставщика в его стране после представления документов, подтверждающих отгрузку;

после получения товаров: 10% от контрактной цены поставленных товаров будет выплачено в течение 30 дней с момента их получения после представления требования, подтвержденного приемным актом, выданным представителем покупателя.

Платежи в национальной валюте. Выплата будет осущест-вляться в (указать валюту) в течение тридцати (30) дней после выставления требования и свидетельства покупателя о произведенной поставке товаров и выполнении всех других услуг, предусмотренных контрактом.

Платежи за местные товары и услуги будут осуществлять-ся в (указать валюту) следующим образом:

- авансовый платеж: 10% от всей стоимости контракта будет выплачено в течение тридцати (30) дней после подписания контракта по представлению обычной квитанции и банковской гарантии на эквивалентную сумму;

после поставки: 80% контрактной цены будет оплачено после получения товаров и представления документов, указанных в Статье 10;

после окончательной приемки: оставшиеся 10% контрактной стоимости будут выплачены подрядчику в течение тридцати (30) дней после даты подписания приемного акта по конкретной поставке.

Цены

Цены, по которым должны осуществляться выплаты поставщику в рамках контракта, могут подвергаться корректировке в ходе его выполнения в зависимости от стоимости рабочей силы и материальных компонентов в соответствии со следующей формулой:

$$P = P \times (a + B \times (L / L) + c \times (M / M)) - P,$$

где:

P - скорректированная сумма, выплачиваемая поставщиком;

P - контрактная (базовая цена);

a* - коэффициент, учитывающий прибыль и накладные расходы, включенные в цену контракта, и составляющий, как правило, от 5 до 15%;

в* - расчетный процент трудозатрат по контракту;

c* - расчетный процент материальных затрат по контракту;

L ,L - индексы стоимости рабочей силы, применяемые к конкретной отрасли страны происхождения, соответственно, на исходную дату и дату корректировки;

M M - индексы стоимости основных сырьевых материалов в стране происхождения, соответственно, на исходную дату и дату корректировки.

---

* Коэффициенты а, в, с должны быть указаны покупателем в документах для торгов.

Участник торгов должен указать в своем конкурсном предложении источник применяемых индексов, а также базовые индексы на исходную дату.

Исходная дата = 30 дней до закрытия торгов.

Дата корректировки = (.....) месяцев до даты отгрузки (отражает среднюю точку периода производства товаров).

Указанная выше формула корректировки цен предлагается любой из сторон при соблюдении следующих дополнительных условий:

- корректировка цен будет осуществляться только в том случае, если итоговое увеличение или уменьшение превысит 3,0 % от цены контракта;
- не допускается повышение цены после первоначально оговоренной даты поставки, если об этом конкретно не указывается в письме о продлении сроков. Как правило, корректировки не допускаются во время отсрочек, за которые полную ответственность несет поставщик. Вместе с тем, покупатель будет иметь право на снижение цены контракта.

Полная корректировка в рамках данной статьи будет производиться в пределах плюс - минус (.....) % от цены контракта:

- если валюта, в которой выражена контрактная цена Р , отличается от валюты страны происхождения индексов стоимости рабочей силы и материальных ресурсов, то во избежание неверных корректировок цены контракта будет введен поправочный коэффициент. Поправочный коэффициент должен соответствовать соотношению обменных курсов указанных валют на исходную дату и дату корректировки;

Контрактная цена не подлежит корректировке в той ее части, которая была уже выплачена поставщику в качестве аванса.

Разрешение споров

Механизм разрешения споров может быть следующим:

в случае разногласий между покупателем и поставщиком, являющимся гражданином страны покупателя, спорный вопрос будет предметом судебного рассмотрения/арбитража в соответствии;

в случае разногласия между покупателем и иностранным поставщиком, спорный вопрос будет рассмотрен арбитражным судом.

Уведомления

Все уведомления посылать по следующим адресам покупателя и поставщика:

Покупатель

.....

Поставщик: (заполняется во время подписания контракта)

.....

Приложение 1

ЗАЯВКА НА ТОВАРЫ И УСЛУГИ

Заполняется Покупателем при подготовке Документов для торгов в зависимости от конкретных потребностей. Заявка должна, как минимум, охватывать необходимые позиции, количества, услуги и сроки поставок.

Наименование	Краткое описание	Количество	График поставки

Приложение 2

ТЕХНИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ

Текст технического задания (требований) включается покупателем в документы для торгов с учетом конкретных факторов. При составлении технических требований следует руководствоваться имеющейся нормативно-технической документацией (ГОСТы, ЕСКД, международные стандарты ИСО и МЭК, а так же ранее выпущенными Главтехуправлением Минэнерго СССР типовыми документами. К ним относятся:

- Исходные требования (типовые) к комплектной паротурбинной установке. 1987 г.
- Исходные технические требования к комплектной котельной установке , включающие пылегазоочистное оборудование. 1989 г.
- Исходные требования (типовые) к комплектному парогазовому энергоблоку. 1987 г.
- Исходные требования (типовые) к комплектной энергетической газотурбинной установке. 1987 г.
- Технические требования к АСУ ТП энергоблока (приминительно к блоку 800 МВт Пермской ГРЭС). 1987 г.
- Технические требования к разным типам генераторов, выключателям электродвигателей. 1987-1989 гг. и др.

Следует иметь ввиду, что претендент, выигравший тендер, автоматически признает полученные технические требования (заданные). Детальная расшифровка всех позиций в них является весьма важной, т.к. требования потом становятся основой для включения их положений в состав контракта.

Приложение 3

ФОРМА КОНКУРСНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ТАБЛИЦЫ ЦЕН

Дата:.....

Номер контракта .....

Кому: (Наименование и адрес покупателя)

Господа,

Изучив документы для торгов, включая приложения №№ (указать номера), получение которых настоящим удостоверяется, мы, нижепод-писавшиеся, предлагаем осуществить поставку и предоставить (описание товаров и услуг) в соответствии с указанными документами для торгов на сумму (общая сумма конкурсного предложения словами и цифрами) и все другие суммы, подтверждаемые прилагаемой таблицей цен и выступающие частью этого предложения.

Мы обязуемся, в случае принятия нашего предложения, начать поставки в течение (число) дней и завершить поставку всех позиций, указанных в контракте в течение (число) дней, начиная с даты получения Вашего уведомления о присуждении нам контракта/аккредитива.

В случае принятия нашего конкурсного предложения, нам будет предоставлена банковская гарантия на сумму, не превышающую (.....) процент от цены контракта на надлежащее выполнение контракта.

Мы обязуемся выполнять условия настоящего конкурсного предложения в течение (число) дней, начиная с даты, зафиксированной в качестве дня открытия торгов, в соответствии с инструкцией для участников торгов. Эти условия будут оставаться для нас обязательными и могут приниматься до истечения указанного периода.

До подготовки и оформления официального контракта, данное конкурсное предложение вместе с Вашим письменным одобрением этого предложения и Вашим уведомлением о присуждении нам контракта будут выполнять роль контракта между нами.

Мы понимаем, что Вы не обязаны принять наименее дорогостоящее предложение или вообще какое-то из предложений, полученных Вами.

Дата:.....**Дня**.....**месяца**.....**199**.....**г,**

Подпись.....

Должность.....

Имеющий все полномочия подписать конкурсное предложение от имени

.....

Приложение 4

Таблица

цен на отечественные товары или товары иностранного производства, находящиеся в стране покупателя

(Заполняется местными участниками торгов)

Наименование участника торгов.....

Номер..... Стр. .....

1	2	3	4	5	6	7	8*	9
Товарная позиция	Описание	Страна происхождения	Количество	Цена единицы продукции (франко-завод, или пункт назначения)	Внутренние стоимость, добавленная и заводская себестоимость как % от цены франко-завод	Общая цена за единицу продукции	Издержки на единицу продукции по доставке внутри страны к месту назначения	Налог на продажу и другие налоги, уплачиваемые или причитающиеся при присуждении контракта

*Факультативно

Подписи участника торгов.....

.....

.....

Примечание: в случае расхождения между ценой единицы продукции и общей ценой предпочтение отдается цене единицы продукции.

Приложение 5

Таблица цен на импортируемые товары

(Заполняется иностранными поставщиками или их местными агентами)

Наименование участника торгов .....

Номер.....ПТУ.....Стр.....

1	2	3	4	5	6	7	8*
Товарная позиция	Описание	Страна происхождения	Количество	Цена единицы продукции, ФОБ, порт отгрузки (указать порт).	Цена единицы продукции, СИФ,порт назначения (указать порт)	Общая цена СИФ за товарную позицию	Издержки на единицу продукции по доставке внутри страны к месту назначения

*Факультативно

Подписи участника торгов.....

.....

.....

Примечание: в случае расхождения между ценой единицы продукции и общей ценой преимущество имеет цена за единицу продукции

Приложение 6.

ФОРМА ГАРАНТИИ НА КОНКУРСНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В соответствии с которой .....
(далее именуемой "участник торгов") представил данное конкурсное предложение,датированное.....на поставку .....
(далее именуемое "предложение") .....
НАСТОЯЩИМ ДОВОДИТСЯ ДО ВСЕОБЩЕГО СВЕДЕНИЯ, что МЫ .....
из .....
имеющие зарегистрированное представительство по адресу .....
.....
(далее именуемый "Банк"), имеем обязательства перед .....
.....
(далее именуемый "Покупатель") на сумму .....
по которым платеж указанному Покупателю будет произведен полностью и своевременно; Банк связан этими обязательствами от своего имени и от имени своих правопреемников и уполномоченных. Скреплено общей печатью указанного Банка .....
дня .....месяца.....199.....г.

УСЛОВИЯ данного обязательства следующие:

1. Если участник торгов отзывает свое конкурсное предложение в течение срока его действия, указанного участником в форме конкурсного предложения; или

2. Если участник торгов, будучи уведомленным о принятии его предложения покупателем в течение срока действия этого предложения:

- не сможет или откажется выполнить форму контракта в случае необходимости/или по востребованию;

- не сможет или откажется представить гарантию на выполнение поставок в соответствии с инструкциями участникам торгов;

мы обязуемся выплатить покупателю вышеуказанную сумму после получения его первого письменного требования, без необходимости обоснования последнего. При этом в своем требовании покупатель должен обозначить одно или оба из двух указанных условий, в силу которых ему причитается запрашиваемая сумма.

Настоящая гарантия будет оставаться в силе до тридцати (30) дней включительно после окончания срока действия конкурсного предло-жения, и все иски в отношении этого предложения должны быть переданы в Банк не позднее этой даты.

Подпись Банка .....

Печать

Приложение 7

ФОРМА КОНТРАКТА

ДАННОЕ СОГЛАШЕНИЕ, составлено .....числа .....

месяца ..... 199 .....г.

между (наименование покупателя), из (страна покупателя) (далее именуемого "Покупатель") с одной стороны, и (наименование поставщика) из (город и страна поставщика), (далее именуемый "Поставщик") с другой стороны.

В СООТВЕТСТВИИ С КОТОРЫМ покупатель желает, чтобы ряд товаров и вспомогательных услуг был предоставлен поставщиком, а именно (краткое описание товаров и услуг), и принял конкурсное предложение поставщика на поставку указанных товаров и услуг на сумму (цена контракта словами и цифрами)(далее"цена контракта").

НАСТОЯЩЕЕ СОГЛАШЕНИЕ СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ О СЛЕДУЮЩЕМ:

1. В данном соглашении термины и выражения обладают теми же значениями, которые им приписаны в условиях упомянутого контракта.

2. Предусматривается, что нижеследующие документы образуют данное соглашение и считаются его частью:

- форма конкурсного предложения и таблицы цен, представленные участником торгов;
- заявка на товары и услуги;
- техническое задание;
- общие условия контракта;
- особые условия контракта;
- уведомление покупателя о присуждении контракта.

3. С учетом сумм, которые покупатель должен выплатить поставщику, о чем речь идет ниже, последний настоящим заключает договор с покупателем о предоставлении товаров и услуг и о возмещении дефектов, которые могут быть обнаружены в них, в полном соответствии с положениями контракта.

4. Покупатель настоящим соглашается выплатить, с учетом поставки товаров и услуг и возмещении дефектов в них, цену контракта или любую другую сумму, которую необходимо будет выплатить в те сроки и таким образом, как это обусловлено контрактом, с учетом положений последнего.

ПОДТВЕРЖДАЯ вышесказанное, стороны пришли к настоящему соглашению, которое вступает в силу согласно их соответствующих законодательств со дня и года, указанных в начале документа.

Подписано, поставлена печать и официально передано упомянутым (за покупателя) в присутствии .....

Подписано, поставлена печать и официально передано упомянутым (за поставщика) в присутствии .....

Приложение 8

ФОРМА ГАРАНТИИ НА ВЫПОЛНЕНИЕ ПОСТАВОК

Кому:.....(наименование покупателя).....

НАСТОЯЩИМ.....(наименование покупателя).....

далее именуемый "Поставщик" обязался, в соответствии с контрактом N ..... от.....199.....г., поставить (описание товаров и услуг), далее именуемых "Контракт".

И ПРИЗНАВАЯ ТОТ ФАКТ,ЧТО Вами было предусмотрено в указанном контракте, чтобы поставщик предоставил Вам банковскую гарантию от признанного банка на сумму, обусловленную в этой гарантии в качестве обеспечения надлежащего выполнения поставщиком своих обязательств в соответствии с контрактом.

И ПРИЗНАВАЯ ТОТ ФАКТ, ЧТО мы согласились предоставить поставщику гарантию:

В СИЛУ ЭТИХ ПРИЧИН настоящим подтверждаем, что мы являемся гарантами и ответственными перед Вами, от лица поставщика, на сумму до (сумма гарантии словами и цифрами) и мы обязуемся заплатить Вам по Вашему первому требованию, в котором Вы заявите о нарушениях поставщика по контракту, без придирок и препирательств, всю сумму полностью или частями в пределах (сумма гарантии), указанных выше, без необходимости с Вашей стороны доказывать или давать обоснования, или указывать причины Вашего требования или указанные в нем суммы.

Настоящая гарантия действует до.....дня.....199.....г.

Подпись и печать гарантов

.....

.....

.....

Дата .....

Адрес .....

Приложение 9

ПРИМЕРНАЯ ФОРМА ЗАЛОГОВОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПРИ ПОЛУЧЕНИИ КРЕДИТА

Сумма
Дата и место сделки

Мы, нижеподписавшиеся, обязуемся уплатить по приказу (наименование банка) после..... числа в _____ место сумму ..... с процентами, из расчета ..... % годовых за полученный кредит.

Если это обязательство не будет оплачено в срок, мы уполномачиваем любого представителя суда (арбитража) выносить решение против нас в размере суммы этого обязательства вместе с расходами по процессу и с вознаграждением уполномоченного суда (арбитража).

Мы отказываемся от исключений, расследований и постановлений, требуемых или тех, которые могут быть потребованы на основании действующего законодательства, или применения новых законов в отношении указанной в обязательстве собственности. Как обеспечение по платежам, по данному и другим обязательствам в отношении держателя обязательства (БАНКА) нижеподписавшиеся депонировали в нем следующие ценные бумаги (общей номинальной (рыночной) стоимости на момент передачи...)

Нижеподписавшиеся согласны депонировать у держателя в течение одного дня после его требования дополнительное обеспечение, которое он потребует, и предоставить ему залоговое право на все их имущество, права и участие в собственности в размере суммы обязательства и других долгов нижеподписавшихся в отношении держателя (БАНКА).

Всякие дополнения, уменьшения, замена указанного обеспечения, платежи в счет долга, увеличения суммы долга могут производится только с согласия держателя (БАНКА). При этом они не влияют на действительность данного соглашения и на право БАНКА в отношении предоставленного обеспечения.

В случае невыполнения нижеподписавшимися принятых на себя обязательств держатель (БАНК) уполномочен продать или передать полностью или частично обеспечение или любую собственность или право в отношении имущества, находящееся у него в залоге и принадлежащего нижеподписавшимся, по своему выбору без предварительного требования оплаты долга или внесения дополнительного обеспечения, причем при этих продажах держатель вправе выступать в качестве покупателя.

Если данное обязательство не будет выполнено в срок, держатель (БАНК) уполномочен получать все доходы по ценным бумагам, от собственности, ценностей, депозитных счетов и все деньги нижеподписавшихся, находящиеся на

хранении у держателя, и использовать их для оплаты обязательств нижеподписавшихся и связанных с этим дополнительных расходов. Несмотря на удержание обеспечения держателем для платежей по обязательствам, нижеподписавшиеся продолжают нести ответственность по полной оплате данного обязательства и всех других обязательств, включая расходы.

Держатель имеет право перезаложить все или часть указанных ценных бумаг и других ценностей и освобождается от какой-либо ответственности по этим операциям.

Всякий долг держателя по отношению к нижеподписавшимся должен быть использован для погашения долгов последних по отношению к держателю, если это обязательство не будет оплачено в срок.

Права, изложенные в этом обязательстве, носят кумулятивный характер и не исключают других прав, которые может иметь держатель в соответствии с действующим законодательством.

Подпись

Печать

Приложение № _____
к контракту № _____
"___"_____19__ г.*

БАНКОВСКАЯ ГАРАНТИЯ

Мы приняли к сведению Ваш контракт №_____ от "_____" _____ 19____ г. с фирмой _____ и обязуемся немедленно по получении Вашего соответствующего требования вернуть Вам наличными сумму _____
_____
плюс_____ процентов годовых в случае, если фирма_____ не выполнит своего обязательства о поставке Вам _____
_____
и _____

вследствие этих причин Вами не будут приняты указанные(ое)
* _____.

Наше обязательство о немедленном возврате Вам указанной выше суммы вступит в силу также и в следующих случаях:

1.Если фирма_____(заказчик) откажется от контракта вследствие опоздания в поставке _____ _____ или невыполнения гарантированных технических показателей со стороны фирмы _____ _____(поставщика) согласно условиям контракта.

2.Если фирма _____ будет объявлена банкротом, или неплатежеспособной, или будет назначен куратор.

3.Если фирма_____ откажется продолжать исполнение контракта.

4. Если фирма_____ (заказчик) откажется от контракта вследствие аннулирования выданной фирме экспортной лицензии, или если форс-мажорные обстоятельства будут длиться больше, чем это предусмотрено в контракте, или если фирма передает выполнение контракта третьему лицу без согласия фирмы_____ (покупатель).

5. Во всех случаях, когда фирма_____ признает свое обязательство о возврате произведенных фирмой _____ (заказчик) платежей или имеется решение арбитража_____, согласно которому фирма_____ обязана вернуть Вам означенную сумму платежей.

Наше обязательство (гарантия) вступит в силу немедленно по производству фирмой_____ (заказчик)

_____

платежа аванса согласно условиям контракта №_____ "____"_____ 19____ г. Оно остается в силе до момента окончания выполнения фирмой_____своих обязательство по контракту N _____ от "_____"_____ 19____ г. и вступления фирмой _____(заказчик) во владение_____.

гор._____

"____"_____19____ г.

Банк_____
(Подписи ответственных представителей банка, которым предоставлено право подписи)

Печать

_____

* Используется в случае, когда контрактом предусматривается осуществление авансового платежа.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. *Как продать Ваш товар на внешнем рынке. Справочник, издательство "Мысль", 1990 г.*

2. *Основы внешнеэкономических знаний. Москва, Международные отношения, 1990 г.*

3. *Шмитгофф. Экспорт: право и практика международной торговли. Москва, Юридическая литература, 1993 г.*

4. *Руководство: Закупки по займам МБРР и кредитам МАР. Издание Всемирного Банка, 1992 г.*

5. *Материалы Европейского и Всемирного Банков реконструкции и развития по проведению торгов.*

6. *Положение о подрядных торгах в Российской Федерации (Госкомимущество и Госкомстрой Российской Федерации, 1993 г.)*

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРАВИЛА ТОЛКОВАНИЯ ТОРГОВЫХ ТЕРМИНОВ ИНКОТЕРМС 1990

Введение

ЦЕЛИ ИНКОТЕРМС

1. Целью Инкотермс является разработка свода международных правил толкования наиболее часто встречающихся во внешней торговле торговых терминов. Тем самым неуверенность в различном толковании подобных терминов в отдельных странах может быть сведена к нулю или в значительной степени уменьшена.

2. Часто по сторонам контракта неизвестны различия в торговой практике в их соответствующих странах. Это влечет за собой недопонимание, споры и обращения в суды, а также потерю времени и денег. Для устранения подобных проблем Международная торговая палата впервые в 1936 г. опубликована международные правила толкования торговых терминов, известных как Инкотермс 1936. Дополнения и изменения вносились затем в 1953, 1967, 1976, 1980 и в 1990 г. с целью приведения правил в соответствие с текущей международной торговой практикой.

ПОЧЕМУ НОВЫЙ ИНКОТЕРМС?

3. Намерение приспособить Инкотермс к все возрастающему использованию средств компьютерной связи (EDI) явилось основной причиной их пересмотра в 1990 г. Согласно редакции 1990 г. применение таких средств связи возможно при представлении сторонами различных документов (коммерческих счетов,документов, необходимых для таможенной очистки или документов, подтверждающих поставку товаров, а также транспортных документов). Сложные проблемы возникают при представлении продавцом оборотных документов, в частности, коносамента, часто используемого при продаже товара в пути. При использовании средств компьютерной связи в этих случаях жизненно важно обеспечение для покупателей той же правовой позиции, как и при получении коносамента от продавца.

НОВЫЕ СПОСОБЫ ПЕРЕВОЗКИ

4. Другой причиной разработки новой редакции явилось изменение способов транспортировки, использование контейнеров, смешанных перевозок и перевозки ролл-он-ролл с использованием автомобильного и железнодорожного транспорта в перевозках на короткое расстояние. Включенный в Инкотермс 1990 термин франко перевозчик... наименование пункта ("Freeccarrier... named port" (FCA) применим для транспортировки независимо от способа и сочетания различных средств транспорта. Поэтому имевшиеся в предшествующих редакциях (термин FOR/FOT и FOB аэропорт) исключены.

НОВЫЙ СПОСОБ РАСПОЛОЖЕНИЯ ТЕРМИНОВ

5. В связи с проводимым пересмотром рабочая группа предложила иное расположение торговых терминов с целью их более удобного применения и понимания. Все термины разделены на четыре категории, начиная со случая, когда продавец предоставляет товары покупателю непосредственно в своих помещениях (термины группы "E" - E term - EX works), согласно терминам второй группы продавец обязуется предоставить товар в распоряжение перевозчика, который обеспечивается покупателем (термины группы F - FCA, FAS and FOB), согласно терминам третьей группы "C" продавец обязуется заключить договор перевозки, однако без принятия на себя риска случайной гибели или повреждения товара или каких-либо дополнительных расходов после погрузки товара (термины группы C - CER, CIF & CIP) и, наконец термины группы D, согласно которым продавец несет все расходы и принимает на себя все риски до момента доставки товара в страну назначения (DAF, DES, DEQ, DDU & DDP). Далее приводится краткая классификация этих правил.

Затем, по всем терминам обязательства сторон сгруппированы по десяти основным направлениям, так что каждой обязанности продавца "зеркально" соответствуют соответствующие обязанности покупателя по тем же направлениям. Так, в разделе А.3. продавец обязуется заключить договор перевозки и оплатить ее, мы находим указание "обязательство отсутствует" в разделе Б.3. "Договор перевозки", определяющем соответствующие, обязанности покупателя. Излишне говорить, что покупатель не лишен такого права, если он заинтересован в заключении договора перевозки для обеспечения доставки товара в место назначения, однако перед продавцом у него такой обязанности нет. Однако, с учетом распределения между сторонами обязанностей по оплате таможенных, сборов и других налогов, а также расходов по выполнению таможенных формальностей, термины определяют, каким образом такие расходы распределяются между сторонами, хотя, конечно, для продавца после поставки им товара покупателю неважно, как последний распоряжается товаром. И наоборот, согласно некоторым терминам, например группы D, для покупателя не имеет значения, какие расходы несет продавец для доставки товаров в пункт назначения.

ИНКОТЕРМС 1990

Группа E
EXW - EX WORKS
Отгрузка с завода (Франко завод)

Группа F
FCA - FREE CARRIER **(Франко-перевозчик)**
Основная перевозка
свободно вдоль борта судна FAS

таможня не оплачена FOB
свободно на борту

Группа C	
CFR- COST AND FREIGHT	**(Стоимость и фрахт)**
Основная перевозка стоимость, страхование и фрахт оплачены	CIF
перевозка оплачена до	CPT
перевозка и страхование оплачены до	CIP
Группа D	
DAF	**поставка на границе**
Прибытие поставка с судна	DES
поставка с причала	DEQ
поставка без оплаты таможенных пошлин	DDU
поставка с оплатой таможенных пошлин	DDP

ОБЫЧАИ ПОРТОВ ИЛИ ОБЫЧАИ ОТДЕЛЬНЫХ ОТРАСЛЕЙ ТОРГОВЛИ

6. Так как торговые термины используются в различных отраслях торговли и различных регионах, весьма важным является точное определение обязанностей сторон. В отношении некоторых вопросов необходимо обращение к торговым обычаям определенного места или к практике, которую стороны установили в их предшествующих деловых отношениях (сравни статью 9 Конвенции ООН 1980 г. О договорах международной купли-продажи товаров). Желательно, чтобы в ходе переговоров по заключению контракта продавец и покупатель информировали друг друга о таких торговых обычаях, а в случае недоразумений уточняли конкретное положение в соответствующих статьях контракта. Подобные предписания контракта могут отличаться от соответствующего правила толкования Инкотермс.

ОПЦИОН ПОКУПАТЕЛЯ

7. В некоторых случаях в момент вступления контракта в силу сложно определить точно место назначения или место, куда продавец должен предоставить товары для осуществления перевозки. При этом может быть указано достаточно неопределенно "ряд" мест назначения или достаточно широкое место назначения, например, порты конкретного моря. В этом случае указывается, что покупатель в будущем вправе уточнить или конкретизировать место назначения. В случае невыполнения покупателем обязанности определения места назначения, на него может быть возложена ответственность за возникшие в связи с этим риски и дополнительные расходы. Продавец, в случае нарушения покупателем обязанности по указанию пункта назначения, имеет право сам избрать подходящий пункт.

ТАМОЖЕННАЯ ОЧИСТКА

8. Желательным является, чтобы таможенная очистка товаров осуществлялась стороной, или имеющей свое местонахождение стране ее проведения, или могущей уполномочить кого-либо для этой цели. Поэтому обычно экспортер осуществляет очистку вывозимых товаров, а импортер - ввозимых товаров. Однако согласно отдельным торговым терминам покупатель может принять на себя таможенную очистку вывозимых товаров в стране продавца (EXW, FAS), а по другим торговым терминам - продавец может осуществлять очистку ввозимых товаров в стране покупателя (DEQ и DDP). Излишне говорить, что в этих случаях соответственно покупатель и продавец принимают на себя риск неполучения экспортной или импортной лицензии. Они должны также учитывать, что соответствующие власти должны разрешить осуществление таможенной очистки стороной, не имеющей своего местонахождения в данной стране, или кем-либо по ее уполномочию. Ряд проблем возникает, когда продавец обязуется поставить товар в такое место назначения в стране покупателя, которого нельзя достичь без осуществления таможенных процедур по ввозу, а покупатель не исполняет своей обязанности по обеспечению таможенной очистки ввозимых товаров (см. далее комментарий к термину DDU).

Возможна также ситуация, когда покупатель, согласно термину EXW хочет получить товар на складе продавца, или согласно термину FAS хочет получить его вдоль борта судна при обеспечении продавцом таможенной очистки. В этом случае в соответствующем торговом термине должно быть добавлено "с оплатой таможенных сборов для вывоза". С другой стороны, если продавец готов поставить товар на условиях DEQ или DDP, но не принимает на себя обязанности по уплате таможенных или иных официальных пошлин и расходов, связанных с ввозом товаров, в термине DEQ должно быть добавлено "без оплаты пошлин", если же продавец вообще не намерен оплачивать какие-либо сборы и налоги, должно быть добавлено "без оплаты налога на добавленную стоимость" "VAT unpaid".

Во многих странах для иностранной компании весьма затруднительно не только получение импортной лицензии, но и освобождение от оплаты соответствующих пошлин (исключение налога на добавленную стоимость и т.д.). Поэтому обязанности "Поставка без оплаты пошлин" не возлагаются на продавца.

В некоторых случаях продавец, принимая на себя обязанность по доставке товара в помещения покупателя в стране импорта, соглашаясь на оплату таможенной очистки, не принимает на себя оплату пошлин. В этом случае термин DDU должен быть дополнен словами "DDU с таможенной очисткой; соответствующие добавления могут быть сделаны к иным терминам группы "D": "DDP без оплаты налога на добавленную стоимость", "DEQ" "без оплаты пошлин".

УПАКОВКА

9. Во многих случаях сторонам необходимо заранее знать, какой вид упаковки обеспечит надлежащую перевозку товара в место назначения. В связи с тем, что обязанности продавца по упаковке могут значительно отличаться в зависимости от вида транспорта и продолжительности транспортировки, необходимо предусматривать обязанность продавца по обеспечению упаковки товара, соответствующей данному виду транспорта, при условии, что соответствующие обстоятельства транспортировки были известны ему до заключения контракта (сравни статьи 35.1 и 35.2 в Конвенции ООН 1980 г. О договорах международной

купли продажи товаров, согласно которым "товар, включая упаковку, должен быть пригоден для любой конкретной цели, о которой продавец прямо или косвенно был поставлен в известность во время заключения контракта, за исключением тех случаев, когда из обстоятельств следует, что покупатель не полагался или что для него было неразумным полагаться на компетентность и суждения продавца").

ИНСПЕКТИРОВАНИЕ ТОВАРА

10. Иногда покупателю целесообразно обеспечить проверку товара до или во время передачи его продавцом перевозчику (так называемая предотгрузочная проверка). При отсутствии иного урегулирования в контракте, именно покупатель, поскольку это осуществляется в его интересах, оплачивает расходы по проведению такой проверки. Если однако, такая проверка проводится с целью выяснения, соблюдены ли обязательные правила в отношении экспорта товара из страны продавца, такие расходы по проведению проверки оплачиваются продавцом.

ФРАНКО ПЕРЕВОЗЧИК... НАИМЕНОВАНИЕ ПУНКТА (FCA)

11. Как отмечалось, термин FCA используется в случаях, когда продавец выполняет свою обязанность путем передачи товара перевозчику, указанному покупателем. Данный термин может быть использован также при морской перевозке в тех случаях, когда товар не передается на судно традиционным путем через борт судна. Естественно, что традиционный FOB не применим, когда продавец обязуется до прихода судна передать товар на терминал порта, поэтому он не может нести риски и оплачивать расходы с момента, когда он не в состоянии контролировать товары или давать инструкции в отношении его содержания.

Необходимо подчеркнуть, что в соответствии с терминами группы "F", продавец обязан передать товары для перевозки согласно указаниям покупателя, поэтому в обязанности последнего входит заключение договора перевозки и указание перевозчика. Поэтому нет необходимости в данной группе терминов указывать подробно, каким образом товар передается продавцом перевозчику. Вместе с тем с целью обеспечения возможности коммерсантам использовать термин FCA как привычный термин группы "F", даются соответствующие пояснения в отношении поставки различными видами транспорта.

Также может оказаться излишним указание перевозчика, поскольку в обязанности покупателя входит извещение продавца о том, кому должен быть передан товар для транспортировки. Учитывая, однако, важное значение для коммерсантов определения как самого перевозчика, так и транспортных документов, в преамбуле толкования термина FCA содержится и определение перевозчика. В этой связи необходимо отметить, что определение перевозчик включает не только предприятие, непосредственно осуществляющее транспортировку товара, но и предприятие, принимающее обязательство осуществить или содействовать осуществлению транспортировки в тех случаях, когда оно принимает на себя и несет ту же ответственность, что и перевозчик. Иными словами, под термином "перевозчик" понимается как сам перевозчик, так и экспедитор. Поскольку в различных странах предписания относительно экспедиторов неодинаковы, в преамбуле, с учетом практики, указывается, что продавец безусловно обязан следовать указаниям покупателя в отношении экспедитора, даже если этот последний отказывается принять на себя ответственность как перевозчик.

ТЕРМИНЫ ГРУППЫ "C"
(CFR, CIF, CPT и CIP)

12. Согласно терминам "C" продавец за свой счет обязан заключить договор перевозки на обычных условиях. Поэтому в соответствующем термине необходимо указывать тот пункт, до которого он должен оплачивать транспортировку. Согласно терминам CIF и CIP в обязанности продавца входит также страхование товара за свой счет.

Поскольку пункт, определяющий распределение расходов, находится в пункте назначения, термины группы "C" часто ошибочно относят к договорам доставки (arriwal contracts), по которым продавец не освобождается от расходов и рисков до момента прибытия судна в согласованный пункт. Следует однако подчеркнуть, что термины группы "C" имеют ту же природу, что и термины группы "F" в отношении того, что продавец считается выполнившим свои обязанности по договору в стране отгрузки. Таким образом, договоры купли-продажи на условиях терминов группы "C", подобно договорам на условиях терминов группы "F", относятся к категории договоров отгрузки (shipment contracts). Поэтому в обязанности продавца входит оплата расходов по перевозке товара обычным путем и общепринятым способом до места назначения, а риск случайной гибели или случайного повреждения товара, и дополнительные расходы, возникающие после передачи товара перевозчику, возлагаются на покупателя. Группа терминов "C" отличается от других терминов по двум решающим пунктам, касающимся распределения расходов и рисков. Поэтому особое внимание должно уделяться дополнению обязанностей продавца на условиях терминов группы "C" в том, что касается рисков. Весьма важным является в данной группе терминов освобождение продавца от дальнейших расходов и несения рисков после надлежащего выполнения им обязательств по контракту путем заключения договора перевозки, передачи товара перевозчику и его страхования, согласно условиям CIF и CIP.

Возможно также согласование продавцом и покупателем осуществления платежей путем документарного аккредитива, предусматривающего представление отгрузочных документов банку. Поэтому противоречащей обычному способу осуществления платежей в международной торговле была бы ситуация, когда продавец несет дополнительные риски и оплачивает дополнительные расходы после осуществления платежей по документарному аккредитиву, иными словами, после отгрузки товара. При этом разумеется, что продавец несет все расходы по транспортировке независимо от того, оплачивается ли фрахт после погрузки или он оплачивается в месте назначения (сохраненный фрахт) за исключением дополнительных расходов, возникших в связи с погрузкой.

Многие договоры перевозки, предусматривающие перегрузку товара в промежуточных пунктах с целью достижения места назначения, обязывают продавца оплачивать такие расходы, включая расходы по перегрузке товара с одного перевозочного средства на другое. Если же перегрузку осуществляет перевозчик, например, для избежания непредвиденных препятствий (таких как ледостав, столкновение, трудовые конфликты, правительственные запрещения, война или иные военные действия), такие расходы относятся на покупателя.

13. Нередки случаи желания сторон уточнить, до какой степени продавец обеспечивает перевозку, включая расходы по разгрузке. Хотя такие расходы обычно входят в стоимость фрахта при перевозке товаров на регулярных судоходных линиях, договор купли-продажи часто предусматривает, что перевозка осуществляется или должна осуществляться на условиях liner terms. В иных случаях после указания CER или CIF добавляется с разгрузкой (landed). Использование подобных добавлений в сокращенном виде нежелательно, если только значение

сокращения не является достаточно ясным и согласовано договаривающимися сторонами или следует из применимых норм права или обычаев торговли.

Действительно, продавцу не следует, да и он не может без изменения самого существа терминов группы "С" принимать какие-либо обязанности в отношении прибытия товаров в место назначения, поскольку риск любого опоздания в период транспортировки лежит на покупателе. Поэтому любое обязательство в отношении срока должно иметь указание на место отгрузки или выгрузки, то есть "отгрузка (выгрузка) не позднее, чем...". Там, договоренность "CER Гамбург не позднее чем..." представляет неправильное использование термина и влечет за собой различия в толковании. Стороны при этом должны либо считать, что товар должен прибыть в Гамбург в обусловленное время, и в этом случае данный договор не является договором "отгрузки", а договором "прибытия", либо считать, что продавец должен отгрузить товары в такой срок, чтобы обеспечить их нормальное прибытие в Гамбург до обусловленной даты, если только из-за непредвиденных обстоятельств перевозка не будет задержана.

14. В торговле предметами потребления встречаются случаи их продажи, когда товар перевозится морем, в этих случаях к соответствующему термину прибавляется указание "в море". Хотя риск случайной гибели или случайного повреждения товара, согласно терминам "CER" и "CIF", перешел с продавца на покупателя, тем не менее сложности при их толкованию, применяются обычные значения терминов CFR и CIF в отношении распределения между продавцом и покупателем рисков, что означает, что покупатель принимает на себя все риски с момента вступления договора купли-продажи в силу. Согласно иному толкованию, момент перехода риска совпадает с моментом вступления договора в силу. Последнее толкование представляется более практичным, поскольку обычно невозможно определить состояние товара в период транспортировки. В этой связи Конвенция ООН 1980 г. О договорах международной купли-продажи товаров в статье 68 предусматривает, что "покупатель принимает на себя риск в отношении товара, проданного во время его нахождения в пути, с момента сдачи товара перевозчику, который выдал документы, подтверждающие договор перевозки". Из этого правила имеется исключение, согласно которому "если в момент заключения договора купли-продажи продавец знал или должен был знать, что товар утрачен или поврежден, и он не сообщил об этом покупателю". Следовательно, толкование терминов "CFR" и "CIF" с добавлением указания "в море" зависит от применимого к договору купли-продажи праву. Сторонам рекомендуется либо определять такое применимое право либо способ его определения. В случае сомнения сторонам целесообразно уточнить этот вопрос в контракте.

ИНКОТЕРМС И ДОГОВОР ПЕРЕВОЗКИ

15. Следует подчеркнуть, что Инкотермс обращаются к торговым терминам, используемым в договорах купли-продажи и не оперируют терминами - хотя бы и излагаемыми теми же словами, - используемыми в договорах перевозки, в частности, условий чартера. Условия чартера обычно уделяют больше внимания возмещению расходов по погрузке, выгрузке и времени, необходимому для этих операций (именуемые положения о демередже). Сторонам договора купли-продажи целесообразно выделить в нем соответствующие положения для возможно более ясного понимания, каким временем располагает продавец для погрузки товара на судно или иные подходящие средства, предоставляемые покупателем, а покупатель - временем, необходимым для получения товара от перевозчика в месте назначения, а также определить, до какого момента продавец несет риски и оплачивает расходы по осуществлению погрузочных операций согласно терминам группы "F" и разгрузочных операций согласно терминам группы "С". Тот факт, что

согласно заключаемому продавцом договору перевозки термин чартера "free out" означает освобождение перевозчика от выполнения разгрузочных операций не обязательно влечет за собой переход риска и оплаты стоимости таких операций на покупателя по договору купли-продажи, так как из положений упомянутого договора или из обычаев порта может следовать, что заключенный продавцом договор перевозки включает разгрузочные операции.

ТРЕБОВАНИЕ "НА БОРТУ" ПО УСЛОВИЯМ FOB, CFR И CIF

16. Договор перевозки определяет обязанности грузоотправителя или лица, передающего товар, в отношении передачи товара перевозчику. Условия FOB, CFR и CIF сохранили традиционную практику поставки товара на борт судна. Хотя обычно предусмотренный договором купли-продажи пункт поставки товара совпадает с местом передачи товара перевозчику, современные транспортные средства создают серьезную проблему "синхронизации" договоров перевозки и купли-продажи. В настоящее время товары обычно передаются продавцом перевозчику до принятия их на борт судна или даже до прибытия судна в порт. В таких случаях рекомендуется использовать термины группы "F" или "C", не предусматривающие передачу товара на борт судна, в частности FCA, CPT или CIP вместо FOB, CFR и CIF.

ТЕРМИНЫ ГРУППЫ "D" (DAF, DES, DEQ DDU и DDP)

17. Как отмечалось, термины группы "D" отличаются от терминов группы "C", поскольку согласно терминам группы "D", продавец несет ответственность за прибытие товаров в согласованный пункт или порт назначения. Продавец несет все риски и оплачивает все расходы по доставке товара в этот пункт. Следовательно, группа терминов "D" представляет "договоры доставки" (arriwal contracts), а группа терминов "C" - "договоры отгрузки" (shipment contracts).

Термины группы "D" подразделяются на две категории. Согласно терминам DAF, DES и DDU продавец не обязан поставить товары, прошедшие необходимую для импорта очистку, согласно же терминам DEQ и DDP он обязан обеспечить такую очистку. Поскольку термин DAF используется часто при железнодорожных перевозках, когда обычно перевозчиком оформляется прямой перевозочный документ, обеспечивающий перевозку до места назначения и заключается договор страхования на тот же период времени, в п.A.8 толкования данного термина имеется соответствующее положение. Однако подобное содействие продавца покупателю в заключении прямого договора перевозки осуществляется за счет и риск покупателя. Аналогично, все расходы по страхованию в период после поставки продавцом товара на границу осуществляются за счет покупателя.

Термин DDU включен в настоящую редакцию 1990 года. Данный термин имеет значение, когда продавец обязуется поставить товар в место назначения, однако без оплаты таможенной очистки по импорту и без оплаты таможенных пошлин. Хотя таможенная очистка по импорту не представляет какой-либо проблемы в странах Общего рынка, данный термин может быть весьма приемлемым. Вместе с тем в тех странах, где таможенная очистка по импорту затруднена и требует затрат времени, для продавца может оказаться рискованным принятие обязательства по поставке товара с прохождением таможни. Хотя согласно толкованию термина DDU, пункта B.5 и B.6, покупатель несет дополнительные расходы, связанные с невыполнением им обязанности по таможенной очистке товара при ввозе, продавцу не рекомендуется использовать

данный термин в тех странах, где возможны трудности в связи с таможенной очисткой товара при ввозе.

КОНОСАМЕНТ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ КОМПЬЮТЕРНОЙ СВЯЗИ (EDI)

18. Традиционно коносамент является единственным надлежащим документом, представляемым продавцом согласно терминам CFR и CIF. Коносамент исполняет три основные функции: является доказательством передачи товара на борт судна, доказательством заключения договора перевозки, а также средством для передачи во время транзита прав на товар третьим лицам.

Иные транспортные документы выполняют две первые перечисленные функции, однако не обеспечивают контроль за поставкой товара в пункт назначения и не предоставляют покупателю права продать товар во время транзита. Вместо этого подобные документы указывают наименование стороны, правомочной получить товар в месте назначения. Тот факт, что необходимым для получения товара от перевозчика в месте назначения является обладание коносаментом, существенно затрудняет его замену средствами компьютерной связи (EDI).

Поскольку обычным является оформление коносаментов в нескольких оригинальных экземплярах, поэтому для покупателя или для банка, действующего согласно его инструкциям в отношении оплаты товара продавцу, весьма важно быть уверенным в том, что все оригиналы продавцом переданы (так называемый "полный комплект" коносаментов). Это также требуется согласно разработанным МТП Унифицированным правилам и обычаям для документарного аккредитива (публикация МТП N 400).

Транспортные документы могут свидетельствовать не только передачу товара перевозчику, но и то, насколько это ясно перевозчику, товар находится в надлежащем состоянии. Любое указание в транспортом документе о недостатках товара делают его "нечистым", что не допускается Правилами для документарного аккредитива (статья 18, см. также публикацию МТП N 473). Несмотря на отмеченный юридический характер коносамента, в будущем он, видимо, будет заменен средствами компьютерной связи (EDI). Редакция Инкотермс 1990 г. учитывает подобное ожидаемое развитие.

НЕОБОРОТНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ВМЕСТО КОНОСАМЕНТА

19. В последние годы происходит значительное упрощение транспортных документов. Коносаменты часто заменяются необоротными документами, аналогично тем, которые используются при иных способах транспортировки товара. Такие документы именуются "морская накладная", "линейная накладная", "фрахтовая расписка", применяются также вариации подобных выражений. Такие документы удобны для пользования, за исключением случаев, когда покупатель намерен путем передачи транспортного документа новому покупателю продать товар, находящийся в пути. Для этого обязательство продавца о представлении коносамента по условиям CFR и CIF должно быть сохранено. В тех же случаях, когда сторонам известно, что покупатель не намерен продавать товар в пути, они могут договориться об освобождении продавца от обязанности представлять коносамент или они могут использовать термины CPT и CIP, в которых отсутствует обязанность представить коносамент.

СПОСОБЫ ТРАНСПОРТИРОВКИ И СИСТЕМА ИНКОТЕРМС 1990

Любой вид транспорта,	
С завода (...с указанием пункта) включая смешанный	EXW
Франко перевозчик (с указанием пункта)	FCA
Перевозка оплачена до (с указанием пункта назначения)	CPT
Перевозка и страхование оплачены до (с указанием пункта назначения)	CIP
Поставка на границе (с указанием пункта)	DAF
Поставка без оплаты пошлины (с указанием пункта назначения)	DDU
Поставка с оплатой пошлины (с указанием пункта назначения)	DDP
Воздушный транспорт	
Франко перевозчик (с указанием пункта)	FCA
Железнодорожный транспорт	FCA
Франко перевозчик (с указанием пункта)	
Морской и внутренний водный транспорт	FAS
Свободно вдоль борта судна (наименование порта отгрузки)	
Свободно на борту (наименование порта отгрузки)	FOB
Стоимость и фрахт (наименование порта назначения)	CFR
Стоимость, страхование и фрахт (наименование порта назначения)	CIF
Поставка с судна (наименование порта назначения)	DES
Поставка с причала (наименование порта назначения)	DEQ

ПРАВО ДАВАТЬ ИНСТРУКЦИИ (УКАЗАНИЯ) ПЕРЕВОЗЧИКУ

20. Оплачивая товары на условиях поставки терминов группы "С", покупатель должен быть уверен, что после получения платежа продавец не вправе давать перевозчику какие- либо новые указания. Ряд документов, применяемых при перевозке некоторыми видами транспорта (воздушным, автомобильным или железнодорожным), предоставляют сторонам возможность лишить продавца права на такие новые указания перевозчику путем представления покупателю единственного

оригинала или дубликата накладной. Подобные накладные представляют условие "о нераспоряжении". Однако документы, используемые при морской перевозке вместо коносамента, не имеют, как правило, такой "ограничительной" функции. С целью устранения данного недостатка Международным Морским Комитетом разрабатываются "Единообразные правила для морских накладных". Однако в период, пока данные правила не будут разработаны и не войдут в практику, покупателю в случае сомнения не следует оплачивать товар против необоротных документов.

ПЕРЕХОД НА ТОВАР СООТВЕТСТВУЮЩИХ РИСКОВ И РАСХОДОВ

21. Риск гибели или повреждения товаров, также как и обязанности по оплате соответствующих расходов переходят с продавца на покупателя с момента выполнения продавцом обязанности по поставке товара. Хотя продавцу не предоставлено право допускать просрочку в переходе риска и оплате соответствующих расходов, все термины допускают переход риска и соответствующих расходов до осуществления поставки, если покупатель не принимает согласованной поставки или не представляет инструкции (в отношении срока поставки и/или места поставки), которые продавец может потребовать для выполнения своей обязанности по поставке товара. Для перехода риска и распределения расходов в первую очередь необходимо, чтобы товар был индивидуализирован и предназначен именно для данного покупателя или, как указано в терминах, был отложен для него (предназначение). Это наиболее важно при поставке товара на условиях EXW, поскольку при поставке товара на всех иных условиях он обычно индивидуализируется и предназначается конкретному покупателю при подготовке его к погрузке и отправке (термины группы "F" и "C") или при поставке его в место назначения (термины группы "D"). В исключительных случаях, когда товар отгружается продавцом навалом без выделения для каждого покупателя соответствующих количеств, переход риска и соответствующих расходов осуществляется только после надлежащего выделения товара, как было отмечено выше (сравни также статью 69,3 Конвенции ООН 1980 г. О договорах международной купли- продажи).

ССЫЛКА НА ИНКОТЕРМС

22. Коммерсанты, желающие использовать настоящие правила, должны предусматривать, что их договоры будут регулироваться положениями Инкотермс 1990 г.

С ЗАВОДА (С УКАЗАНИЕМ ПУНКТА)
EX WORKS - EXW

Термин "С завода" означает, что продавец выполняет свое обязательство по поставке, когда он передает товар в распоряжение покупателя на своем предприятии (заводе, фабрике, складе и т.п.). В частности, он не отвечает за погрузку товара на транспортное средство, предоставленное покупателем, а также за таможенную очистку товара для ввоза, если не оговорено иное. Покупатель несет все расходы и риски в связи с перевозкой товара от предприятия продавца к месту назначения. Таким образом, данный термин возлагает на продавца минимальные обязанности. Он не применим, если покупатель не в состоянии осуществить сам или обеспечить выполнение экспортных формальностей. В этом случае должен использоваться термин FCA.

А. ПРОДАВЕЦ ОБЯЗАН

А.1. Предоставление товара в соответствии с условиями договора

Поставить в соответствии с договором купли-продажи товар и представить коммерческий счет или его эквивалент, оформленный с помощью средств компьютерной связи, а также доказательств соответствия товара, если это предусмотрено условиями договора.

Б. ПОКУПАТЕЛЬ ОБЯЗАН

Б.1. Уплата цены

Уплатить предусмотренную договором купли- продажи цену.

А.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

По просьбе покупателя оказать ему, за его счет и риск, необходимое содействие в получении экспортной лицензии или иного официального разрешения, необходимого для ввоза товара.

Б.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

На свой риск и за свой счет получить необходимые экспортно-импортные лицензии или иное официальное разрешение, а также выполнить таможенные формальности, требуемые для вывоза и ввоза товара, а также, в случае необходимости, его транзита через третьи страны.

А.3. Договор перевозки и страхования

а) Договор перевозки - нет обязанности.
б) Договор страхования - нет обязанности.

Б.3. Договор перевозки

Нет обязанности.

А.4. Поставка

Предоставить товар в распоряжение покупателя в указанный в договоре пункт поставки и срок, при отсутствии в договоре таких указаний - в пункт и время обычные при поставке аналогичных товаров.

Б.4. Принятие поставки

Принять поставку товара, как только последний предоставлен в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4.

А.5. Переход рисков

В соответствии с пунктом Б.4 нести все риски гибели или повреждения товара до момента, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя, как это предусмотрено в пункте А.4.

Б.5. Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4. При невыполнении им предусмотренной пунктом Б.7 обязанности по извещению, продавец несет риск утраты или повреждения товара, начиная с даты, когда истек согласованный сторонами срок для принятия товара, при условии, что товар был должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного контракта.

А.6. Распределение расходов

В соответствии с пунктом Б.6 нести все расходы, падающие на товар, до момента предоставления его в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.

Б.6. Распределение расходов

Нести все расходы, падающие на товар с момента предоставления его в распоряже-ние покупателя в соответствии с пунктом А.4.

Нести все дополнительные расходы, возникшие вследствие неисполнения покупателем обязанности по принятию товара после того, как он предоставлен в его распоряжение, или вследствие отсутствия необходимых извещений, как это предусмотрено в пункте Б.7, при условии, однако, что товар был должным образом индивидуализирован, то есть определенным образом обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

А.7. Извещение покупателя

Направить покупателю извещение о дате и месте, когда товар будет предоставлен в распоряжение покупателя.

Б.7. Извещения продавца

Поскольку покупатель вправе определить в течение согласованного периода дату и/или место принятия товара, он должен направить продавцу необходимое извещение об этом.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы или заменяющие их средства компьютерной связи

Нет обязательства

Б.8. Доказательство поставки, транспортные документы или заменяющие их средства компьютерной связи

Направить продавцу соответствующее доказательство принятия поставки.

А.9. Проверка, упаковка, маркировка

Нести все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для предоставления товара в распоряжение покупателя.

Обеспечить за свой счет упаковку (если только для данного вида торговли не является обычным указание в контракте на возможность поставки без упаковки), необходимую для перевозки товара, если все обстоятельства, относящиеся к транспортировке (различные способы перевозки, направление и т.п.) известны продавцу до заключения договора-контракта. Маркировка товара должна быть осуществлена надлежащим образом.

Б.9. Инспектирование товара

Если в договоре не определено иное, нести все расходы, связанные с инспектированием товара перед отгрузкой (включая обязательную проверку властями страны экспорта).

А.10. Другие обязанности

По просьбе покупателя оказать ему за его счет и риск полное содействие в получении документов или эквивалентных им документов, выдаваемых электронными средствами связи, выдаваемых в /или передаваемых из/ страны поставки и/или стране происхождения товара, а если необходимо, также для транзитной перевозки через третьи страны.

По просьбе покупателя представить ему информацию, необходимую для заключения договора страхования.

Б.10. Другие обязанности

Нести все расходы и сборы, связанные с получением документов или их эквивалентов, выдаваемых средствами электронной связи, как это предусмотрено в пункте А.10, а также возмещать продавцу расходы, связанные с оказанием продавцом содействия покупателю.

ФРАНКО ПЕРЕВОЗЧИК (С УКАЗАНИЕМ ПУНКТА)
FREE CARRIER - **FCA**

Термин "Франко перевозчик" означает, что продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке товара, прошедшего таможенную очистку для ввоза, с момента передачи его в распоряжение перевозчика в обусловленном пункте. При отсутствии указания покупателя о таком пункте, продавец вправе определить такой пункт сам среди ряда подобных пунктов, где перевозчик принимает товар в свое распоряжение. В тех случаях, когда согласно коммерческой практике для заключения договора перевозки необходимо содействия продавца (при перевозке товара воздушным или железнодорожным транспортом), он может действовать в таких случаях за счет и на риск покупателя.

Данный термин может быть использован при осуществлении перевозки любым видом транспорта, включая смешанные перевозки. "Перевозчик" означает любое лицо, которое на основании договора перевозки обязуется осуществить или обеспечить перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским или внутренним водным транспортом или в смешанной перевозке. Если

покупатель уполномочивает продавца поставить товар лицу, не являющемуся переводчиком, например, экспедитору, продавец считается выполнившим свою обязанность по поставке товара с момента передачи его на хранение данному лицу.

"Транспортный терминал" означает железнодорожную станцию, причал, контейнерный терминал или двор, пункт по принятию различных видов грузов, то есть любых контейнеров и/или поддонов, независимо от применения ISO, трейлеров, прицепов, оборудования типа ро-ро, igloos, применяемых любыми средствами транспорта.

А. ПРОДАВЕЦ ОБЯЗАН

А.1. Обеспечение соответствия товара условиям договора

Поставить товар и представить коммерческие счета или их эквиваленты, оформляемые электронными средствами, а также иные документы, подтверждающие соответствие товара условиям договора купли-продажи.

Б. ПОКУПАТЕЛЬ ОБЯЗАН

Б.1. Уплата цены

Уплатить цену товара в соответствии с условиями договора купли-продажи.

А.2. Лицензии, разрешения и выполнения формальностей

Обеспечить представление за свой счет и риск любых экспортных лицензий и иных официальных разрешений, а также осуществить выполнение всех таможенных формальностей, необходимых при вывозе товара.

Б.2. Лицензии, разрешения и выполнение формальностей

Обеспечить представление за свой счет и риск любых импортных лицензий и иных официальных разрешений, осуществить выполнение всех таможенных формальностей, необходимых при ввозе товара, а в случае необходимости, его транзита через третьи страны.

А.3. Договор перевозки и страхования

а) Договор перевозки

Нет обязанности. Однако по просьбе покупателя, либо на основании торгового обычая, в случае, если покупатель заблаговременно не даст иных указаний, продавец вправе заключить договор перевозки на обычных условиях и за счет и риск покупателя. В случае отказа продавца от заключения такого договора, он должен немедленно информировать об этом покупателя.

б) Договор страхования нет обязанности.

Б.3. Договор перевозки

За свой счет заключить договор перевозки товара от согласованного пункта, за исключением случаев, предусмотренных в пункте А.3.а).

А.4. Поставка

Предоставить товар в распоряжение перевозчика или иного лица (например, экспедитора), указанного покупателем или избранного продавцом в соответствии с пунктом А.3.а), в указанном пункте (например, транспортном терминале или ином месте), в согласованный для поставки период или дату, согласованным способом или способом, который является обычным для данного пункта.

При отсутствии соглашения сторон о конкретном пункте и при наличии ряда подходящих пунктов, продавец вправе избрать тот пункт, который наилучшим образом отвечает цели поставки. При отсутствии указаний покупателя, продавец может поставить товар в таком количестве или состоянии, а также способом, который является наиболее подходящим для данного способа транспортировки. Поставка товара считается выполненной:

1) при перевозке товара по **железной дороге** в случае, если товар составляет вагонную или контейнерную партию, продавец обязан надлежащим образом осуществить загрузку вагона или загрузить контейнер. Поставка считается завершенной, когда загруженный вагон или загруженный контейнер принимаются железной поручению.

Если товар не составляет вагонную или контейнерную партии, поставка считается завершенной, когда продавец сдал товар на приемном пункте железной дороги или погрузил его в транспортное средство, предоставленное железной дорогой.

2) при перевозке товаров **автомобильным транспортом** в случае, если погрузка осуществляется на предприятии продавца, поставка считается выполненной с момента погрузки товара в транспортное средство, предоставленное покупателем.

Если товар поставляется с предприятия перевозчика, поставка считается выполненной с момента передачи товара перевозчику или иному лицу, действующим по его поручению.

3) при перевозке товара по **внутренним водным путям** в случае, если погрузка осуществляется на предприятии продавца, поставка считается выполненной с момента погрузки товара на судно, предоставленное покупателем.

Если товар поставляется с предприятия перевозчика, поставка считается выполнен-ной с момента передачи товара перевозчику по внутренним водным путям или иному лицу, действующему по его поручению.

4) при перевозке товара **морским путем** в случае, если товар составляет полную контейнерную партию (FCL), поставка считается выполненной с момента принятия морским перевозчиком контейнерной партии. В случае, если контейнер передается действующему от имени перевозчика оператору контейнерного терминала, товар считается принятым с момента его поступления в помещения терминала.

В случае, если количество товара составляет менее контейнерной партии (LCL) или не помещен в контейнер, продавец обязан доставить его в транспортный терминал. Поставка считается выполненной с момента передачи товара морскому перевозчику или лицу, действующему по его поручению.

5) при перевозке товара **воздушным** транспортом поставка считается выполненной с момента передачи товара воздушному перевозчику или лицу, действующему по его поручению.

6) при перевозке товара **иными, помимо перечисленных,** видами транспорта, поставка считается выполненной с момента передачи товара перевозчику или иному лицу, действующему по его поручению.

7) при перевозке товара **смешанными видами транспорта,** поставка считается выполненной с момента передачи товара, как это предусмотрено в пунктах 1-6.

Б.4.Принятие поставки

Принять поставку товара в соответствии с пунктом А.4.

А.5. Переход рисков

Согласно предписаниям п.Б.5. нести все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с п.А.4.

Б.5. Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента поставки, как это предусмотрено пунктом А.4.

При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения согласно пункту Б.7 или в случае непринятия товара перевозчиком, назначенным покупателем, нести все риски утраты или повреждения товара, начиная с согласованной даты или с даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

А.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, содержащихся в пункте Б.6

- нести все относящиеся к товару расходы до момента передачи его перевозчику в соответствии с пунктом А.4;
- нести все расходы по оплате таможенных формальностей, а также по уплате налогов, пошлин и иных сборов, уплачиваемых при вывозе.

Б.6. Распределение расходов

Нести все относящиеся к товару расходы с момента поставки в соответствии с пунктом А.4.

Нести все дополнительные расходы, возникшие вследствие нарушения им обязанности указать переводчика, либо вследствие нарушения указанным им перевозчиком обязанности принять в согласованное время товар, либо вследствие невыполнения им обязанности соответствующего извещения согласно пункту Б.7, при условии, однако, что товар был должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом договора. Нести все расходы по оплате налогов, пошлин и иных сборов, а также уплачиваемых при импорте расходов по выполнению таможенных формальностей, а в случае необходимости, расходов, связанных с транзитом товара через третьи страны.

А.7. Извещение покупателя

Передать покупателю извещение о передаче товара в распоряжение перевозчика. В случае непринятия перевозчиком товара в согласованное время, продавец обязан также известить покупателя.

Б.7. Извещение продавца

Передать покупателю извещение, содержащее наименование перевозчика, указать способ транспортировки, а также дату или период поставки ему товара, а в случае необходимости, пункт в месте, где товар должен быть передан перевозчику.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Доставить покупателю за свой счет, если это обычно принято, в качестве доказательства поставки товара обычные транспортные документы в соответствии с пунктом А.4.

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Принять доказательства поставки в соответствии с пунктом А.8.

А.9. Проверка, упаковка, маркировка

Нести расходы, вызываемые проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для передачи товара перевозчику.

Б.9. Инспектирование товара

Нести, если не согласовано иное, расходы, вызываемые проверкой товара перед погрузкой, за исключением случаев, когда это осуществляется властями страны экспорта.

А.10. Иные обязанности

По просьбе покупателя оказать последнему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств электронной связи (помимо упомянутых в пункте А.8), выдаваемых в/или передаваемых из страны поставки и/или происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для вывоза, или в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

По просьбе покупателя представить ему информацию, необходимую для заключения договора страхования.

Б.10. Иные обязанности

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А.10 документов, или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи, возместить продавцу расходы, возникшие у него в связи с оказанием предусмотренного в пункте А.10 содействия, а также в связи с заключением договора перевозки, предусмотренного в пункте А.3.а). Сообщить продавцу необходимые инструкции в случаях, когда согласно пункту А.3.а) требуется содействие продавца в заключении договора перевозки.

СВОБОДНО ВДОЛЬ БОРТА СУДНА
(НАИМЕНОВАНИЕ ПОРТА ОТГРУЗКИ)
FAS - FREE ALONGSIDE SHIP

Свободно вдоль борта судна означает, что продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке, когда товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтерах в согласованном пункте отгрузки. Это означает, что с этого момента покупатель должен нести все расходы и риски гибели или повреждения товара. По условиям ФАС (FAS) на покупателя возлагается обязанность по очистке товара от пошлин для его вывоза. Данный термин не следует применять, когда покупатель прямо или косвенно не в состоянии обеспечить выполнение таможенных формальностей.

А. ПРОДАВЕЦ ОБЯЗАН

А.1. Поставка товара в соответствии с условиями договора

Поставить товар в соответствии с условиями договора купли-продажи с представлением коммерческого счета или эквивалентного ему документа, оформленного с помощью средств электронной связи, а также других данных, подтверждающих соответствие товара, если это требуется по условиям договора.

Б. ПОКУПАТЕЛЬ ОБЯЗАН

Б.1. Уплата цены

Уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.

А.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Оказать покупателю по его просьбе, на его риск и за его счет полное содействие в получении экспортной лицензии или иного официального разрешения, необходимого для вывоза товара.

Б.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет экспортные или импортные лицензии или иные официальные разрешения, выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза или ввоза товара, а также в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

А.3. Договоры перевозки и страхования

а) д о г о в о р п е р е в о з к и нет обязанности
б) д о г о в о р с т р а х о в а н и я нет обязанности

Б.3. Договор перевозки

Заключить за свой счет договор перевозки товара от согласованного порта отгрузки.

А.4. Поставка

Поставить товар вдоль борта указанного судна в определенное покупателем место погрузки в указанном порту отгрузки в установленную дату или срок и в соответствии с обычаями порта.

Б.4. Принятие поставки

Принять поставку в соответствии с условиями, указанными в пункте А.4.

А.5. Переход рисков

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.5, нести все риски утраты или повреждения товар до момента, когда товар поставлен, как это предусмотрено в пункте А.4.

Б.5. Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента, когда товар поставлен в соответствии с пунктом А.4.

Нести дополнительные риски утраты или повреждения товара при нарушении обязательств, предусмотренных в пункте Б.2, возникшие вследствие того, что им не было должным образом дано извещение, как это предусмотрено в пункте Б.7, а также вследствие того, что указанное покупателем судно не прибудет своевременно или не будет в состоянии принять товар или прекратит принятие груза до наступления установленной даты, и нести все риски утраты или повреждения товара с момента истечения установленной даты поставки или периода поставки, при условии, что товар был должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом договора.

А.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, содержащихся в пункте Б.6, нести все расходы, падающие на товар до момента его поставки, как это предусмотрено в пункте А.4.

Б.6. Распределение расходов

Нести все расходы, падающие на товар, с момента его поставки, как это предусмотрено в пункте А.4. Нести все дополнительные расходы, возникшие вследствие того, что названное им судно не прибудет своевременно или не будет в состоянии принять товар или прекратит принятие груза до наступления установленной даты, либо вследствие невыполнения покупателем предусмотренных в пункте Б.2 обязательств, либо вследствие невыполнения предусмотренной пунктом Б.7 обязанности по направлению надлежащего извещения, при условии, однако, что товар был должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом договора.

Уплатить все налоги, сборы и иные сборы, а также расходы по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза и ввоза товара, а также в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

А.7. Извещение покупателя

Известить надлежащим образом покупателя о том, что товар поставлен вдоль борта указанного судна.

Б.7. Извещение продавца

Известить надлежащим образом продавца о названии судна, месте погрузки и о необходимой дате поставки товара.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Доставить покупателю за свой счет в качестве доказательства поставки товара обычные транспортные документы в соответствии с пунктом А.4.

В случае, если таким доказательством, упомянутым в предыдущем параграфе, является транспортный документ, оказать покупателю по его просьбе, на его риск и за его счет необходимое содействие в получении транспортного документа (например, оборотного коносамента, необоротной морской накладной или документа, выдаваемого в случае перевозки внутренним водным сообщением). В случае если продавец и покупатель договорились об осуществлении электронной связи, упомянутые в предыдущем параграфе документы могут быть заменены эквивалентными им документами, оформляемыми с помощью средств компьютерной связи (EDI).

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Принять доказательства поставки в соответствии с пунктом А.8.

А.9. Проверка, упаковка, маркировка

Оплатить расходы, вызываемые проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет) необходимой для передачи товара в распоряжение покупателя.

Обеспечить за свой счет упаковку товара, если это необходимо при транспортировке товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отправлять товар без упаковки, при условии, что условия перевозки (вид, направление перевозки) известны продавцу до заключения договора купли-продажи. Надлежащим образом осуществить маркировку товара.

Б.9. Инспектирование товара

Нести, если не согласовано иное, расходы, связанные с проверкой товара перед отгрузкой, включая случаи, когда это осуществляется властями страны экспорта.

А.10. Иные обязанности

По просьбе покупателя оказать последнему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи (помимо упомянутых в пункте А.8), выдаваемых в/или передаваемых из страны отгрузки, которые могут понадобиться покупателю для вывоза и/или ввоза, или, в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

Б.10. Иные обязанности

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А.10 документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи, а также возместить продавцу возникшие у него расходы в связи с оказанием предусмотренного в пункте А.10 содействия.

СВОБОДНО НА БОРТУ (НАИМЕНОВАНИЕ ПОРТА ОТГРУЗКИ)
FOB - FREE ON BOARD (NAMED PORT OF SHIPMENT)

"Свободно на борту" означает, что продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки. Это означает, что с этого момента покупатель должен нести все расходы и риски гибели или повреждения товара. По условиям FOB на покупателя возлагаются обязанности по очистке товара от пошлин для его экспорта.

Данный термин может применяться лишь при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. В случаях, когда момент перехода товара через поручни судна не имеет практического значения, например, при перевозках на условиях ролл-он или ролл-офф или при перевозках в контейнерах, более целесообразно применение термина FAS.

А. ПРОДАВЕЦ ОБЯЗАН

А.1. Поставка товара в соответствии с условиями договора

Поставить товар в соответствии с условиями договора купли-продажи с представлением коммерческого счета или эквивалентного ему документа, оформленного с помощью средств электронной связи, а также других данных, подтверждающих соответствие товара, если это требуется по условиям договора.

Б.ПОКУПАТЕЛЬ ОБЯЗАН

Б.1. Уплата цены

Уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену.

А.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет экспортную лицензию или иное официальное разрешение, необходимое для экспорта товара, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара.

Б.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара, а в случае необходимости, для транзитной перевозки через
третьи страны.

А.3. Договоры перевозки и страхования

а) договор перевозки нет обязанности
б) договор страхования нет обязанности

Б.3. Договор перевозки

Заключить за свой счет договор перевозки товара от согласованного порта отгрузки.

А.4. Поставка

Погрузить товар на борт судна, названного покупателем, в указанном порту отгрузки в установленную дату или срок и в соответствии с обычаями порта.

Б.4. Принятие поставки

Принять поставку в соответствии с условиями, указанными в пункте А.4.

А.5. Переход рисков

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента фактического перехода товара через поручни судна в порту отгрузки.

Б.5. Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента фактического перехода товара через поручни судна в указанном порту отгрузки. Нести все риски утраты или повреждения товара при нарушении обязательств, предусмотренных в пункте Б.7, возникшие вследствие того, что им не было должным образом дано извещение, а также вследствие того, что указанное покупателем судно не прибудет своевременно или не будет в состоянии принять товар или прекратит принятие груза до наступления установленной даты, и нести все риски утраты или повреждения товара с момента истечения установленной даты поставки или периода поставки при условии, что товар был должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом договора.

А.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, содержащихся в пункте Б.6:
- нести все расходы, падающие на товар с момента фактического перехода товара через поручни судна в указанном порту отгрузки;
- нести все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей, а также уплатой всех пошлин, налогов и иных сборов, необходимых при вывозе.

Б.6. Распределение расходов

Нести все расходы, падающие на товар с момента фактического перехода товара через поручни судна в указанном порту отгрузки.

Нести все дополнительные расходы, возникшие вследствие того, что названное им судно не прибудет своевременно или не будет в состоянии принять товар или прекратит принятие груза до наступления установленной даты, либо вследствие невыполнения покупателем предусмотренной в пункте Б.7 обязанности по направлению надлежащего извещения, при условии, однако, что товар был должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом договора.

Нести все расходы, связанные с оплатой налогов, сборов и иных официальных платежей, необходимых для вывоза товара, а также в случае необходимости, для транзитной перевозки товара через третьи страны.

А.7. Извещение покупателя

Известить надлежащим образом покупателя о том, что товар погружен на борт судна.

Б.7. Извещение продавца

Известить надлежащим образом продавца о названии судна, месте погрузки и о необходимой дате поставки товара.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Доставить покупателю за свой счет в качестве доказательства поставки товара обычные транспортные документы в соответствии с пунктом А.4.

В случае если таким доказательством, упомянутым в предыдущем параграфе, является транспортный документ, оказать покупателю по его просьбе, на его риск и за его счет необходимое содействие в получении транспортного документа (например, оборотного коносамента, необоротной морской накладной, документа, выдаваемого в случае внутреннего водного сообщения, или документа, выдаваемого в случае смешанной перевозки).

В случае, если продавец и покупатель договорились об осуществлении компьютерной связи, упомянутые в предыдущем параграфе документы могут быть заменены эквивалентными им документами, оформляемыми с помощью средств электронной связи (EDI).

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Принять доказательства поставки в соответствии с пунктом А.8.

А.9. Проверка, упаковка, маркировка

Оплатить расходы, вызываемые проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для передачи товара в соответствии с пунктом А.4.

Обеспечить за свой счет упаковку товара, если это необходимо при транспортировке товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отправлять товар без упаковки, при условии, что условия перевозки (вид, направление перевозки) известны продавцу до заключения договора купли-продажи. Надлежащим образом осуществить маркировку товара.

Б.9. Инспектирование товара

Нести, если не согласовано иное, расходы, связанные с проверкой товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда это осуществляется властями страны экспорта.

А.10. Иные обязанности

По просьбе покупателя оказать последнему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств электронной связи (помимо упомянутых в пункте А.8), выдаваемых в или передаваемых из страны отгрузки или страны происхождения товара, которые могут понадобиться покупателю для вывоза товара или, в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

Б.10. Иные обязанности

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А.10 документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи, а также возместить продавцу возникшие у него расходы в связи с оказанием предусмотренного в пункте А.10 содействия.

СТОИМОСТЬ И ФРАХТ (НАИМЕНОВАНИЕ ПОРТА НАЗНАЧЕНИЯ)
CFR - COST AND FREIGHT (NAMED PORT OF DESTINATION)

"Стоимость и фрахт" означает, что продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения, однако риск утраты или повреждения товара, а также риск любого увеличения расходов, возникающих после перехода товаром борта судна, переходит с продавца на покупателя в момент перехода товара через поручни судна в порту отгрузки. По условиям CFR на продавца возлагаются обязанности по очистке товара от пошлин для его вывоза.

Данный термин может применяться лишь при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. В случаях, когда момент перехода товара через поручни судна не имеет практического значения, например, при перевозках на условиях ролл-он или ролл-офф, или при перевозках в контейнерах, более целесообразно применение термина CPT.

А. ПРОДАВЕЦ ОБЯЗАН

А.1. Поставка товара в соответствии с условиями договора

Поставить товар в соответствии с условиями договора купли-продажи с представлением коммерческого счета или эквивалентного ему документа, оформленного с помощью средств компьютерной связи, а также других данных, подтверждающих соответствие товара, если это требуется по условиям договора.

Б. ПОКУПАТЕЛЬ ОБЯЗАН

Б.1. Уплата цены

Уплатить предусмотренную договором купли- продажи цену.

А.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет экспортную лицензию или иное официальное разрешение, необходимое для экспорта товара, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара.

Б.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение, необходимое для импорта товара, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара, а в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

А.3. Договоры перевозки и страхования

а) договор перевозки

Заключить за свой счет на обычных условиях договор перевозки товара до согласованного порта назначения по обычно принятому направлению на морском судне (или на подходящем судне внутреннего водного сообщения) такого типа, который обычно используется для перевозки товара, аналогичных товару, указанному в договоре купли-продажи.

б) договор страхования нет обязанности

Б.3. Договор перевозки нет обязанности

А.4. Поставка

Погрузить товар на борт судна в порту отгрузки в установленную дату или срок.

Б.4. Принятие поставки

Принять поставку товара, осуществленную в соответствии с пунктом А.4 и получить товар от перевозчика в порту назначения.

А.5. Переход рисков

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента фактического перехода товара через поручни судна в порту отгрузки.

Б.5. Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента фактического перехода товара через поручни судна в указанном порту отгрузки.

Нести все риски утраты или повреждения товара при нарушении обязательств, предусмотренных пунктом Б.7, с момента истечения установленной даты поставки или периода поставки, при условии, что товар был должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом договора.

А.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, содержащихся в пункте Б.6:

- нести все расходы, падающие на товар, погруженный в соответствии с пунктом А.4, а также оплатить фрахт и все вытекающие из пункта А.3а), иные расходы, которые могут быть взысканы при перевозке на судах регулярной судоходной линии при погрузке товара на борт и при разгрузке товара в порту разгрузки;

- нести все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей, а также оплатой всех пошлин, налогов и иных сборов, необходимых при вывозе.

Б.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, содержащихся в пункте А.3, нести все расходы, падающие на товар, с момента его погрузки, в соответствии с пунктом А.4, а также нести все расходы, и сборы, падающие на товар во время перевозки транзитом до момента его прибытия в порт назначения, и расходы по выгрузке товара, включая расходы по оплате лихтеров и по помещению товара на пристани, если такие расходы не могут быть взысканы при перевозке на суднах регулярной судоходной линии по заключенному договору перевозки.

При нарушении обязательств, предусмотренных в пункте Б.7, нести все дополнительные связанные с этим расходы с момента истечения установленной даты поставки при условии, что товар был должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом, обозначен как товар, являющийся предметом договора.

А.7. Извещение покупателя

Известить надлежащим образом покупателя о том, что товар погружен на борт судна, а также направить покупателю иные извещения, требующиеся ему для осуществления нормально необходимых мер для принятия товара.

Б.7. Извещение продавца

В случае если покупатель вправе определить срок, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или определить порт назначения, он обязан известить об этом надлежащим образом продавца.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Если не согласовано иное, незамедлительно представить покупателю за свой счет обычный транспортный документ, выписанный на согласованный порт назначения.

Данный документ (например, оборотный коносамент, необоротная морская накладная или документ о перевозке во внутреннем водном сообщении) должен распространять свое действие на проданный товар, быть датированным в пределах срока, согласованного для отгрузки товара и предусматривать возможность выдачи товара перевозчиком в порту назначения приказу покупателя или, если не согласовано иное, возможность для покупателя продать третьему лицу товар в течение транзитной перевозки путем передаточной надписи (оборотный коносамент) или путем извещения перевозчика. Если транспортный документ выписывается в нескольких оригиналах, покупателю должен быть передан полный

комплект оригиналов. Если же транспортный документ содержит ссылку на чартер, то продавец должен также представить один экземпляр этого документа.

Если продавец и покупатель договорились об использовании средств компьютерной связи, документы, упомянутые в предыдущем параграфе, могут быть заменены эквивалентными им документами, оформляемыми с помощью средств компьютерной связи (EDI).

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Принять предусмотренный пунктом А.8 транспортный документ, если он соответствует условиям договора.

А.9. Проверка, упаковка, маркировка

Оплатить расходы, вызываемые проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для передачи товара в соответствии с пунктом А.4.

Обеспечить за свой счет упаковку товара, если это необходимо при транспортировке товара, организуемой им, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отправлять товар без упаковки. Надлежащим образом осуществить маркировку товара.

Б.9. Инспектирование товара

Нести, если не согласовано иное, расходы, связанные с проверкой товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда это осуществляется властями страны экспорта.

А.10. Иные обязанности

По просьбе покупателя оказать последнему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи (помимо упомянутых в пункте А.8), выдаваемых в или передаваемых из страны отгрузки или страны происхождения товара, которые могут понадобиться покупателю для ввоза товара или, в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

По просьбе покупателя представить ему информацию, необходимую для заключения договора страхования.

Б.10. Иные обязанности

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А.10 документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи, а также возместить продавцу возникшие у него расходы в связи с оказанием предусмотренного в пункте А.10 содействия.

СТОИМОСТЬ, СТРАХОВАНИЕ И ФРАХТ (НАИМЕНОВАНИЕ ПОРТА НАЗНАЧЕНИЯ)
CIF - COST, INSURANCE, FREIGHT (NAMED PORT OF DESTINATION)

"Стоимость, страхование, фрахт" означает, что продавец несет те же обязанности, что по условиям CFR, однако он должен обеспечить морское страхование от риска гибели или повреждения товара во время перевозки. Продавец заключает договор страхования и выплачивает страховщику страховую премию.

Покупатель должен принять к сведению, что согласно условиям CIF от продавца требуется лишь обеспечение страхования на минимальных условиях.

Данный термин может применяться лишь при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. В случаях, когда момент перехода товара через поручни судна не имеет практического значения, например, при перевозках на условиях ролл-он или ролл-офф, или при перевозках в контейнерах, более целесообразно применение термина CIP.

А. ПРОДАВЕЦ ОБЯЗАН

А.1. Поставка товара в соответствии с условиями договора

Поставить товар в соответствии с условиями договора купли-продажи с представлением коммерческого счета или эквивалентного ему документа, оформленного с помощью средств компьютерной связи, а также других данных, подтверждающих соответствие товара, если это требуется по условиям договора.

Б. ПОКУПАТЕЛЬ ОБЯЗАН

Б.1. Уплата цены

Уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену.

А.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет экспортную лицензию или иное официальное разрешение, необходимое для экспорта товара, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара.

Б.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение, необходимое для импорта товара, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара, а в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

А.3. Договоры перевозки и страхования

а) договор перевозки

Заключить за свой счет на обычных условиях договор перевозки товара до согласованного порта назначения по обычно принятому направлению на морском судне (или на подходящем судне внутреннего водного сообщения) такого типа,

который обычно используется для перевозки товаров, аналогичных товару, указанному в договоре купли-продажи.

б) договор страхования

Обеспечить за свой счет, как это предусмотрено в договоре купли-продажи страхование груза на условиях, позволяющих покупателю или иному лицу, обладающему страховым интересом, обратиться непосредственно к страховщику, а также передать покупателю страховой полис или иное доказательство заключения договора страхования.

Страхование должно быть произведено у страховщиков или в страховых компаниях "свободно от частной аварии" на условиях Института по разработке грузовых терминов (Институт Лондонских страховщиков) или на иных подобных условиях, при отсутствии соглашения об ином.

Транспортные риски должны покрыть также риски, упомянутые в пунктах Б.5 и Б.4.

По требованию покупателя продавец должен произвести за счет покупателя страхование от военных рисков, забастовок, мятежей и иных гражданских волнений, если страхование от таких рисков возможно. Страхование должно покрывать, как минимум, предусмотренную в договоре купли-продажи цену плюс 10% (то есть 110%), и должно быть произведено в валюте договора купли-продажи.

Б.3. Договор перевозки нет обязанности

А.4. Поставка

Погрузить товар на борт судна в порту отгрузки в установленную дату или срок.

Б.4. Принятие поставки

Принять поставку товара, осуществленную в соответствии с пунктом А.4 и получить товар от перевозчика в указанном порту назначения.

А.5. Переход рисков

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента фактического перехода товара через поручни судна в порту отгрузки.

Б.5. Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента фактического перехода товара через поручни судна в указанном порту отгрузки.

Нести все риски утраты или повреждения товара, при нарушении, обязательств, предусмотренных пунктом Б.7, с момента истечения установленной даты поставки или периода поставки, при условии, что товар был должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом договора.

А.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, содержащихся в пункте Б.6:

- нести все расходы, падающие на товар, погруженный в соответствии с пунктом А.4, а также расходы по оплате фрахта и все вытекающие из пункта

А.3 расходы, включая расходы, которые могут быть взысканы при перевозке на судах регулярной судоходной линии при погрузке товара на борт и при разгрузке товара в порту разгрузки;

- нести все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей, а также оплатой всех пошлин, налогов и иных сборов, необходимых при вывозе.

Б.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, содержащихся в пункте А.3, нести все расходы, падающие на товар, с момента его погрузки в соответствии с пунктом А.4, а также нести все расходы и сборы, падающие на товар во время перевозки транзитом до момента его прибытия в порт назначения, и расходы по выгрузке товара, включая расходы по оплате лихтеров и по 37 помещению товара на пристани, если такие расходы не могут быть взысканы при перевозке товара на судах регулярной судоходной линии по заключенному договору перевозки.

При нарушении обязательств, предусмотренных пунктом Б.7, нести все дополнительные связанные с этим расходы с момента истечения установленной даты поставки или периода поставки при условии, что товар был должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом договора.

А.7. Извещение покупателя

Известить надлежащим образом покупателя о том, что товар погружен на борт судна, а также направить покупателю иные извещения, требующиеся ему для осуществления нормально необходимых мер для принятия товара.

Б.7. Извещение продавца

В случае, если покупатель вправе определить срок, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или определить порт назначения, он обязан известить об этом надлежащим образом продавца.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Если не согласовано иное, незамедлительно представить покупателю за свой счет обычный транспортный документ, выписанный на согласованный порт назначения.

Данный документ (например, оборотный коносамент, необоротная морская накладная или документ о перевозке во внутреннем водном сообщении) должен распространять свое действие на проданный товар, быть датированным в пределах срока, согласованного для отгрузки товара и предусматривать возможность выдачи товара перевозчиком в порту назначения приказу покупателя или, если не согласовано иное, предусматривать возможность для покупателя продать товар третьему лицу в течение транзитной перевозки путем передаточной надписи (оборотный коносамент) или путем извещения перевозчика.

Если транспортный документ выписывается в нескольких оригиналах, покупателю должен быть передан полный комплект оригиналов. Если же транспортный документ содержит ссылку на чартер, то продавец должен также представить один экземпляр этого документа.

Если продавец и покупатель договорились об использовании средств компьютерной связи, документы, упомянутые в предыдущем параграфе, могут быть

заменены эквивалентными им документами, оформляемыми с помощью средств компьютерной связи (EDI).

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Принять предусмотренный пунктом А.8 транспортный документ, если он соответствует условиям договора.

А.9. Проверка, упаковка, маркировка

Оплатить расходы, вызываемые проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для передачи товара в соответствии с пунктом А.4.

Обеспечить за свой счет упаковку товара, если это необходимо при транспортировке товара, организуемой им, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отправлять товар без упаковки.

Надлежащим образом осуществить маркировку товара.

Б.9. Инспектирование товара

Нести, если не согласовано иное, расходы, связанные с проверкой товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда это осуществляется властями страны экспорта.

А.10. Иные обязанности

По просьбе покупателя оказать последнему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов, или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи (помимо упомянутых в пункте А.8), выдаваемых в или передаваемых из страны отгрузки или страны происхождения товара, которые могут понадобиться покупателю для ввоза товара или, в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

Б.10. Иные обязанности

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А.10 документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи, а также возместить продавцу возникшие у него расходы в связи с оказанием предусмотренного в пункте А.10 содействия.

По просьбе продавца представить ему информацию, необходимую для заключения договора страхования.

ПЕРЕВОЗКА ОПЛАЧЕНА ДО (НАИМЕНОВАНИЕ ПУНКТА НАЗНАЧЕНИЯ)
CPT - CARRIAGE PAID TO... (NAMED PLACE OF DESTINATION)

"Перевозка оплачена до..." означает, что продавец оплачивает фрахт за перевозку товара до указанного места назначения.

Риск гибели или повреждения товара, а также любого увеличения издержек, возникающего после передачи товара перевозчику, переходит с продавца на покупателя, когда товар передан в распоряжение перевозчика.

"Перевозчик" означает любое лицо, которое согласно договору перевозки обязуется осуществить перевозку или организовать перевозку морским или воздушным путем, железнодорожным или автомобильным транспортом, по внутренним водным линиям или путем смешанной перевозки.

При осуществлении перевозки несколькими перевозчиками в согласованном направлении, риск гибели или повреждения переходит, когда товар передан в распоряжение первого перевозчика.

Согласно термину CPT, в обязанности продавца входит осуществление необходимой для вывоза таможенной очистки товара.

Данный термин может применяться для всех видов перевозки, включая смешанные перевозки.

А. ПРОДАВЕЦ ОБЯЗАН

А.1. Поставка товара в соответствии с условиями договора

Поставить товар в соответствии с условиями договора купли-продажи с представлением коммерческого счета или эквивалентного ему документа, оформленного с помощью средств компьютерной связи, а также других данных, подтверждающих соответствие товара, если это требуется по условиям договора.

Б. ПОКУПАТЕЛЬ ОБЯЗАН

Б.1. Уплата цены

Уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену.

А.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет экспортную лицензию или иное официальное разрешение, необходимое для экспорта товара, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара.

Б.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение, необходимое для импорта товара, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара, а в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

А.3. Договоры перевозки и страхования

а) д о г о в о р п е р е в о з к и

Заключить за свой счет договор перевозки товара на обычных условиях и по обычно принятому направлению до согласованного пункта в месте назначения. Если такой пункт не согласован или если он не может быть определен на основе обычая, продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в месте назначения.

б) д о г о в о р с т р а х о в а н и я нет обязанности

Б.3. Договор перевозки нет обязанности

А.4. Поставка

Передать товар в распоряжение перевозчика, а при наличии нескольких последовательных перевозчиков, первому из них, для его транспортировки в согласованный пункт назначения в установленную дату или согласованный период.

Б.4. Принятие поставки

Принять поставку товара, осуществленную в соответствии с пунктом А.4 и получить товар от перевозчика в согласованном пункте назначения.

А.5. Переход рисков

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4.

Б.5. Переход рисков

Нести все риски или повреждения товара с момента его поставки в соответствии с пунктом А.4. При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения согласно пункту Б.7, нести все риски, падающие на товар, начиная с согласованной даты или с даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного контракта.

А.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.6:

- нести все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4, расходы по оплате фрахта и иные издержки, вытекающие из пункта А.3.а), включая расходы по погрузке товара и любые издержки при выгрузке товара в пункте назначения, которые включены во фрахт или возлагаются на продавца при заключении договора перевозки;
- нести все расходы по оплате таможенных формальностей, а также по уплате налогов, пошлин и иных сборов, уплачиваемых при вывозе.

Б.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте А.3.а), нести все относящиеся к товару расходы с момента поставки товара в соответствии с пунктом А.4, а также нести все расходы и издержки, относящиеся к товару, во время транзита товара через третьи страны, а также расходы по выгрузке товара, если только такие расходы и издержки не включены во фрахт и не возлагались на продавца при заключении договора перевозки согласно пункту А.3.а).

При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения согласно пункту Б.7, нести все дополнительные расходы, падающие на товар, начиная с согласованной даты или с даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Нести все расходы по оплате налогов, пошлин и иных сборов, а также уплачиваемых при импорте расходов по выполнению таможенных формальностей, а в случае необходимости, расходов, связанных с транзитом товара через третьи страны.

А.7. Извещение покупателя

Известить надлежащим образом покупателя о поставке товара в соответствии с пунктом А.4, а также направить покупателю иные извещения, требующиеся ему для осуществления нормально необходимых мер для принятия товара.

Б.7. Извещение продавца

В случае, если покупатель вправе определить срок, в течение которого товар должен быть отгружен и/или пункт назначения, он обязан известить об этом надлежащим образом продавца.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Представить покупателю за свой счет, если это обычно принято, обычный транспортный документ (например, оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, документ о перевозке во внутреннем водном сообщении, воздушную накладную, железнодорожную или автомобильную накладную или накладную смешанной перевозки).

Если продавец и покупатель договорились об использовании средств компьютерной связи, документы, упомянутые в предыдущем параграфе, могут быть заменены эквивалентными документами, оформляемыми с помощью средств компьютерной связи (EDI).

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Принять предусмотренный пунктом А.8 транспортный документ, если он соответствует условиям договора.

А.9. Проверка, упаковка, маркировка

Оплатить расходы, вызываемые проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для передачи товара в соответствии с пунктом А.4.

Обеспечить за свой счет упаковку товара, если это необходимо при ранспортировке товара, организуемой им, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отправлять товар без упаковки. Надлежащим образом осуществить маркировку товара.

Б.9. Инспектирование товара

Нести, если не согласовано иное, расходы, связанные с проверкой товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда это осуществляется властями страны экспорта.

А.10. Иные обязанности

По просьбе покупателя оказать последнему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи (помимо упомянутых в пункте А.8), выдаваемых в или передаваемых из страны отгрузки и/или страны происхождения товара, которые могут понадобиться покупателю для ввоза товара или, в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

По просьбе покупателя представить ему информацию, необходимую для заключения договора страхования.

Б.10. Иные обязанности

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А.10 документа, оформляемых с помощью средств компьютерной связи, а также возместить продавцу возникшие у него расходы в связи с оказанием предусмотренного в пункте А.10 содействия.

ПРОВОЗНАЯ ПЛАТА И СТРАХОВАНИЕ ОПЛАЧЕНЫ ДО.... (НАИМЕНОВАНИЕ ПУНКТА НАЗНАЧЕНИЯ) CIP - CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (NAMED PLACE OF DESTINATION)

"Провозная плата и страхование оплачены до" означает, что продавец несет те же обязанности, что и согласно термину CPT, но с тем дополнением, что продавец должен обеспечить транспортное страхование от рисков гибели или повреждения товара во время перевозки. Продавец заключает договор страхования и оплачивает страховую премию. Покупатель должен принять к сведению, что согласно термину CIP от продавца требуется лишь обеспечение страхования на минимальных условиях.

Согласно данным условиям, продавец обязан обеспечить таможенную очистку товара для экспорта. Данный термин может использоваться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

А. ПРОДАВЕЦ ОБЯЗАН

А.1. Поставка товара в соответствии с условиями договора

Поставить товар в соответствии с условиями договора купли-продажи с представлением коммерческого счета или эквивалентного документа, оформленного с помощью средств электронной связи, а также других данных, подтверждающих соответствие товара, если это требуется по условиям договора.

Б. ПОКУПАТЕЛЬ ОБЯЗАН

Б.1. Уплата цены

Уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену.

А.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет экспортную лицензию или иное официальное разрешение, необходимое для экспорта товара, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара.

Б.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение, необходимое для импорта товара, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара, а в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

А.3. Договоры перевозки и страхования

а) д о г о в о р п е р е в о з к и

Заключить за свой счет договор перевозки товара на обычных условиях и по обычно принятому направлению до согласованного пункта в месте назначения.

Если такой пункт не согласован или если он не может быть определен на основе обычая, продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в месте назначения.

Обеспечить за свой счет, как это предусмотрено в договоре купли-продажи, страхование груза на условиях, позволяющих покупателю или иному лицу, обладающему страховым интересом, обратиться непосредственно к страховщику, а также передать покупателю страховой полис или иное доказательство заключения договора страхования.

Страхование должно быть произведено у пользующихся хорошей репутацией страховщиков или в страховых компаниях на условиях "свободно от частной аварии", согласно правилам Института по разработке грузовых терминов (Институт Лондонских страховщиков) или на иных подобных условиях. Транспортные риски должны покрывать также риски, упомянутые в пунктах Б.5 и Б.4. По требованию покупателя продавец должен произвести за счет покупателя страхование от военных рисков, забастовок, мятежей и иных гражданских волнений, если страхование от таких рисков[3] возможно. Страхование должно покрывать, как минимум, предусмотренную в договоре купли-продажи цену плюс 10% (то есть 110%) и должно быть произведено в валюте договора купли-продажи.

Б.3. Договор перевозки нет обязанности

А.4. Поставка

Передать товар в распоряжение перевозчика, а при наличии нескольких последовательных перевозчиков, первому из них, для его транспортировки в согласованный пункт назначения в установленную дату или согласованный период.

Б.4. Принятие поставки

Принять поставку товара, осуществленную в соответствии с пунктом А.4, и получить товар от перевозчика в согласованном пункте назначения.

А.5. Переход рисков

Без ущерба для применения положений, предусмотренных пунктом Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4.

Б.5. Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента его поставки в соответствии с пунктом А.4.

При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения согласно пункту Б.7, нести все риски, падающие на товар, начиная с согласованной даты или с даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар
должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного контракта.

А.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.6:

- нести все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4, расходы по оплате фрахта и иные издержки, вытекающие из пункта А.3, включая расходы по погрузке товара и любые издержки при выгрузке товара в
пункте назначения, которые включены во фрахт или возлагаются на продавца при заключении договора перевозки;

- нести все расходы по оплате таможенных формальностей, а также по уплате налогов, пошлин и иных сборов, уплачиваемых при вывозе.

Б.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте А.3, нести все относящиеся к товару расходы с момента поставки товара в соответствии с пунктом А.4, а также нести все расходы и издержки, относящиеся к товару, во время транзита товара через третьи страны, а также расходы, связанные с доставкой товара в согласованный пункт назначения и его разгрузкой в этом пункте, если только такие расходы и издержки не включены во фрахт и не возлагались на продавца при заключении договора перевозки согласно пункту А.3.а).

При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения согласно пункту Б.7, нести все дополнительные расходы, падающие на товар, начиная с согласованной даты или с даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Нести все расходы по уплате налогов, пошлин и иных сборов, а также уплачиваемых при импорте расходов по выполнению таможенных формальностей, а в случае необходимости, расходов, связанных с транзитом товара через третьи страны.

А.7. Извещение покупателя

Известить надлежащим образом покупателя о поставке товара в соответствии с пунктом А.4, а также направить покупателю иные извещения, требующиеся ему для осуществления нормально необходимых мер для принятия товара.

Б.7. Извещение продавца

В случае, если покупатель вправе определить срок, в течение которого товар должен быть отгружен и/или пункт назначения, он обязан известить об этом надлежащим образом продавца.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Представить покупателю за свой счет, если это обычно принято, обычный транспортный документ (например, оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, документ о перевозке во внутреннем водном сообщении, воздушную накладную, железнодорожную или автомобильную накладную или накладную перевозки).

Если продавец и покупатель договорились об использовании средств компьютерной связи, документы, упомянутые в предыдущем параграфе, могут быть заменены эквивалентными им документами, оформляемыми с помощью средств компьютерной связи (EDI).

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Принять предусмотренный пунктом А.8 транспортный документ, если он соответствует условиям договора.

А.9. Проверка, упаковка, маркировка

Оплатить расходы, вызываемые проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для передачи товара в соответствии с пунктом А.4.

Обеспечить за свой счет упаковку товара, если это необходимо при транспортировке товара, организуемой им, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли, обычно принято отправлять товар без упаковки. Надлежащим образом осуществить маркировку товара.

Б.9. Инспектирование товара

Нести, если не согласовано иное, расходы, связанные с проверкой товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда это осуществляется властями страны экспорта.

А.10. Иные обязанности

По просьбе покупателя оказать последнему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов, или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи (помимо упомянутых в пункте А.8), выдаваемых из страны отгрузки и/или страны происхождения товара, которые могут понадобиться покупателю для ввоза товара или, в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

Б.10. Иные обязанности

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А.10 документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи, а также возместить продавцу возникшие у него расходы в связи с оказанием предусмотренного в пункте А.10 содействия.

По просьбе продавца представить ему информацию, необходимую для заключения договора страхования.

ПОСТАВКА ДО ГРАНИЦЫ (НАИМЕНОВАНИЕ ПУНКТА ПОСТАВКИ НА ГРАНИЦЕ)
DAF - DELIVERED AT FRONTIER (NAMED PLACE)

"Поставка до границы" означает, что обязанности продавца по поставке товара считаются выполненными, когда товар, очищенный от пошлин для вывоза, прибывает в указанный пункт или место на границе, однако до поступления товара на таможенную границу принимающей страны. Под термином "граница" понимается любая граница, включая границу страны экспорта. Поэтому в данном условии весьма важно точное определение границы путем указания на конкретный пункт или место.

Данный термин предназначен для применения главным образом при перевозке товара по железной дороге или автомобильным транспортом, но он может быть применен и при любом другом способе перевозки товара.

А. ПРОДАВЕЦ ОБЯЗАН

А.1. Поставка товара в соответствии с условиями договора

Поставить товар в соответствии с условиями договора купли-продажи с предоставлением коммерческого счета или эквивалентного ему документа, оформленного с помощью средств компьютерной связи, а также других данных, подтверждающих соответствие товара, если это требуется по условиям договора.

Б. ПОКУПАТЕЛЬ ОБЯЗАН

Б.1. Уплата цены

Уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену.

А.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет экспортную лицензию, официальное разрешение или иной документ, необходимый для передачи товара в распоряжение покупателя. Выполнить все таможенные формальности, необходимые для очистки вывозимого товара в указанном месте поставки на границе или таможенные формальности, необходимые для транзита товара через третьи страны.

Б.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение для импорта товара, а также выполнить все таможенные формальности,

необходимые для очистки ввозимого товара, в согласованном месте поставки на границе или в других местах, а также, в случае необходимости, его последующей перевозки.

А.3. Договоры перевозки и страхования

а) д о г о в о р п е р е в о з к и

Заключить за свой счет договор перевозки товара на обычных условиях и по обычно принятому направлению до указанного пункта в месте поставки на границе (включая, в случае необходимости, транзитную перевозку через третьи страны).

Если такой согласованный пункт места поставки на границе не согласован или если он не может быть определен на основе обычая, продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в месте поставки на границе.

б) д о г о в о р с т р а х о в а н и я нет обязанности

Б.3. Договор перевозки нет обязанности

А.4. Поставка

Передать товар в распоряжение покупателя в согласованном пункте на границе в установленную дату или согласованный период.

Б.4. Принятие поставки

Принять поставку товара, предоставленного в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4.

А.5.Переход рисков

Без ущерба для применения положений, предусмотренных пунктом Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4.

Б.5. Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.

При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения согласно пункту Б.7, нести все риски, падающие на товар, начиная с согласованной даты или с даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

А.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.6:

- нести все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4, а также в дополнение к расходам, предусмотренным пунктом А.3.а), нести расходы по выгрузке товара (включая оплату пользования лихтерами и транспортной обработки), если в силу необходимости или обычая такая выгрузка требуется по прибытии товара в согласованный пункт поставки на границе для передачи товара в распоряжение покупателя;

- нести все расходы по оплате таможенных формальностей, а также по оплате пошлин, налогов и иных официальных сборов, оплачиваемых при вывозе товара, а также при его транзитной перевозке через третьи страны до момента передачи товара согласно пункту А.4.

Б.6. Распределение расходов

Нести все относящиеся к товару расходы с момента предоставления товара в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4.

Если покупатель не примет поставку товара, как только товар был предоставлен в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4, или не даст извещения, предусмотренного пунктом Б.7, нести любые возникшие вследствие этого дополнительные расходы, при условии, что товар должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Нести все расходы по оплате таможенных формальностей, а также по оплате пошлин, налогов и иных официальных сборов, оплачиваемых при ввозе, в случае необходимости, а также при дальнейшей перевозке товара.

А.7. Извещение покупателя

Известить надлежащим образом покупателя о поставке товара в согласованный пункт на границе, а также направить покупателю иные извещения, требующиеся ему для осуществления нормально необходимых мер для принятия товара.

Б.7. Извещение продавца

В случае, если покупатель вправе определить срок, в рамках установленного периода, в течение которого товар должен быть отгружен и/или пункт принятия поставки, он обязан известить об этом надлежащим образом продавца.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Представить покупателю за свой счет обычный транспортный документ или иной аналогичный документ в качестве доказательства поставки товара в согласованный пункт на границе.

Обеспечить покупателя по его просьбе, на его риск и за его счет, обычно получаемым в стране отправления сквозным транспортным документом на перевозку на обычных условиях товара от пункта отправления в этой стране до указанного покупателем пункта конечного назначения в стране ввоза.

Если продавец и покупатель договорились об использовании средств компьютерной связи, документы, упомянутые в предыдущем параграфе, могут быть заменены эквивалентными им документами, оформляемыми с помощью средств компьютерной связи (EDI).

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Принять предусмотренные пунктом А.8 транспортный документ и/или иные документы в качестве доказательства поставки товара.

А.9. Проверка, упаковка, маркировка

Оплатить расходы, вызываемые проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для передачи товара в соответствии с пунктом А.4.

Обеспечить за свой счет упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отправлять товар без упаковки, необходимую для поставки товара на границу или для его дальнейшей перевозки, при условии, что соответствующие обстоятельства (способ перевозки, его направление) были известны продавцу до заключения договора купли- продажи. Надлежащим образом осуществить маркировку товара.

Б.9. Проверка, упаковка, маркировка

Нести, если не согласовано иное, расходы, связанные с проверкой товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда это осуществляется властями страны вывоза.

А.10. Иные обязанности

По просьбе покупателя оказать последнему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств электронной связи (помимо упомянутых в пункте А.8), выдаваемых в или передаваемых из страны отгрузки и/или страны происхождения товара, которые могут понадобиться покупателю для ввоза товара или, в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

По просьбе покупателя представить ему информацию, необходимую для заключения договора страхования.

Б.10. Иные обязанности

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А.10 документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств электронной связи, а также возместить продавцу возникшие у него расходы в связи с оказанием предусмотренного в пункте А.10 содействия.

В случае необходимости представить продавцу по его просьбе, но на риск и за счет покупателя, валютное разрешение, иное разрешение, другие документы или их заверенные копии, а также сообщить ему конечный пункт назначения товара в стране ввоза в целях получения сквозного транспортного документа или иного документа в соответствии с пунктом А.8.

ПОСТАВКА С СУДНА (НАИМЕНОВАНИЕ ПОРТА НАЗНАЧЕНИЯ)
DES - DELIVERED EX SHIP (NAMED PORT OF DESTINATION)

"Поставка с судна" означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара с момента предоставления неочищенного от таможенных пошлин при ввозе товара в распоряжение покупателя в согласованном порту назначения. Все расходы и риски по доставке товара в согласованный порт назначения несет продавец.

Данный термин может использоваться только при перевозках товара морским транспортом или внутренним водным транспортом.

А. ПРОДАВЕЦ ОБЯЗАН

А.1. Поставка товара в соответствии с условиями договора купли-продажи

Поставить в соответствии с договором купли- продажи товар и представить коммерческий счет или его эквивалент, оформляемый с помощью средств электронной связи, иные доказательства соответствия товара, если это предусмотрено условиями договора.

Б. ПОКУПАТЕЛЬ ОБЯЗАН

Б.1. Уплата цены

Уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену.

А.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

На свой риск и за свой счет получить необходимую экспортную лицензию или иное официальное разрешение, а также выполнить таможенные формальности, необходимые при вывозе товара, а также, в случае необходимости, его транзита через третьи страны.

Б.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

На свой риск и за свой счет получить необходимую импортную лицензию или иное официальное разрешение, а также выполнить таможенные формальности, необходимые для ввоза товара.

А.3. Договор перевозки и страхования

а) д о г о в о р п е р е в о з к и

Заключить за свой счет договор перевозки на обычных условиях и по обычно принятому направлению до согласованного места в указанном порту назначения.

Если такой определенный пункт места поставки не согласован или если он не может быть определен на основе обычая, продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в порту назначения.

б) д о г о в о р с т р а х о в а н и я нет обязанности

Б.3. Договор перевозки нет обязанности

А.4. Поставка

Предоставить товар в распоряжение покупателя в согласованную дату или согласованный период на борту судна в обычном пункте разгрузки в указанном порту назначения без таможенной очистки товара для ввоза, таким образом, чтобы имелась возможность удалить товар с судна разгрузочными средствами, соответствующими характеру товара.

Б.4. Принятие поставки

Принять поставку товара, предоставленного в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4.

А.5. Переход рисков

Без ущерба для применения положений, предусмотренных пунктом Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4.

Б.5. Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.

При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения согласно пункту Б.7, нести все риски утраты или повреждения товара, начиная с согласованной даты или с даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного контракта.

А.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.6:

- в дополнение к расходам, предусмотренным пунктом А.3.а), нести расходы, падающие на товар до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4;
- нести все расходы по оплате таможенных формальностей, а также по оплате пошлин, налогов и иных официальных сборов, которые взимаются при вывозе и ввозе товара, а также при его перевозке через третьи страны до момента передачи товара согласно пункту А.4.

Б.6. Распределение расходов

Нести все относящиеся к товару расходы, включая расходы по его разгрузке, с момента предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.

Если покупатель не примет поставку товара, как только товар был предоставлен в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4, или не даст извещения, предусмотренного пунктом Б.7, нести любые возникшие вследствие этого дополнительные расходы, при условии, что товар должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Нести все расходы по оплате таможенных формальностей, а также по оплате пошлин, налогов и иных официальных сборов, оплачиваемых при вывозе товара.

А.7. Извещение покупателя

Известить надлежащим образом покупателя о предполагаемой дате прибытия обозначенного судна, в соответствии с пунктом А.4, а также направить покупателю иные извещения, требующиеся ему для осуществления нормально необходимых мер для принятия товара.

Б.7. Извещение продавца

В случае, если покупатель вправе определить срок, в рамках установленного периода, в течение которого товар должен быть отгружен и/или пункт принятия поставки, он обязан известить об этом надлежащим образом продавца.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Представить покупателю за свой счет деливери-ордер и/или обычный транспортный документ (например, оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, документ о перевозке во внутреннем водном сообщении или накладную смешанной перевозки), необходимые покупателю для принятия товара.

Если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, документы, упомянутые в предыдущем параграфе, могут быть заменены эквивалентными им документами, оформляемыми с помощью средств компьютерной связи (EDI).

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

В случае, если покупатель вправе определить срок в рамках установленного периода, в течение которого товар должен быть отгружен и/или пункт принятия поставки, он обязан известить об этом надлежащим образом продавца.

А.9. Проверка, упаковка, маркировка

Оплатить расходы, вызываемые проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для передачи товара в соответствии с пунктом А.4.

Обеспечить за свой счет упаковку товара (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отправлять товар без упаковки, необходимую для поставки товара. Надлежащим образом осуществить маркировку товара.

Б.9. Проверка, упаковка, маркировка

Нести, если не согласовано иное, расходы, связанные с проверкой товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда это осуществляется властями страны вывоза.

А.10. Иные обязанности

По просьбе покупателя оказать последнему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи (помимо упомянутых в пункте А.8), выдаваемых в/или передаваемых из страны отгрузки и/или происхождения товара, которые могут понадобиться покупателю для ввоза товара.

По просьбе покупателя представить ему информацию, необходимую для заключения договора страхования.

Б.10. Иные обязанности

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А.10 документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи, а также возместить продавцу возникшие у него расходы в связи с оказанием предусмотренного в пункте А.10 содействия.

ПОСТАВКА С ПРИСТАНИ (С ОПЛАТОЙ ПОШЛИНЫ) (НАИМЕНОВАНИЕ ПОРТА НАЗНАЧЕНИЯ)
DEQ - DELIVERED EX QUAY (DUTY PAID) (NAMED PORT OF DESTINATION)

"Поставка с пристани (с оплатой пошлины)" означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара с момента предоставления очищенного от таможенных пошлин при ввозе товара в распоряжение покупателя на пристани (причале) в согласованном порту назначения. Все расходы и риски, включая уплату налогов, пошлин и иных сборов, по доставке товара в согласованное место несет продавец.

Данный термин не может применяться, если продавец прямо или косвенно не в состоянии получить импортную лицензию.

Если между сторонами будет согласовано, что таможенная очистка ввозимого товара и оплата связанных с этим пошлин возлагается на покупателя, вместо слов "с оплатой пошлины", следует написать "без оплаты пошлины".

Если стороны согласились об исключении из обязательств продавца оплату некоторых связанных с импортом расходов (таких как налог на добавленную стоимость - VAT), то это должно быть прямо указано путем добавления соответствующих слов, например: "Поставка с пристани, без оплаты VAT, наименование порта назначения".

Данный термин может быть использован при перевозках товара морским путем или внутренним водным транспортом.

А. ПРОДАВЕЦ ОБЯЗАН

А.1. Поставка товара в соответствии с условиями договора

Поставить товар в соответствии с условиями договора купли-продажи с представлением коммерческого счета или эквивалентного ему документа, оформленного с помощью средств компьютерной связи, а также других данных, подтверждающих соответствие товара, если это требуется по условиями договора.

Б. ПОКУПАТЕЛЬ ОБЯЗАН

Б.1. Уплата цены

Уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену.

А.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет экспортную и импортную лицензии или иное официальное разрешение, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для очистки вывозимого и ввозимого товара, а в случае необходимости, его транзита через третьи страны.

Б.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

По просьбе продавца, на его риск и за его счет оказать ему необходимое содействие в получении импортной лицензии или иного официального разрешения, необходимого для ввоза товара.

А.3. Договоры перевозки и страхования

а) д о г о в о р п е р е в о з к и

Заключить за свой счет договор перевозки на обычных условиях и по обычно принятому направлению до указанной пристани в согласованном порту назначения.

Если такой определенный пункт в порту назначения не согласован или если он не может быть определен на основе обычая, продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в порту назначения.

б) д о г о в о р с т р а х о в а н и я нет обязанности

Б.3. Договор перевозки нет обязанности

А.4. Поставка

Передать товар в распоряжение покупателя на согласованной пристани или согласованном причале в указанном порту назначения в установленную дату или согласованный период.

Б.4. Принятие поставки

Принять поставку товара, предоставленного в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4.

А.5. Переход рисков

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4.

Б.5. Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.

При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения согласно пункту Б.7, нести все риски, падающие на товар, начиная с согласованной даты или с даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

А.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.6:

- в дополнение к расходам, указанным в пункте А.3.а), нести все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4;
- нести все расходы по оплате таможенных формальностей, а также по оплате налогов, пошлин и иных сборов, уплачиваемых при вывозе и ввозе товара, а также при его перевозке через третьи страны до момента передачи товара согласно пункту А.4.

Б.6. Распределение расходов

Нести все относящиеся к товару расходы, включая расходы по его разгрузке, с момента предоставления товара в распоряжение в соответствии с пунктом А.4.

Если покупатель не примет поставку товара, как только товар был предоставлен в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4, или не даст извещения, предусмотренного пунктом Б.7, он должен нести любые возникшие вследствие этого дополнительные расходы, при условии, что товар должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

А.7. Извещение покупателя

Известить надлежащим образом покупателя о прибытии указанного судна в соответствии с пунктом А.4, а также направить покупателю иные извещения, требующиеся ему для осуществления нормально необходимых мер для принятия товара.

Б.7. Извещение продавца

В случае, если покупатель вправе определить срок, в рамках установленного периода, в течение которого товар должен быть отгружен и/или пункт принятия поставки, он обязан известить об этом надлежащим образом продавца.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Представить покупателю за свой счет деливери-ордер и/или иной обычный транспортный документ (например, оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, документ о перевозке во внутреннем водном сообщении или накладную смешанной перевозки), которые могут понадобиться покупателю для того, чтобы принять поставку товара и взять его с пристани.

Если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, документы, упомянутые в предыдущем параграфе, могут быть заменены эквивалентными документами, оформляемыми с помощью средств компьютерной связи (EDI).

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Принять деливери-ордер или иной транспортный документ в соответствии с пунктом А.8.

А.9. Проверка, упаковка, маркировка

Оплатить расходы, вызываемые проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для передачи товара в соответствии с пунктом А.4.

Обеспечить за свой счет упаковку товара если это необходимо для поставки товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отправлять товар без упаковки. Надлежащим образом осуществить маркировку товара.

Б.9. Проверка, упаковка, маркировка

Нести, если не согласовано иное, расходы, связанные с проверкой товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда это осуществляется властями страны экспорта.

А.10. Иные обязанности

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А.10 документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств электронной связи, а также возместить покупателю возникшие у него расходы в связи с оказанием предусмотренного в пункте А.10 содействия.

Б.10. Иные обязанности

По просьбе продавца оказать последнему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи, выдаваемых в/или передаваемых из страны ввоза, которые могут понадобиться продавцу для предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с настоящими правилами.

ПОСТАВКА БЕЗ ОПЛАТЫ ПОШЛИНЫ (НАИМЕНОВАНИЕ ПУНКТА НАЗНАЧЕНИЯ)
DDU - DELIVERED DUTY UNPAID (NAMED OF DECTINATION)

"Поставка без оплаты пошлины (наименование пункта назначения)" означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности с момента доставки товара в согласованный пункт в стране ввоза. Продавец должен нести расходы по оплате всех связанных с этим расходов и нести все риски, падающие на товар (исключая уплату налогов, пошлин и иных официальных сборов, взимаемых при ввозе товара), а также все расходы и риски, в связи с выполнением таможенных формальностей.

При невыполнении покупателем таможенной обязанности по очистке товара при ввозе на него возлагаются все дополнительные расходы и он несет все дополнительные риски.

Если между сторонами будет согласовано, что таможенная очистка возлагается на продавца и он несет связанные с этим расходы и риски, то это должно быть прямо указано путем добавления соответствующих слов.

Если между сторонами будет согласовано, что оплата взимаемых в связи с возмещением расходов (например, налога на добавленную стоимость VAT), возлагается на продавца, то это должно быть прямо указано путем добавления соответствующих слов:

"Поставка без оплаты пошлины, с оплатой VAT (согласованный пункт назначения)".

Данный термин может применяться независимо от способа перевозки товара.

А. ПРОДАВЕЦ ОБЯЗАН

А.1. Поставка товара в соответствии с условиями договора

Поставить товар в соответствии с условиями договора купли-продажи с представлением коммерческого счета или эквивалентного ему документа, оформленного с помощью средств электронной связи, а также других данных, подтверждающих соответствие товара, если это требуется по условиями договора.

Б. ПОКУПАТЕЛЬ ОБЯЗАН

Б.1. Уплата цены

Уплатить предусмотренную договором купли- продажи цену.

А.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет экспортную лицензию или иное официальное разрешение, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара, а в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

Б.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение, необходимое для импорта товара, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара.

А.3. Договоры перевозки и страхования

а) д о г о в о р п е р е в о з к и
Заключить за свой счет договор перевозки товара на обычных условиях и по обычно принятому направлению до согласованного места в пункте назначения. Если такое место не согласовано или если оно не может быть определено на основе обычая, продавец может выбрать наиболее подходящее для него место в пункте назначения.
б) д о г о в о р с т р а х о в а н и я нет обязанности

Б.3. Договор перевозки нет обязанности

А.4. Поставка

Передать товар в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.3 в установленную дату или согласованный период.

Б.4. Принятие поставки

Принять поставку товара с момента его предоставления продавцом в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.

А.5. Переход рисков

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4.

Б.5. Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.

При невыполнении покупателем предусмотренных пунктом Б.2, нести все дополнительные риски утраты или повреждения товара, возникшие вследствие данного нарушения, а при невыполнении им обязанности надлежащего извещения, предусмотренного в пункте Б.7, нести все риски, падающие на товар, начиная с согласованной даты или с даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

А.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.6:

- в дополнение к расходам, указанным в пункте А.3.а), нести все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4;
- нести все расходы по оплате таможенных формальностей, а также по оплате налогов, пошлин и иных сборов, оплачиваемых при вывозе товара, а также, в случае необходимости при, при его транзитной перевозке через третьи страны до момента передачи товара согласно пункту А.4.

Б.6. Распределение расходов

Нести все относящиеся к товару расходы с момента предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4 в согласованном пункте назначения.

Если покупатель не выполнит свои обязательства, предусмотренные в пункте Б.2, или не примет поставку товара, как только товар был предоставлен в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4, или не даст извещения, предусмотренного в пункте Б.7, он должен нести любые возникшие вследствие этого дополнительные расходы, при условии, что товар должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Нести расходы по оплате сборов, - налогов и иных расходов, а также по оплате таможенных формальностей, уплачиваемых при ввозе товара.

А.7. Извещение покупателя

Известить надлежащим образом покупателя об отправке товара, а также направить ему иные извещения, требующиеся ему для осуществления нормально необходимых мер для принятия товара.

Б.7. Извещение продавца

В случае, если покупатель вправе определить срок, в рамках установленного периода, в течение которого товар должен быть отгружен и/или пункт принятия товара, он обязан известить об этом надлежащим образом продавца.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Представить покупателю за свой счет деливери-ордер или иной обычный транспортный документ (например, оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, документ о перевозке во внутреннем водном сообщении, воздушную накладную, накладную железнодорожного или автомобильного сообщения или накладную смешанной перевозки), необходимые покупателю для приема товара.

Если продавец и покупатель договорились об использовании средств компьютерной связи, документы, упомянутые в предыдущем параграфе, могут быть заменены эквивалентными им документами, оформляемыми с помощью средств компьютерной связи (EDI).

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Принять деливери-ордер или иной транспортный документ в соответствии с пунктом А.8.

А.9. Проверка, упаковка, маркировка

Оплатить расходы, вызываемые проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для передачи товара в соответствии с пунктом А.4.

Обеспечить за свой счет упаковку товара (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отправлять товар без упаковки) необходимую для поставки товара. Надлежащим образом осуществить маркировку товара.

Б.9. Проверка, упаковка, маркировка

Нести, если не согласовано иное, расходы, связанные с проверкой товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда это осуществляется властями страны вывоза.

А.10. Иные обязанности

По просьбе покупателя оказать последнему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи, помимо упомянутых в пункте А.8, выдаваемых в/или передаваемых из страны отгрузки и/или происхождения товара, которые могут понадобиться покупателю для ввоза товара.

По просьбе покупателя представить ему информацию, необходимую для заключения договора страхования.

Б.10. Иные обязанности

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А.10 документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи, а также возместить продавцу возникшие у него расходы в связи с оказанием предусмотренного пунктом А.10 содействия.

ПОСТАВКА С ОПЛАТОЙ ПОШЛИНЫ (НАИМЕНОВАНИЕ ПУНКТА НАЗНАЧЕНИЯ)
DDP - DELIVERY DUTY PAID (NAMED PLACE OF DESTINATION)

"Поставка с оплатой пошлины" означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности с момента предоставления товара в согласованном пункте в стране ввоза. Продавец несет все риски и расходы, связанные с ввозом товара, включая оплату налогов, пошлин и иных сборов, взимаемых при ввозе товаров. В то время как термин "С завода" возлагает на продавца минимальные обязанности, термин "Поставка с оплатой пошлины" предполагает максимальные обязанности продавца.

Данный термин не может использоваться, если продавец прямо или косвенно не может обеспечить получение импортной лицензии.

Если между сторонами согласовано, что на покупателя возлагаются обязанности по таможенной очистке ввозимого товара и оплате соответствующих пошлин, следует применять термин DDU.

Если между сторонами согласовано, что оплата некоторых взимаемых в связи с ввозом расходов (например, налога на добавленную стоимость, VAT), возлагается на продавца, то это должно быть прямо указано путем добавления соответствующих слов:

"Поставка с оплатой пошлины, без оплаты VAT), (согласованный пункт назначения)".

Данный термин может применяться независимо от способа перевозки товара.

А. ПРОДАВЕЦ ОБЯЗАН

А.1. Поставка товара в соответствии с условиями договора Поставить товар в соответствии с условиями договора купли-продажи с представлением коммерческого счета или эквивалентного ему документа, оформленного с помощью средств компьютерной связи, а также других данных, подтверждающих соответствие товара, если это требуется по условиями договора.

Б. ПОКУПАТЕЛЬ ОБЯЗАН

Б.1. Уплата цены

Уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену.

А.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет экспортную и импортную лицензии и иные официальные разрешения, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара, а в случае необходимости, его транзитной перевозки через третьи страны.

Б.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

По просьбе продавца, на его риск и за его счет предоставить ему необходимое содействие в получении импортной лицензии или иного официального разрешения, необходимого для ввоза товара.

А.3. Договоры перевозки и страхования

а) д о г о в о р п е р е в о з к и

Заключить за свой счет договор перевозки товара на обычных условиях и по обычно принятому направлению до согласованного места в пункте назначения.

Если такое место не согласовано или если оно не может быть определено на основе обычая, продавец может выбрать наиболее подходящее для него место в пункте назначения.

б) д о г о в о р с т р а х о в а н и я нет обязанности

Б.3. Договор перевозки нет обязанности

А.4. Поставка

Передать товар в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.3 в установленную дату или согласованный период поставки.

Б.4. Принятие поставки

Принять поставку товара с момента его предоставления в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.

А.5. Переход рисков

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4.

Б.5. Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.

При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения, предусмотренного в пункте Б.7, нести все риски, падающие на товар, начиная с даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

А.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.6:

- в дополнение к расходам, указанным в пункте А.3.а), нести все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4;
- нести все расходы по оплате таможенных формальностей, а также по уплате налогов, пошлин и иных сборов, уплачиваемых при вывозе и ввозе товара, если не

согласовано иное, а также в случае необходимости, при его транзитной перевозке через третьи страны до момента передачи товара согласно пункту .4.

Б.6. Распределение расходов

Нести все относящиеся к товару расходы с момента предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.

Если покупатель не примет поставку товара, как только товар был предоставлен в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4, не даст извещения, предусмотренного пунктом Б.7, он должен нести любые возникшие вследствие этого дополнительные расходы, при условии, что товар должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

А.7. Извещение покупателя

Известить надлежащим образом покупателя об отправке товара, а также направить ему иные извещения, требующиеся ему для осуществления нормально необходимых мер для принятия товара.

Б.7. Извещение продавца

В случае, если покупатель вправе определить срок, в рамках установленного периода, в течение которого товар должен быть отгружен и/или пункт принятия поставки, он обязан известить об этом надлежащим образом продавца.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи Предоставить покупателю за свой счет деливери-ордер или иной обычный транспортный документ (например, оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, документ о перевозке во внутреннем водном сообщении, воздушную накладную, накладную железнодорожного или автомобильного сообщения или накладную смешанной перевозки), необходимые покупателю для принятия поставку товара.

Если продавец и покупатель договорились об использовании средств компьютерной связи, документы, упомянутые в предыдущем параграфе, могут быть заменены эквивалентными им документами, оформляемыми с помощью средств компьютерной связи (EDI).

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Принять соответствующий деливери-ордер или иной транспортный документ в соответствии с пунктом А.8.

А.9. Проверка, упаковка, маркировка

Оплатить расходы, вызываемые проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для передачи товара в соответствии с пунктом А.4.

Обеспечить за свой счет упаковку товара (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отправлять товар без упаковки), необходимую для поставки товара. Надлежащим образом осуществить маркировку товара.

Б.9. Инспектирование товара

Нести, если не согласовано иное, расходы, связанные с проверкой товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда это осуществляется властями страны вывоза.

А.10. Иные обязанности

Нести все расходы и сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств электронной связи, указанных в пункте Б.10, а также возместить покупателю возникшие у него расходы в связи с оказанием предусмотренного в пункте А.10 содействия.

По просьбе покупателя представить ему информацию, необходимую для заключения договора страхования.

Б.10. Иные обязанности

По просьбе продавца оказать последнему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств электронной связи, выдаваемых в/или передаваемых из страны ввоза товара, которые могут понадобиться продавцу для предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с настоящими правилами.

КОНВЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ О ДОГОВОРАХ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

(Документ A/CONF. 97/18, Annex I)

Государства - участники настоящей Конвенции.

Принимая во внимание общие цели резолюций, принятых шестой специальной сессией Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций, об установлении нового международного экономического порядка.

Считая, что развитие международной торговли на основе равенства и взаимной выгоды является важным элементом в деле содействия развитию дружественных отношений между государствами.

Полагая, что принятие единообразных норм, регулирующих договоры международной купли-продажи товаров и учитывающих различные общественные, экономические и правовые системы, будет способствовать установлению правовых барьеров в международной торговле и содействовать развитию международной торговли.

Согласились о нижеследующем.

ЧАСТЬ I. СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ И ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

ГЛАВА I. СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ

Статья 1

1) Настоящая конвенция применяется к договорам купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находится в разных государствах:

a) когда эти государства являются Договаривающимися государствами, или:

b) когда, согласно нормам международного частного права, применимо право Договаривающегося государства.

2) То обстоятельство, что коммерческие предприятия сторон находятся в разных государствах, не принимается во внимание, если это не вытекает ни из договора, ни из место до или в момент его заключения деловых отношений или обмена информацией между сторонами.

Статья 2

3) Ни национальная принадлежность сторон, ни их гражданский или торговый статус, ни гражданский или торговый характер договора не принимаются во внимание при определении применимости настоящей Конвенции.

Настоящая конвенция не применяется к продаже:

a) товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего использования, за исключением случаев, когда продавец в любое время до или в момент заключения договора не знал или не должен был знать, что товары приобретаются для такого использования;

b) с аукциона;

c) в порядке исполнительского производства или иным образом в силу закона;

d) фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег;

e) судов водного и воздушного транспорта, а также судов на воздушной подушке;

f) электроэнергии.

Статья 3

1) Договоры на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству считаются договорами купли-продажи если только сторона, заказывающая товары, не берет на себя обязательства поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства таких товаров.

2) Настоящая Конвенция не применяется к договорам, в которых обязательства стороны, поставляющей товары, заключается в основном в выполнении работ или в предоставлении иных услуг.

Статья 4

Настоящая Конвенция регулирует только заключение договора купли-продажи и те права и обязательства продавца и покупателя, которые возникают из такого договора. В частности, поскольку иное прямо не предусмотрено в Конвенции, она не касается:

a) действительности такого договора или каких-либо из его положений или любого обычая;
b) последствий, которые может иметь договор в отношении права собственности на проданный товар.

Статья 5

Настоящая Конвенция не применяется в отношении ответственности продавца за причиненные товаров повреждения здоровья или смерть какого-либо лица.

Статья 6

Стороны могут исключить применение настоящей Конвенции либо, при условии соблюдения Статьи 12, отступить из любого из ее положений или изменить его действие.

ГЛАВА II. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 7

1) При толковании настоящей Конвенции надлежит учитывать ее международный характер и необходимость содействовать достижению единообразия в ее применении и соблюдению добросовестности в международной торговле.

2) Вопросы, относящиеся к предмету регулирования настоящей Конвенции, которые прямо в ней не разрешены, подлежат разрешению в соответствии с общими принципами на которых она основана, а при отсутствии таких принципов - в соответствии с правом, примененным в силу норм международного частного права.

Статья 8

1) Для целей настоящей Конвенции заявления и иное поведение стороны толкуются в соответствии с ее намерением, если другая сторона знала или не могла знать, каково было это намерение.

2) Если предыдущий пункт не применим, то заявления и иное поведение стороны толкуются в соответствии с тем понижением, которое имело бы разумное лицо, действующее в том же качестве, что и другая сторона при аналогичных обстоятельствах.

3) При определении намерения стороны или понимания, которое имело бы разумное лицо, необходимо учитывать все соответствующие обстоятельства, включая переговоры, любую практику, которую стороны установили в своих взаимных отношениях, обычаи и любое последующее поведение сторон.

Статья 9

1) Стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях.

2) При отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к их договору или его заключению обычая о котором они знали или должны были знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующейобласти торговли.

Статья 10

Для целей настоящей Конвенции

a) если сторона имеет более одного коммерческого предприятия, ее коммерческим предприятием считается то, которое, с учетом обстоятельств, известных сторонам или предполагавшихся ими в любое время до или в момент заключения договора, имеет наиболее тесную связь с договором и его исполнением;

b) если сторона не имеет коммерческого предприятия, принимается во внимание ее постоянное местожительство.

Статья 11

Не требуется, чтобы договор купли-продажи заключался или подтверждался в письменной форме или подчинялся иному требованию в отношении формы. Он должен доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания.

Статья 12

Любое положение Статьи 11, Статьи 29 или Части II настоящей Конвенции, которое допускает, чтобы договор купли-продажи, его изменение или прекращение соглашением сторон либо оферта, акцепт или любое иное выражение намерения совершались не в письменной, а в любой форме. Неприменимо, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в Договаривающемся государстве, сделавшем заявление на основании Статьи 96 настоящей Конвенции. Стороны не могут отступать от настоящей статьи или изменить ее действие.

Статья 13

Для целей настоящей Конвенции под письменной формой понимаются также сообщения по телеграфу и телетайпу.

ЧАСТЬ II.
ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА

Статья 14

1) Предложение о заключение договора, адресованное одному или нескольким конкретным лицам, является офертой, если оно достаточно определено и выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта. Предложение является достаточно определенным, если в нем обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена, либо предусматривается порядок их определения.

2) Предложение, адресованное неопределенному кругу лиц, рассматривается лишь как приглашение делать оферты, если только иное прямо не указано лицом, сделавшим такое предложение.

Статья 15

1) Оферта вступает в силу, когда она получена адресатом оферты.

2) Оферта, даже когда она является безотзывной, может быть отменена оферентом, если сообщение об отмене получено адресатом оферты раньше, чем сама оферта, или одновременно с ней.

Статья 16

1) Пока договор не заключен, оферта может быть отозвана оферентом, если сообщение об отзыве будет получено адресатом оферты до отправки им акцепта.

2) Однако оферта не может быть отозвана:

a) если в оферте указывается путем установления определенного срока для акцепта или иным образом, что она является безотзывной или:

b) если для адресата оферты было разумным рассматривать оферту как безотзывную и адресат оферты действовал соответственно.

Статья 17

Оферта, даже когда она является безотзывной, утрачивает силу по получении оферентом сообщения об отклонении оферты.

Статья 18

1) Заявление или иное поведение адресата оферты, выражающее согласие с офертой, является акцептом. Молчание или бездействие само по себе не является акцептом.

2) Акцепт оферты вступает в силу в момент, когда указанное согласие получено оферентом. Акцепт не имеет силы, если оферент не получает указанного согласия в установленный им срок, а если срок не установлен, то в разумный срок, принимая при этом во внимание обстоятельства сделки, в том числе скорость использованных оферентом средств связи. Устная оферта должна быть акцептована немедленно, если из обстоятельств не следует иное.

3) Однако, если в силу оферты или в результате практики, которую со стороны установили в своих взаимных отношениях, или обычая адресат оферты может, не извещая оферента, выразить согласие путем совершения какого-либо действия, в частности действия, относящегося к отправке товара или уплате цены, акцепт вступает в силу в момент совершения такого действия при условии, что оно совершено в пределахсрока, предусмотренного в предыдущем пункте.

Статья 19

1) Ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнения или иные изменения, являются отклонением оферты и представляет собой встречную оферту.

2) Однако ответ на оферту, которые имеет целью служить акцептом, но содержит дополнительные или отличные условия, не меняющие существенно условий оферты, является акцептом, если только оферент без неоправданной задержки не возразит устно против расхождений или не направит уведомления об этом. Если он этого не сделает, то условиями договора будут являться условия оферты с изменением, содержащимися в акцепте.

3) Дополнительные или отличные условия в отношении, среди прочего, цены, платежа, качества и количества товара, места и сроки поставки, объема ответственности одной из сторон перед другой или разрешения споров считаются существенно изменяющимися условиями оферты.

Статья 20

1) Течение срока для акцепта, установленного оферентом в телеграмме или письме, начинается с момента сдачи телеграммы для отправки или с даты, указанной в письме, или, если такая дата не указана, с даты, указанной на конверте.Течение срока для акцепта, установленного оферентом по телефону, телетайпу или при помощи других средств моментальной связи, начинается с момента получения оферты ее адресатом.

2) Государственные праздники или нерабочиедни, имеющие место в течение срока для акцепта не исключается при исчислении этого срока. Однако, если извещение об акцепте не может быть доставлено по адресу оферента в последней день указанного срока вследствие того, что этот день в месте нахождения коммерческого предприятия оферента приходится на государственный праздник или нерабочий день, срок продлевается до первого следующего рабочего дня.

Статья 21

1) Запоздавший акцепт тем не менее сохраняет силу акцепта, если оферент без промедления известит об этом адресата оферты устно или направит ему соответствующее уведомление.

2) Когда из письма или иного письменного сообщения, содержащего запоздалый акцепт видно, что оно было отправлено при таких обстоятельствах, что, если бы его пересылка была нормальной, оно было бы получено своевременно, запоздавший акцепт сохраняет силу акцепта, если только оферент без промедления не известит

адресата оферты устно, что он считает вою оферту утратившей силу, или не направит ему уведомления об этом.

Статья 22

Акцепт может быть отменен, если сообщение об отмене получено оферентом раньше того момента или в тот же момент, когда акцепт должен был бы вступить в силу.

Статья 23

Договор считается заключенным в момент, когда акцепт оферты вступает в силу в соответствии с положением настоящей Конвенции.

Статья 24

Для целей Части II настоящей Конвенции оферта, заявление об акцепте или любое другое выражениенамерения считаются Єполученнымиє адресатом, когда они сообщены ему устно или доставлены любым способом ему лично, на его коммерческое предприятие или по его почтовому адресату либо, если он не имеет коммерческого предприятия или почтового адреса, - по его постоянному местожительству.

ЧАСТЬ III.
КУПЛЯ-ПРОДАЖА ТОВАРОВ

ГЛАВА I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 25

Нарушение договора, допущенное одной из сторон, является существенным, если оно влечет за собой такой вред для другой стороны, что последняя в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать на основании договора, за исключением случаев, когда нарушавшая договор сторона не предвидела такого результата и разумное лицо, действующее в том же качестве при аналогичных обстоятельствах, не предвидело бы его.

Статья 26

Заявление о расторжении договора имеет силу в том случае, если оно сделано другой стороне посредством извещения.

Статья 27

Поскольку иное прямо не предусмотрено в Части III настоящей Конвенции в случае, если извещение, запрос или иное сообщение даны или сделаны стороной в соответствии с Частью III и средствами, надлежащими при данных обстоятельствах, задержка или ошибка в передаче сообщения либо его недостатка поназначению не лишают эту сторону права ссылаться на свое сообщение.

Статья 28

Если в соответствии с положениями настоящей Конвенции одна из сторон имеет право потребовать исполнения какого-либо обязательства другой стороной, суд не будет обязан выносить решение об исполнении в натуре, кроме случаев, когда он сделал бы это на основании своего собственного закона в отношении аналогичных договоров купли-продажи, нерегулируемых настоящей Конвенцией.

Статья 29

1) Договор может быть изменен или прекращен путем простого соглашения сторон.

2) Письменный договор, в котором содержится положение, требующее, чтобы любое изменение договора или его прекращение соглашением сторон осуществлялись в письменной форме. Не может быть иным образом изменен или прекращен соглашением сторон. Однако поведение стороны может исключить для нее возможность ссылаться на указанное положение в той мере в какой другая сторона полагалась на такое поведение.

ГЛАВА II. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПРОДАВЦА

Статья 30

Продавец обязан поставить товар, передать относящиеся к нему документы и передать право собственности на товар в соответствии с требованиями договора и настоящей Конвенции.

РАЗДЕЛ I. ПОСТАВКА ТОВАРА И ПЕРЕДАЧА ДОКУМЕНТОВ

Статья 31

Если продавец не обязан поставить товар в каком-либо ином определенном месте, его обязательства по поставке заключается:

a) если договор купли-продажи предусматривает перевозку товара - в сдаче товара первому перевозчику для передачи покупателю;

b) если в случаях, не поддающихся под действие предыдущего подпункта, договор касается товара, определенного индивидуальными признаками, или неиндивидуализированного товара, который должен быть взят из определенных запасов либо изготовлен или произведен, и стороны в момент заключения договора знали о том, что товар находится либо должен быть изготовлен или произведен в определенном месте, - в предоставлении товара в распоряжение покупателя в этом месте;

c) в других случаях - в предоставлении товара в распоряжении покупателя в месте, где в момент заключения договора находится коммерческое предприятия продавца.

Статья 32

1) Если продавец в соответствии с договором или настоящей Конвенцией передает товар перевозчику и если товар четко не идентифицирован для целей договора путем маркировки, посредством отгрузочных документов или иным образом, продавец должен дать покупателю извещение об отправке с указанием товара.

2) Если продавец обязан обеспечить перевозку товара, он должен заключить такие договора, которые необходимо для перевозки товаров место назначения надлежащими при данных обстоятельствах способами транспортировки и на условиях, обычных для такой транспортировки.

3) Если продавец не обязан застраховать товар при его перевозке, он должен по просьбе покупателя представить ему всю имеющуюся информацию, необходимую для осуществления такого страхования покупателем.

Статья 33

Продавец должен поставить товар:

a) если договор устанавливает или позволяет определить дату поставки - в эту дату;

b) если договор устанавливает или позволяет определить период времени для поставки - в любой момент в пределах этого периода, поскольку из обстоятельств не следует, что дата поставки назначается покупателем, или;

c) в любом другом случае - в разумный срок после заключения договора.

Статья 34

Если продавец обязан передать документы, относящиеся к товару, он должен сделать это в срок, в месте и в форме, требуемый по договору. Если продавец передалдокументы ранее указанного срока, он может до истечения этого срока устранить любое несоответствие в документах, при условии, что осуществлении им этого права не причиняет покупателю неразумных неудобств или неразумных расходов. Покупатель, однако, сохраняет право потребовать возмещения убытков в соответствии с настоящей Конвенцией.

РАЗДЕЛ II. СООТВЕТСТВИЕ ТОВАРА И ПРАВА ТРЕТЬИХ ЛИЦ

Статья 35

1) Продавец должен поставить товар, который по количеству, качеству и описанию соответствует требованиям договора и который затарирован или упакован так, как это требуется по договору.

2) За исключением случаев, когда стороны договорились об ином, товар не соответствует договору если он:

a) не пригоден для тех целей, для которых товар того же описания обычно используется;

b) не пригоден для любой конкретной цели, о которой продавец прямо или косвенно был поставлен в известность во время заключения договора, за исключением тех случаев, когда из обстоятельств следует, что покупатель не полагался или что для него было неразумным полагаться на компетентность и суждения продавца;

c) не обладает качествами товара, представленного продавцом покупателю в качестве образца или модели;

d) не затарирован или не упакован обычным для таких товаров способом, а при отсутствиитакового - способом, который является надлежащим для сохранения и защиты данного товара.

3) Продавец не несет ответственности на основании подпунктов a - d предыдущего пункта за любое несоответствии товара, если во время заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таком несоответствии.

Статья 36

1) Продавец несет ответственность по договору и по настоящей Конвенции за любое несоответствии товара, которое существует в момент перехода риска на покупателя, даже если это несоответствии становится очевидным только позднее.

2) Продавец несет ответственность за любое несоответствии товара, которое возникает после момента, указанного в предыдущем пункте и является следствием нарушения им любого своего обязательства, включая нарушение любой гарантии того, что в течение того или иного срока товар будет оставаться пригодным для обычных целей или какой-либо конкретной цели, либо будет сохранять обусловленные качества или свойства.

Статья 37

В случае досрочной поставки продавец сохраняет право до наступления предусмотренной для поставки даты поставить недостающую часть или количество товара, либо новый товар взамен поставленного товара, который не соответствует договору, либо устранить любое несоответствие в поставленном товаре при условии, что осуществление им этого права не причиняет покупателю неразумных неудобств или неразумных товаров. Покупатель, однако, сохраняет право потребовать возмещения убытков в соответствии с настоящей Конвенцией.

Статья 38

1) Покупатель должен осмотреть товар или обеспечить его осмотр в такой короткий срок, которыйпрактически возможен при данных обстоятельствах.

2) Если договором предусматривается перевозка товаров, осмотр может быть отложен до прибытия товара в место его назначения.

3) Если место назначения товара изменено во время его нахождения в пути или товар переправлен покупателем и при этом покупатель не имел разумной возможности осмотреть его, а продавец во время заключения договора знал или должен был знать о возможности такого изменения или такое переотправки, осмотр товара может быть отложен до его прибытия в новое место назначения.

Статья 39

1) Покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствии товара, если он не дает продавцу извещения, содержащего данные

о характере несоответствия в разумный срок после того, как оно было или должно было быть обнаружено покупателем.

2) В любом случае покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствии товара, если он не дает продавцу извещения о нем не позднее, чем в пределах двухлетнего срока, считая с даты фактической передачи товара покупателю, поскольку этот срок не противоречит договорному сроку гарантии.

Статья 40

Продавец не вправе ссылаться на положения Статей 38 или 39, если несоответствии товара связано с фактами, о которых он знал или не мог не знать и о которых он не сообщил покупателю.

Статья 41

Продавец обязан поставить товар свободным от любых прав или притязаний третьих лиц, за исключением тех случаев, когда покупатель согласился принять товар, обремененный таким правом или притязанием. Однако, если такие права или притязания основаны на промышленной собственности или другой интеллектуальной собственности, то обязательство продавца регулируется Статьей 42.

Статья 42

1) Продавец обязан поставить товар свободным от любых прав или притязаний третьих лиц, которые основаны на промышленной соб-ственности или другой интеллектуальной собственности, о которых в момент заключения договора продавец знал или не мог не знать при условии, что такие права или притязания основаны на промышленной собственности или другой интеллектуальной собственности.

a) по закону государства, где товар будет перепродаваться или иным образом использоваться, если в момент заключения договора стороны предполагали, что товар будет продаваться или иным образом использоваться в этом государстве, или:

b) в любом другом случае - по закону государства, в котором находится коммерческое предприятие покупателя.

2) Обязательство продавца, предусмотренное в предыдущем пункте, не распространяется на случаи, когда:

a) в момент заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таких правахили притязаниях, или:

b) такие права или притязания являются следствием соблюдения продавцом технических чертежей, проектов, формул или иных исходных данных, представляемых покупателем.

Статья 43

1) Покупатель утрачивает право ссылаться на положения Статьи 41 или Статьи 42, если он не дает продавцу извещения, содержащего данные о характере права или притязания третьего лица, в разумный срок после того, как он узнал или должен был узнать о таком праве или притязании.

2) Продавец не вправе ссылаться на положения предыдущего пункта, если он знал о праве или притязании третьего лица и о характере такого права или притязании.

Статья 44

Несмотря на положения пункта 1 Статьи 39 и пункта 1 статьи 43, покупатель может снизить цену в соответствии со статьей 50 или потребовать возмещения убытков, за исключением упущенной выгоды, если у него имеется разумное оправдание того, почему он не дал требуемого извещения.

РАЗДЕЛ III. СРЕДСТВА ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ В СЛУЧАЕ НАРУШЕНИЯ ДОГОВОРА ПРОДАВЦОМ

Статья 43

1) Если продавец не исполняет какого-либо из своих обязательств по договору

или по настоящей Конвенции, покупатель может:

a) осуществить права, предусмотренные в Статьях 46-52;
b) потребовать возмещения убытков, как это предусмотрено в Статьях 74-77.

2) Осуществление покупателем своего права на другие средства правовой защиты не лишает его права требовать возмещения убытков.

3) Никакая отсрочка не может быть предоставлена продавцу судом или арбитражем, если покупатель прибегает к какому-либо средству правовой защиты от нарушения договора.

Статья 46

1)Покупатель может потребовать исполнения продавцом своих обязательств, если только покупатель не прибег к средству правовой защиты, несовместимому с таким требованием.

2)Если товар не соответствует договору, покупатель может потребовать замены товара только в том случае, когда это несоответствие составляет существенное нарушение договора и требование о замене товара заявлено либо одновременно с извещением, данным в соответствии со Статьей 39, либо в разумный срок после него.

3)Если товар не соответствует договору, покупатель может потребовать от продавца устранить это несоответствии путем исправления, за исключением случаев, когда это является неразумным с учетом всех обстоятельств. Требование об устранении несоответствия товара договору должно быть заявлено либо одновременно и извещением, данным в соответствии со Статьей 39, либо в разумный срок после него.

Статья 47

1) Покупатель может установить дополнительный срок разумной продолжительности для исполнения продавцом своих обязательств.

2) За исключением случаев, когда покупатель получил извещение от продавца о том, что он не осуществит исполнения в течение установленного таким образом срока, покупатель не может в течение этого срока прибегать к каким-либо средствам правовой защиты от нарушения договора. Покупатель, однако, не лишается тем самым права требовать возмещения убытков за просрочку в исполнении.

Статья 48

1) При условии соблюдения Статьи 49, продавец может, даже после установленной для поставки даты, устранить за свой собственный счет любой недостаток в исполнении им своих обязательств, если он может сделать это без неразумной задержки и не создавая для покупателя неразумных неудобств или неопределенности в отношении компенсации продавцов расходов, понесенных покупателем. Покупатель, однако, сохраняет право требовать возмещения убытков в соответствии с настоящей Конвенцией.

2) Если продавец просит покупателя сообщить, примет ли он исполнение, и покупатель не выполняет этой просьбы в течение разумного срока, продавец может осуществить исполнение в пределах срока, указанного в его запросе. Покупатель не может в течение этого срока прибегать к какому-либо средству правовой защиты, не совместимому с исполнением обязательства продавцом.

3) Если продавец извещает покупателя о том, что он осуществит исполнение в пределах определенного срока,считается, что такое извещение включает также просьбу к покупателю сообщить о своем решении в соответствии с предыдущим пунктом.

4) Запрос или извещение со стороны продавца в соответствии с пунктами 2 и 3 настоящей статьи не имеют силы, если они не получены покупателем.

Статья 49

1) Покупатель может заявить о расторжении договора.

a) если неисполнение продавцом любого из его обязательств по

договору или по настоящей Конвенции составляет существенное нарушение договора, или:

b) в случае непоставки, если продавец не поставляет товара в течение дополнительного срока, установленного покупателем в соответствии с пунктом Статьи 47, или заявляет, что он не осуществит поставки в течение установленного таким образом срока.

2) Однако в случае, когда продавец поставил товар, покупатель утрачивает право заявить о расторжении договора, если он не сделает этого:

a) в отношении просрочки в поставке - в течение разумного срока после того, как он узнал о том, что поставка осуществлена;

b) в отношении любого другого нарушения договора помимо просрочки в поставке - в течение разумного срока;

i) после того, как он узнал или должен был узнать о таком нарушении;
ii) после истечения дополнительного срока, установленного покупателем в соответствии с пунктом I Статьи 47 или после того, как продавец заявил, что он не исполнит своих обязательств в течение данного дополнительного срока или;
iii) после истечения любого дополнительного срока, указанного продавцом в соответствии с пунктом 2 Статьи 48, или после того, как покупатель заявил, что он не примет исполнения.

Статья 50

Если товар не соответствует договору и независимо от того, была ли цена уже уплачена, покупатель может снизить цену в той пропорции, в какой стоимость, которую фактически поставленный товар имел на момент поставки, соотносится со стоимостью, которую на тот же момент имел бы товар, соответствующий договору. Однако, если продавец устраняет недостатки в исполнении своих обязательств в соответствии со Статьей 37 или Статьей 48 или если покупатель отказывается принять исполнение со стороны продавца в соответствии с этими статьями, покупатель не может снизить цену.

Статья 51

1) Если продавец поставляет только часть товара или если только часть поставленного товара соответствует договору, положения Статей 46-50 применяются в отношении недостающей части или части, не соответствующей договору.

2) Покупатель может заявить о расторжении договора в целом только в том случае, если частичное неисполнение или частичное несоответствии товара по договору составляют существенное нарушения договора.

Статья 52

1) Если продавец поставляет товар до установленной даты, покупатель может принять поставку или отказаться от ее принятия.

2) Если продавец поставляет большее количество товара, чем предусмотрено договором, покупатель может принять поставку или отказаться от принятия поставки излишнего количества. Если покупатель принимает поставку всего или части излишнего количества, он должен уплатить за него по договорной ставке.

ГЛАВА III. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПОКУПАТЕЛЯ

Статья 53

Покупатель обязан уплатить цену за товар и принять поставку товара в соответствии с требованиями договора и настоящей Конвенции.

РАЗДЕЛ I. УПЛАТА ЦЕНЫ

Статья 54

Обязательство покупателя уплатить цену, включает принятие таких мер и соблюдение таких формальностей,

которые могут требоваться, согласно договору или согласно законам и предписаниям, для того, чтобы сделать возможным осуществление платежа.

Статья 55

В тех случаях, когда договор был юридически действительным образом заключен, но в нем прямо или косвенно не устанавливается цена или не предусматривается порядка ее определения, считает, что стороны, при отсутствии какого- либо указания об ином, подразумевали ссылку на цену, которая вмомент заключения договора обычно взималась за такие товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли.

Статья 56

Если цена установлена в зависимости от веса товара, то в случае сомнения она определяется по весу нетто.

Статья 57

1) Если покупатель не обязан уплатить цену в каком-либо ином определенном месте, он должен уплатить ее продавцу:

a) в месте нахождения коммерческого предприятия продавца или:

b) если платеж должен быть произведен против передачи товара или документов - в месте их передачи.

2) Увеличение расходов по осуществлению платежа, вызванное изменением после заключения договора местонахождения коммерческого предприятия продавца, относится на счет продавца.

Статья 58

1) Если покупатель не обязан уплатить цену в какой-либо иной конкретный срок, он должен уплатить ее, когда продавец в соответствии с договором и настоящей Конвенцией передает либо сам товар, либо товарораспорядительные документы в распоряжении покупателя. Продавец может обусловить передачу товара или документальным осуществлением такого платежа.

2) Если договор предусматривает перевозку товара, продавец может отправить его на условиях, в силу которых товар или товарораспорядительные документы не будут переданы покупателю иначе, как против уплаты цены.

3) Покупатель не обязан уплачивать цену до тех пор, пока у него не появилось возможность осмотреть товар, за исключением случаев, когда согласованный сторонами порядок поставки или платежа несовместим с ожиданием появления такой возможности.

Статья 59

Покупатель обязан уплатить цену в день, который установлен или может быть определен, согласно договору и настоящей Конвенции, без необходимости какого-либо запроса или выполнения каких-либо формальностей со стороны продавца.

РАЗДЕЛ II. ПРИНЯТИЕ ПОСТАВКИ

Статья 60

Обязанность покупателя принять поставку заключается:

a) в совершении им всех таких действий, которые можно было разумно ожидать от него для того, чтобы позволить продавцу осуществить поставку и;

b) в принятии товара.

РАЗДЕЛ III. СРЕДСТВА ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ В СЛУЧАЕ НАРУШЕНИЯ ДОГОВОРА ПОКУПАТЕЛЕМ

Статья 61

1) Если покупатель не исполняет какого-либо из своих обстоятельств по договору

или по настоящей Конвенции, продавец может:

a) осуществить права, предусмотренные в Статьях 62-65;

b) потребовать возмещения убытков, как это предусмотрено в Статьях 74-77.

2) Осуществление продавцом своего права на другие средства правовой защиты не лишает его права требовать возмещения убытков.

3) Никакая отсрочка не может быть предоставлена покупателю судом или арбитражем, если продавец прибегает к какому-либо средству правовой защиты от нарушения договора.

Статья 62

Продавец может потребовать от покупателя уплаты цены, принятия поставки или исполнения им других обязательств, если только продавец не прибег к средству правовой защиты, несовместимому с таким требованием.

Статья 63

1) Если продавец может установить дополнительный срок разумной продолжительности для исполнения покупателем своих обязательств.

2) За исключением случаев, когда продавец получил извещение от покупателя о том, что он не осуществит исполнения в течение установленного таким образом срока, продавец не может в течение этого срока прибегать к каким-либо средствам правовой защиты от нарушения договора. Продавец, однако, не лишается тем самым права требовать возмещения убытков запросрочку в исполнении.

Статья 64

1) Продавец может заявить о расторжении договора:

a) если неисполнение покупателем любого из его обязательств по договору или по настоящей Конвенции составляет существенное нарушение договора, или;

b) если покупатель не исполняет в течение дополнительного срока, установленного продавцом в соответствии с пунктом 1 Статьи 63, своего обязательства уплатить цену или принять поставку товара или заявляет о том, что он не сделает этого в течение установленного таким образом срока.

2) Однако в случаях, когда покупатель уплатил цену, продавец утрачивает право заявить о расторжении договора, если он не сделает этого:

a) в отношении просрочки исполнения со стороны покупателя - до того, как продавец узнал о состоявшемся исполнении, или;

b) в отношении любого другого нарушения договора помимо просрочки в исполнении - в течение разумного срока;

i) после того, как он узнал или должен был узнать о таком нарушении, или;

ii) после истечения дополнительного срока, установленного продавцом в соответствии с пунктом 1 Статьи 63, или после того, как покупатель заявил, что не исполнит своих обязательств в течение такого дополнительного срока.

Статья 65

1) Если на основании договора покупатель должен определять форму, размеры или иные данные, характеризующие товар, и если он не составит такой спецификации либо в согласованный срок, либо в разумный срок после получения запроса от продавца, последней может без ущерба для любых других прав, которые он может иметь, сам составить эту спецификацию в соответствии с таким требованиями покупателя, которые могут быть известны продавцу.

2) Если продавец сам составляет спецификацию, он должен подробно информировать покупателя о ее

содержание и установить разумный срок, в течение которого покупатель может составить иную спецификацию. Если после получения сообщения от продавца покупатель не сделает этого в установленный таким образом срок, спецификация, составленная продавцом, будет обязательной.

ГЛАВА IV. ПЕРЕХОД РИСКА

Статья 66

Утрата или повреждение товара после того, как риск перешел на покупателя, не освобождают его от обязанности уплатить цену, если только утрата или повреждение не были вызваны действиями или упущениями продавца.

Статья 67

1) Если договор купли-продажи предусматривает перевозку товара и продавец не обязан передать его в каком-либо определенном месте, риск переходит на покупателя, когда товар сдан первому перевозчику для передачи покупателю всоответствии с договором купли-продажи. Если продавец обязан сдать товар перевозчику в каком-либо определенном месте, риск не переходит на покупателя, пока товар не сдан перевозчику в этом месте. То обстоятельство, что продавец уполномочен задержать товарораспорядительные документы, не влияет на переход
риска.

2) Тем не менее риск не переходит на покупателя, пока товар четко не идентифицирован для целей данного договора путем маркировки, посредством отгрузочных документов, направленным покупателю извещением или иным образом.

Статья 68

Покупатель принимает на себя риск в отношении товара, проданного во время его нахождения в пути, с момента сдачи товара перевозчику, который выдал документы, подтверждающие договор перевозки. Однако, если в момент заключения договора купли-продажи продавец знал или должен был знать, что товар утрачен или поврежден, и он не сообщил об этом покупателю, такая утрата или повреждение находятся на риске продавца.

Статья 69

1) В случаях, не подпадающих под действие Статей 67 и 68, риск переходит на покупателя, когда товар принимается им, или, если он не делает этого в положенный срок, с момента, когда товар предлставлен в его распоряжение и он допускает нарушение договора, не принимая поставки.

2) Если, однако, покупатель обязан принять товар не в том месте, где находится коммерческое предприятие продавца, а в каком-либо ином месте, риск переходит, когда наступил срок поставки и покупатель осведомлен о том, что товар предоставлен в его распоряжение в этом месте.

3) Если договор касается еще не идентифицированного товара, считается, что товар не предоставлен в распоряжение покупателя, пока он четко не идентифицирован для целей данного договора.

Статья 70

Если продавец допустил существенное нарушение договора, положения Статей 67, 68 и 69 не влияют на имеющиеся у покупателя средства правовой защиты в связи с таким нарушением.

ГЛАВА V. ПОЛОЖЕНИЯ. ОБЩИЕ ДЛЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПРОДАВЦА И ПОКУПАТЕЛЯ

РАЗДЕЛ I. ПРЕДВИДИМОЕ НАРУШЕНИЕ ДОГОВОРА И ДОГОВОРЫ НА ПОСТАВКУ ТОВАРОВ ОТДЕЛЬНЫМИ ПАРТИЯМИ

Статья 71

1) Сторона может приостановить исполнение своих обязательств, если после заключения договора становится видно, что другая сторона не исполнит значительной части своих обязательств в результате:

a) серьезного недостатка в ее способности осуществить исполнение или ее кредитоспособности, или;

b) ее поведения по подготовке исполнения или по осуществлению исполнения договора.

2) Если продавец уже отправил товар до того, как выявились основания, указанные в предыдущем пункте, он может воспрепятствовать передаче товара покупателю, даже если покупатель располагает документом, дающим ему право получить товар. Настоящий пункт относится только к правам на товар в отношениях между покупателем и продавцом.

3) Сторона, приостанавливающая исполнение, независимо от того, делает ли это до или после отправки товара,должна немедленно дать извещением об этом другой стороне и должна продолжить осуществление исполнение, если другая сторона предоставляет достаточные гарантии исполнения своих обязательств.

Статья 72

1) Если до установленной для исполнения договора даты становится ясно, что одна из сторон совершит существенное нарушение договора, другая сторона может заявить о его расторжении.

2) Если позволяет время, сторона, которая намерена заявить о расторжении договора, должна направить разумное извещение другой стороне с тем, чтобы дать ей возможность предоставить достаточные гарантии исполнения ею своих обязательств.

3) Требования предыдущего пункта неприменимы, если другая сторона заявила, что она не будет исполнять своих обязательств.

Статья 73

1) Если в случае, когда договор предусматривает поставку товара отдельными партиями, неисполнение одной из сторон каких-либо из ее обязательств в отношении любой партии составляет существенное нарушение договора в отношении этой партии, другая сторона может заявить о расторжении договора в отношении этой партии.

2) Если неисполнение одной из сторон какого-либо из ее обязательств в отношении любой партии дает другой стороне оправданные основания считать, что существенное нарушение договора будет иметь место в отношении будущих партий, она может заявить о расторжении договора на будущее, при условии, что онаследает это в разумный срок.

3) Покупатель, который заявляет о расторжении договора в отношении какой-либо партии товара, может неоднократно заявить о его расторжении в отношении уже поставленных или подлежащих поставке партий товара, если по причине их взаимосвязи они не могут быть использованы для цели, предлагавшейся сторонами в момент заключения договора.

РАЗДЕЛ II. УБЫТКИ

Статья 74

Убытки за нарушение договора одной из сторон составляют сумму, равную тому ущербу, включая упущенную выгоду, который понесен другой стороной вследствие нарушения договора. Такие убытки не могут превышать ущерба, который нарушившая договор сторона предвидела или должна была предвидеть в момент заключения договора как возможное следствие его нарушения, учитывая обстоятельства, о которых она в то время знали или должна была знать.

Статья 75

Если договор расторгнут и если разумным образом и в разумный срок после расторжения покупатель купил товар взамен или продавец перепродал товар, сторона, требующая возмещения убытков, может взыскать разницу между договорной ценой по совершенной взамен сделке, а также любые дополнительные убытки, которые могут быть взысканы на основании Статьи 74.

Статья 76

1) Если договор расторгнут и если имеется текущая цена на данный товар, сторона, требующая возмещения ущерба, может, если она не осуществила закупки или перепродажи на основании Статьи 75, потребовать разницу между ценой, установленной в договоре, и текущей ценой на момент расторжения договора, а также возмещения любых дополнительных убытков, которые могут быть взысканы на основании Статьи 74. Однако, если сторона, требующая возмещения ущерба расторгла договор после принятия товара, вместо текущей цены на момент расторжения договора применяется текущая цена на момент такого принятия.

2) Для целей предыдущего пункта текущей ценой является цена, преобладающая в месте, где должна была быть осуществлена поставка, или, если в этом месте не существует текущей цены, цена в другом месте, которое служит разумной заменой, с учетом разницы в расходах по транспортировке товара.

Статья 77

Сторона, ссылающаяся на нарушение договора, должна принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для уменьшения ущерба, включая упущенную выгоду, возникающего вследствие нарушения договора. Если она не принимает таких мер, то нарушавшая договор сторона может потребовать сокращения возмещаемых убытков на сумму, на которую они могли быть уменьшены.

РАЗДЕЛ III. ПРОЦЕНТЫ

Статья 78

Если сторона допустила просрочку в уплате цены или иной суммы, другая сторона имеет право на проценты с просроченной суммы без ущерба для любого требования о возмещении убытков, которые могут быть взысканы на основании Статьи 74.

РАЗДЕЛ IV. ОСВОБОЖДЕНИЕ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Статья 79

1) Сторона не несет ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, если докажет, что оно было вызвано препятствием вне ее контроля и что от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора либо избежания или преодоления этого препятствия или его последствий.

2) Если неисполнение стороной своего обязательства вызвано неисполнением третьим лицом, привлеченным ею для исполнения всего или части договора, эта сторона освобождается от ответственности только в том случае, если:

a) она освобождается от ответственности на основании предыдущего пункта, и;

b) привлеченное ею лицо также было бы освобождено от ответственности, если бы положения указанного пункта были применены в отношении этого лица.

3) Освобождение от ответственности, предусмотренное настоящей статьей, распространяется лишь на тот период, в течение которого существует данное препятствие.

4) Сторона, которая не исполняет своего обязательства, должна дать извещение другой стороне о препятствии и его влиянии на ее способность осуществить исполнение. Если это извещение не получено другой стороной в течение разумного срока после того, как об этом препятствии стало или должно было стать известно неисполняющий свое обязательство стороне. Эта последняя сторона несет ответственность за убытки, являющиеся результатом того, что такое извещение получено не было.

5) Ничто в настоящей статье не препятствует каждой из сторон осуществить любые иные права, кроме требования возмещения убытков на основании настоящей Конвенции.

Статья 80

Сторона не может ссылаться на неисполнение обязательства другой стороной в той мере, в какой это исполнение вызвано действиями или упущениями первой стороны.

РАЗДЕЛ V. ПОСЛЕДСТВИЯ РАСТОРЖЕНИЯ ДОГОВОРА

Статья 81

1) Расторжение договора освобождает обе стороны от их обязательств по договору при сохранении права на взыскание могущих подлежать возмещению убытков. Расторжение договора не затрагивает каких-либо положений договора, касающиеся порядка разрешения споров или прав и обязательств сторон в случае его расторжения.

2) Сторона, исполнившая договор полностью или частично, может потребовать от другой стороны возврата всего того, что было первой стороной поставлено или уплачено по договору. Если обе стороны обязаны осуществить возврат полученного, они должны сделать это одновременно.

Статья 82

1) Покупатель утрачивает право заявить о расторжении договора или потребовать от продавца замены товара, если для покупателя невозможно возвратить товар в том же по существу состоянии, в котором он его получил.

2) Предыдущий пункт не применяется:

a) если невозможность возвратить товар или возвратить товар в том же по существусостоянии, в котором он был получен покупателем, не вызвана его действием или упущением;

b) если товар или часть товара пришли в негодность или испортились в результате осмотра, предусмотренного в Статье 38, или;

c) если товар или его часть были проданы в порядке нормального ведения торговли или были потреблены или переделаны покупателем в порядке нормального использования до того, как он обнаружил или должен был обнаружить несоответствии товара договору.

Статья 83

Покупатель, который утратил право заявить о расторжении договора или потребовать от продавца замены товара в соответствии со Статьей 82, сохраняет право на все другие средства правовой защиты, предусмотренные договором и настоящей Конвенцией.

Статья 84

1) Если продавец обязан возвратить цену, он должен также уплатить проценты с нее, считая с даты уплаты цены.

2) Покупатель должен передать продавцу весь доход, который покупатель получил от товара или его части:

a) если он обязан возвратить товар полностью или частично, или;

b) если для него невозможно возвратить товар полностью или частично либо возвратить товар полностью или частично в том же по существу состоянии, в котором он получил его, но он тем не менее заявил о расторжении договора или потребовал от продавца замены товара.

РАЗДЕЛ VI. СОХРАНЕНИЕ ТОВАРА

Статья 85

Если покупатель допускает просрочку в принятии поставки или, в тех случаях, когда уплаты цены и поставка товара должны быть произведены одновременно, если покупатель не уплачивает цены, а продавец либо еще владеет товаром, либо иным образом в состоянии контролировать распоряжение им, продавец должен принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для сохранения товара.

Он вправе удерживать товар, пока его разумные расходы не будут компенсированы покупателем.

Статья 86

1) Если покупатель получил товар и намерен осуществить право отказаться от него на основании договора или настоящей Конвенции, он должен принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для сохранения товара. Он вправе удерживать товар, пока его разумные расходы не будут компенсированы продавцом.

2) Если товар, отправленный покупателю, был предоставлен в его распоряжение в месте назначения и он осуществляет право отказа от него, покупатель должен вступить во владение товаром за счет продавца при условии, что это может быть сделано без уплаты и без неразумных неудобств или неразумных расходов. Данное положение не применяется в том случае, если продавец или лицо, уполномоченное на принятие товара за его счет, находятся в месте назначения товара. Если покупатель вступает во владение товаром на основании настоящего пункта, его права и обязанности регулируются положениями предыдущего пункта.

Статья 87

Сторона, которая обязана принять меры для сохранения товара, может сдать его на склад третьего лица за счет другой стороны, если только связанные с этим расходом не являются неразумными.

Статья 88

1) Сторона, обязанная принять меры для сохранения товара в соответствии со Статьями 85 и 86, может продать его любым надлежащим способом, если другая сторона допустила неразумную задержку с вступлением во владение товаром, или с принятием его обратно, или с уплатой цены либо расходов по сохранению, при условии что другой стороне было дано разумное извещение о намерении продать товар.

2) Если товар подвержен скорой порче или если его сохранение влечет за собой неразумные расходы, сторона, обязанная сохранить товар в соответствии со Статьями 85 или 86, должна принять разумные меры для его продажи. В пределах возможностей она должна дать извещение другой стороне о своем намерении осуществить продажу.

3) Сторона, продающая товар, имеет право удержать из полученной от продажи выручки сумму, равную разумным расходам по сохранению и продаже товара. Остаток она должна передать другой стороне.

ЧАСТЬ IV.
ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 89

Депозитарием настоящей Конвенции назначается Генеральный секретарь Организации Объединенных Наций.

Статья 90

Настоящая Конвенция не затрагивает действий любого международного соглашения, которое уже заключено или может быть заключено и которое содержит положения по вопросам, являющимся предметом регулирования настоящей Конвенции при условии, что стороны имеют свои коммерческие предприятия в государствах - участниках такого соглашения.

Статья 91

1) Настоящая Конвенция открыта для подписания на заключительном заседании Конференции Объединен-ных Наций по договорам международной купли-продажи товаров: она будет оставаться открытой для подписания всеми государствами в Центральных учреждениях Организации Объединенных Наций в Нью-Йорке до 30 сентября 1981 года.

2) Настоящая Конвенция подлежит ратификации, принятию или утверждению подписавшими ее государствами.

3) Настоящая Конвенция открыта для присоединения всех не подписавших ее государств с даты открытия для ее подписания.

4) Ратификационные грамоты, документы о принятии, утверждении и присоединении сдаются на хранение Генеральному секретарю Организации Объединенных Наций.

Статья 92

1) Договаривающееся государство может во время подписания, ратификации, принятия, утверждения или присоединения заявить, что оно не будет связано Частью II настоящей Конвенции или что оно не будет связано Частью III настоящей Конвенции.

2) Договаривающееся государство, сделавшее в соответствии с преды-дущим пунктом заявление в отно-шении Части II и Части III настоящей Конвенции, не считается Договаривающимся государством в смысле пункта 1 Статьи 1 настоящей Конвенции в отношении вопросов, регулируемых той частью Конвенции, на которую распространяется это заявление.

Статья 93

1) Если Договаривающееся государство имеет два или более территориальные единицы, в которых в соответствии с его конституцией применяются различные системы, права по вопросам, являющимся предметом регулирования настоящей Конвенции, то оно может в момент подписания ратификации, принятия, утверждения или присоединения заявить, что настоящая Конвенция распространяется на все его территориальные единицы или только на одну или несколько из них, и может изменить свое заявление путем представления другого заявления в любое время.

2) Эти заявления доводятся до сведения депозитария, и в них должны ясно указываться территориальные единицы, на которые распространяется Конвенция.

3) Если в силу заявления, сделанного в соответствии с данной статьей, настоящая Конвенция распространяется на одну или несколько территориальных единиц, а не на все территориальные единицы Договаривающегося государства и если коммерческое предприятие стороны находится в этом государстве, то для целей настоящей Конвенции считается, что это коммерческое предприятие не находится в таком Договаривающемся государстве, если только оно не находится в территориальной единицы, на которую распространяется настоящая Конвенция.

4) Если Договаривающееся государство не делает заявления в соответствии с пунктом 1 настоящей статьи. Конвенция распространяется на все территориальные единицы этого государства.

Статья 94

1) Два или более договаривающихся государства, применяющих аналогичные или сходные правовые нормы по вопросам, регулируемым настоящей Конвенцией, могут влюбое время заявить о неприменяемости Конвенции к договорам купли-продажи или к их заключению в тех случаях, когда коммерческие предприятия сторон находятся в этих государствах. Такие заявления могут быть сделаны совместно или путем взаимных односторонних заявлений.

2) Договаривающееся государство, которое по вопросам, регулируемым настоящей Конвенцией, применяет правовые нормы, аналогичные или сходные с правовыми нормами одного или нескольких государств, не являющихся участниками настоящей Конвенции, может в любое время заявить о неприменяемости Конвенции к договорам купли-продажи или к их заключению в тех случаях, когда коммерческие предприятия сторон находятся в этих государствах.

3) Если государство, в отношении которого делается заявление в соот-ветствии с предыдущим пунктом, впоследствии становится Договаривающимся государством, то сделанное заявление с даты вступления в силу настоящей Конвенции в отношении этого нового Договаривающегося государства имеет силу заявления, сделанного в отсутствии с пунктом 1, при условии, что это новое Договаривающееся государство при-

соединяется к такому заявлению или делает взаимное одностороннее заявление.

Статья 95

Любое государство может заявить при сдаче на хранение своей ратификационной грамоты, документа о принятии, утверждении или присоединении, что оно не будет связано с положениями подпункта b пункта 1 Статьи 1 настоящей Конвенции.

Статья 96

Договаривающееся государство, законодательство которого требует, чтобы договоры купли-продажи заключались или подтверждались в письменной форме, может в любое время сделать заявление в соответствии со Статьей 12 о том, что любое положение Статьи 11, Статьи 29 или части II настоящей Конвенции, которое допускает, чтобы договор купли-продажи, его изменение или прекращение соглашением сторон либо оферта, акцепт или любое иное выражение намерения совершались не в письменной, а в любой форме, непри-менимо, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в этом государстве.

Статья 97

1) Заявление в соответствии с настоящей Конвенцией, сделанные во время подписания, подлежат подтверждению при ратификации, принятии или утверждении.

2) Заявление и подтверждения заявлений делаются в письменной форме и официально сообщаются депозитарию.

3) Заявление вступает в силу одновременно с вступлением в силу настоящей Конвенции в отношении соответствующего государства. Однако заявление, о котором депозитарий получает официальное уведомление после такого вступления в силу, вступает в силу в первый день месяца, следующего за истечением шести месяцев после даты его получения депозитарием. Взаимные односторонние заявления, сделанные в соответствии со Статьей 94, вступают в силу в первый день месяца, следующего за истечением шести месяцев после получения депозитарием последнего заявления.

4) Любое государство, которое сделало заявление в соответствии с настоящей Конвенцией, может отказаться от него в любое время посредством официального уведомления в письменной форме на имя депозитария. Такой отказ вступает в силу в первый день месяца, следующего за истечением шести месяцев после даты получения уведомления депозитарием.

5) Отказ от заявления, сделанного в соответствии со Статьей 94, влечет за собой также прекращение действия с даты вступления в силу этого отказа любого взаимного заявления, сделанного другим государством в соответствии с этой статьей.

Статья 98

Не допускаются никакие оговорки, кроме тех, которые прямо предусмотрены настоящей Конвенцией.

Статья 99

1) Настоящая Конвенция вступает в силу при условии соблюдения положений пункта 6 настоящей статьи, в первый день месяца, следующего за истечением двенадцати месяцев после даты сдачи на хранение десятой ратификационной грамоты или документа о принятии, утверждении или присоединении, включая документ, содержащий заявление, сделанное в соответствии со Статьей 92.

2) Если государство ратифицирует, принимает, утверждает настоящую Конвенцию или присоединяется к ней после сдачи на хранение десятой ратификационной грамоты или документа о принятии, утверждении или присоединении, настоящая Конвенция, за исключением непринятой части, вступает в силу для данного государства, при условии соблюдения положений пункта 6 настоящей статьи, в первый день месяца, следующего за истечением двенадцати месяцев после даты сдачи на хранение его ратификационной грамоты или документа о принятии, утверждении или присоединении.

3) Государство, которое ратифицирует, принимает, утверждает настоящую Конвенцию или присоединяется к ней и которое является участником Конвенции о единообразном законе о заключении договоров о международной купле-продаже товаров, совершенной в Гааге 11 июля 1964 года (Гаагская Конвенция о заключении договоров 1964 года), или участником Конвенции о единообразном законе о международной купле-продаже товаров, совершенной в Гааге 1 июля 1964 года (Гаагская конвенция о купле-продаже 1964 года), или участником обеих этих Конвенций, одновременно денонсирует, в зависимости от обстоятельств, одну или обе Гаагские конвенции - Гаагскую конвенцию о купле-продаже 1964 года и Гаагскую конвенцию о заключении договоров 1964 года, уведомив об этом правительство Нидерландов.

4) Государство - участник Гаагской конвенции о купле-продаже 1964 года, ратифицирующее, принимающее, утверждающее настоящую Конвенцию или присоединяющееся к ней и делающее или сделавшее в соответствии со Статьей 92 заявление о том, что оно не будет связано частью II настоящей Конвенции, во время ратификации, принятия, утверждения или присоединения денонсирует Гаагскую конвенцию о купле-продаже 1964 года, уведомив об этом правительство Нидерландов.

5) Государство - участник Гаагской конвенции о заключении договоров 1964 года, ратифицирующее, принимающее, утверждающее настоящую Конвенцию или присоединяющееся к ней и делающее или сделавшее в соответствии со Статьей 92 заявление о том, что оно не будет связано Частью III настоящей Конвенции во время ратификации, принятии, утверждения или присоединения, денонсирует Гаагскую конвенцию о заключении договоров 1964 года, уведомив об этом правительство Нидерландов.

6) Для целей настоящей статьи ратификация, принятие, утверждение настоящей Конвенции или присоединение к ней государств - участников Гаагской конвенции о заключении договоров 1964 года или Гаагской конвенции о купле-продаже 1964 года не вступают в силу до тех пор, пока такая денонсация, которая может потребоваться от этих государств в отношении двух последних Конвенций не вступит в силу. Депозитарий настоящей Конвенции проводит консультации с правительством Нидерландов, высту-пающим в качестве депозитария Конвенций 1964 года с тем, чтобы обеспечить в этой связи необходимую координацию.

Статья 100

1) Настоящая Конвенция применяется к заключению договора только в тех случаях, когда предложение о заключении договора делается в день вступления или после вступления настоящей Конвенции в силу для Договаривающихся государств, упо-мянутых в подпункте a пункта 1 Статьи 1, или Договаривающегося государства, упомянутого в подпункте b пункта 1 Статьи 1.

2) Настоящая Конвенция применяется только к договорам, заключенным в день вступления или после вступления настоящей Конвенции в силу для Договаривающихся государств, упомянутых в подпункте a пункта 1 Статьи 1, или Договаривающегося государства, упомянутого в подпункте b пункта 1 Статьи 1.

Статья 101

1) Договаривающееся государство может денонсировать настоящую Конвенцию, или Часть II, или Часть III настоящей Конвенции, направлено депозитарию официальное письменное уведомление.

2) Денонсация вступает в силу в первый день месяца, следующего за истечением двенадцати месяцев после получения депозитарием уведомления. Если в уведомление указан более длительный период вступления денонсации в силу, то денонсация вступает в силу по истечении этого более длительного периода после получения депозитарием такого уведомления.

СОВЕРШЕНО в Вене одиннадцатого апреля тысяча девятьсот восьмидесятого года в единственном экземпляре, тексты которого на английском, арабском,

испанском, китайском, русском и французском языках являются равно аутентичными.

В УДОСТОВЕРЕНИЕ ЧЕГО нижеподписавшиеся полномочные представители, должным образом уполномоченные своими правительствами, подписали настоящую Конвенцию.

ОБЩИЕ ПРАВИЛА

для поставки станции и оборудования на экспорт.*)

Подготовлено под покровительством

ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОМИССИИ ООН ДЛЯ ЕВРОПЫ

Женева, март 1953

188

1. ПРЕАМБУЛА

1.1 Эти Общие Условия будут применяться во всех случаях за исключением изменений, специально согласованных в письменном виде обеими сторонами.

2. СОДЕРЖАНИЕ КОНТРАКТА

2.1 Контракт будет считаться заключенным (вступившим в силу), когда по получении заказа Продавец выслал подтверждение в письменном виде в пределах сроков (если они указываются), назначаемых Покупателем.

2.2 Если Продавец при составлении его тендерного предложения назначил срок для его принятия, то Контракт будет считаться заключенным, когда Покупатель подтвердит в письменном виде (акцепт) принятие этого предложения до истечения назначенного срока, при условии, что обязательства по Контракту не вступят в действие, пока акцепт не достигнет Продавца, но не позднее, чем через одну неделю после истечения такого срока.

3. ЧЕРТЕЖИ И ОПИСАТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ

3.1 Веса, габариты, мощности, цены, номинальные характеристики и другие данные, включенные в каталоги, проспекты, циркуляры, рекламы, иллюстрированные материалы и прейскурант цен являются ориентировочными. Эти данные не будут обязывающими в том смысле, что, кроме отдельных случаев, они специально включены в Контракт, как справочный материал.

3.2 Любые чертежи или технические документы, предназначенные для использования при строительстве станции или ее части и передаваемые на рассмотрение Покупателю до или вслед за созданием Контракта.

---

*) Английский и французский тексты полностью равноценны. Замечания экспертов, которые составили эти Общие Условия наряду с описанием последующих процедур, включены в «Комментарии по Общим условиям для поставки станции и оборудования на экспорт», опубликованные Экономической Комиссией для Европы. Они могут быть получены непосредственно от Sales Selection of the European Office of the United Nations, Женева, Швейцария, или через United Nations Sales Agents.

остаются исключительной собственностью Продавца. Они не могут быть без согласия Продавца использованы или скопированы Покупателем, репродуцированы, переданы или сообщены третьей стороне. Эти упомянутые планы и документы будут собственностью Покупателя при условии, если только:

а) это специально так согласовано

или

в) они (документы) могут быть отнесены на отдельный предварительный Подготовительный контракт, по которому не будет осуществляться реального строительства и в котором права собственности Продавца на указанные планы и документы не резервируются.

3.3 Любые чертежи или технические документы, предназначенные для использования при строительстве станции или ее части и представленные Продавцу на рассмотрение Покупателем до или вслед за созданием Контракта, остаются исключительной собственностью Покупателя. Они не могут быть без его согласия использованы Продавцом, скопированы, репродуцированы, переданы или сообщены третьей стороне.

3.4 Продавец по требованию Покупателя предоставит бесплатно Покупателю в начале гарантийного периода, как определено в статье 9, информацию и чертежи, отличные от рабочих чертежей станции, но достаточно детальные, чтобы дать возможность Покупателю выполнить монтаж, ввод в эксплуатацию, освоение в эксплуатации и техническое обслуживание (включая ремонты) всех частей (элементов) станции. Такая информация и чертежи будут собственностью Покупателя и ограничения по их использованию, выставленные в параграфе 2 этой статьи, не будут применяться.

По требованию Продавца эта информация может остаться конфиденциальной.

4. УПАКОВКА

4.1 Если не оговорено особо:

а) цены, показанные в прейскуранте и каталогах, считаются подсчитанными для неупакованной станции;

в) цены, указанные в тендерах и в Контракте, будут включать стоимость упаковки или защиты, требуемой при нормальных транспортных условиях для предотвращения или ухудшения технического состояния станции до того, как она достигнет ее места назначения, как установлено в Контракте.

5. РЕВИЗИИ И ИСПЫТАНИЯ

РЕВИЗИИ

5.1 Если специально согласовано в Контракте, Покупатель будет иметь право контроля качества использованных материалов и составляющих частей станции как на этапе их производства (изготовления), так и при комплектации (сборке), осуществляемого (право контроля) его (Покупателя) ответственными представителями. Такие ревизии и контроль будут выполнены на месте изготовления оборудования, в процес-

се его нормальной эксплуатации после согласования с Продавцом даты и времени их проведения.

5.2 Если в результате такой ревизии и контроля Покупатель будет иметь мнение, что какие-либо материалы или элементы являются дефектными или не соответствуют условиям Контракта, он сформулирует в письменном виде свои возражения и, следовательно, их причины

ИСПЫТАНИЯ

5.3 Приемочные испытания будут выполнены и, если это не согласовано особо, они будут сделаны на заводах Продавца при нормальных рабочих условиях (режимах). Если технические требования к испытаниям не указаны в Контракте, испытания будут выполнены в соответствии с общей практикой, обычно принятой в соответствующей отрасли промышленности в стране, где изготавливается оборудование станции.

5.4 Продавец даст Покупателю достаточно извещений об испытаниях, чтобы допустить его представителей к их участию. Если Покупатель не присутствует при испытаниях, отчет об их проведении будет им передан и будет тщательно проанализирован Покупателем.

5.5 Если в процессе любых испытаний (отличных от проводимых на площадке заказчика, где их проведение предусматривается в Контракте) будут обнаружены недостатки оборудования станции или несоответствие показателей указанным в Контракте, Продавец в сжатые сроки устранит дефект или обеспечит соответствие показателей станции контрактным данным. По требованию Покупателя после этого испытания будут повторены.

5.6 Если только не согласовано особо, Продавец несет все расходы на испытания, выполняемые на его заводах, за исключением затрат на содержание представителей Покупателя.

5.7 Если Контракт предусматривает испытания на площадке заказчика, цели и условия руководства такими испытаниями будут по возможности специально согласованы между сторонами.

6. ПРОХОЖДЕНИЕ РИСКА

6.1 Кроме того, как указано в параграфе 7.6, время (период) прохождения риска будет установлено (введено в силу) в соответствии с Внутренними Правилами для интерпретации торговых терминов (Incoterms) Внутренней Палаты Коммерции в срок (дату) создания Контракта. Там где нет специального указания в Контракте о форме продажи, станция будет считаться проданной «с завода».

6.2 В случае продажи «с завода» Продавец должен дать уведомление Покупателю в письменной форме о дате, в которую Покупатель должен осуществить доставку оборудования станции. Уведомление Продавца должно быть дано с учетом времени, необходимого для того, чтобы позволить Покупателю предпринять нормально необходимые меры для осуществления доставки оборудования.

7. ДОСТАВКА (ПОСТАВКА)

7.1 Если только не согласовано особо, период поставки будет отсчитываться с самой последней (поздней) из следующих дат:

a) даты образования (создания) Контракта, как определено в статье 2;

в) даты получения Продавцом Уведомления о выдаче импортной лицензии в тех случаях, когда она необходима для выполнения Контракта;

с) даты получения Продавцом авансового платежа за изготовление, как это обусловлено в Контракте.

7.2 Если задержка в поставке будет вызвана любым из приведенных в статье 10 обстоятельством или действием или оплошностью Покупателя и независимо от того, случится это до или после нормального срока или продленного срока поставки, то будут (без дополнительного рассмотрения) реализованы предусматриваемые условия (положения) параграфа 5 настоящих условий по такому пролонгированию периода поставки, который является целесообразным и учитывающим все обстоятельства дела.

7.3 Если в Контракте предусмотрено фиксированное время для поставки и Продавец не в состоянии выполнить поставку в такие сроки или какие-либо пролонгированные сроки, предусматриваемые параграфом 2 настоящих Условий, Покупатель будет иметь право направить Продавцу в целесообразные (установленные) сроки письменное уведомление с требованием о снижении цены, подлежащей оплате по условиям Контракта, если только может быть обоснованно сделано заключение из обстоятельств этого конкретного случая, что Покупатель не понес убытков. Такое уменьшение будет равно величине процентов, названных в параграфе А Приложения к той части цены, подлежащей оплате в соответствии с Контрактом, которая соответственно относится к такой части станции, которая не может быть вследствие указанных нарушений (недостатков) введена в предполагаемое использование к концу каждой недели задержки, начиная от обусловленной даты поставки, но не будет превышать процентов, обозначенных в параграфе В Приложения. Такое снижение цены будет допущено, когда платеж делается прямо во время или сразу же после поставки. Кроме того, как предусмотрено в параграфе 5 настоящих Условий, такое снижение цены должно быть связано с исключением любых других возмущений (ущерба) Покупателю, связанных с невозможностью Продавца осуществить поставку, как оговорено выше.

7.4 Если время (срок) поставки, упомянутое в Контракте, является только оценочным, то каждая сторона может после завершения (окончания) двух третей такого срока, потребовать другую сторону согласовать в письменном виде твердый срок поставки.
Там, где не указано в Контракте время (срок) поставки, срок этого периода будет составлять (открыт) шесть месяцев для любой стороны после составления Контракта.
Если в любом случае стороны не приходят к соглашению, каждая сторона может прибегнуть к помощи арбитража в соответствии с положениями Статьи 13 для определения целесообразного срока поставки, и определенный таким образом срок будет считаться окончательным (зафиксированным) для поставки, предусматриваемой в Контракте и параграфе 3 настоящих Условий, которые будут соответственно применены.

7.5 Если какая-либо часть станции, в отношении которой Покупатель получил право максимального снижения (цены), предусмотренное па-

раграфом 3 настоящих Условий, или в отношении которой он должен был бы получить такое право, остается недопоставленной, Покупатель может уведомлением в письменной форме Продавца потребовать от него поставки и таким посланием зафиксировать окончательное время поставки, которое будет достаточно разумным (приемлемым), принимая во внимание уже случившуюся задержку. Если по какой-либо причине Продавец оказывается не в состоянии в пределах этого срока сделать все, что должно быть им сделано для выполнения этой поставки, Покупатель получит право, направив письменное уведомление Продавцу и не требуя разрешения какого-либо Суда, расторгнуть Контракт, касающийся этой части станции и вслед за этим получить назад от Продавца любые потери, понесенные Покупателем по вышеуказанным причинам несостоятельности Продавца, но не превышающие суммы, обозначенной в параграфе С Приложения, или, если эта сумма не была обозначена по той части цены, подлежащей оплате по Контракту, которая соответственно относится к той части станции, которая не может вследствие несостоятельности Продавца быть использована по назначению.

7.6 Если Покупатель не в состоянии принять поставляемое оборудование в обусловленные сроки (дату), он, тем не менее, будет делать обусловленный платеж за поставку, как если бы станция была отгружена (поставлена на площадку). Продавец организует хранение станции (оборудования) под ответственность и за счет Покупателя. По требованию Покупателя Продавец застрахует станцию за счет Покупателя. При условии, что задержка в приемке станции связана с одним из обстоятельств, указанных в Статье 10, и Продавец вынужден осуществлять хранение оборудования на его территории (в его помещении) без ущерба для его дела, стоимость хранения оборудования станции не будет определяться (назначаться) Покупателем.

7.7 Если только несостоятельность (по приемке оборудования) Покупателя не является следствием причин (обстоятельств), указанных в Статье 10, Продавец может потребовать у Покупателя путем письменного уведомления признать поставку оборудования в пределах разумного времени (срока).
Если Покупатель вообще не в состоянии по какой-либо причине выполнить это в такие сроки, то Продавец будет иметь право путем письменного уведомления Покупателя и без необходимости получения какого-либо судебного разрешения разорвать Контракт в отношении той части станции, которая по вышеуказанной причине несостоятельности Покупателя оказалась недопоставленной, и вслед за этим получить назад от Покупателя любые понесенные Продавцом потери по вышеуказанной причине несостоятельности Покупателя, но не превышающие суммы, обозначенной в параграфе D Приложения, или, если эта сумма не была обозначена, то той части цены, подлежащей оплате по Контракту, которая соответственно относится к той части оборудования станции.

8. ПЛАТЕЖ

8.1 Платеж должен быть сделан таким способом и в срок или сроки, согласованные сторонами.

8.2 Любые авансовые платежи, сделанные Покупателем, являются плате-

жами на счет, а не на депозит, право отказаться от которого имела бы любая сторона для разрыва Контракта.

8.3 Если поставка была осуществлена до выплаты всей суммы, подлежащей оплате по Контракту, то поставленная станция в пределах, допускаемых законом той страны, где станция располагается, будет после поставки оставаться собственностью Продавца до тех пор, пока такой платеж не будет произведен. Если такой закон не позволяет Продавцу оставаться собственником станции, Продавец должен иметь такие другие права, с выгодой для себя в этом отношении, чтобы сохранить за собой права собственности. Покупатель должен предоставить (оказать) Продавцу всяческую помощь путем принятия любых мер, требуемых для защиты прав собственности Продавца или каких-либо других упомянутых выше прав.

8.4. Платеж, обусловленный на выполнение обязательств Продавцом, не будет осуществлен, пока такие обязательства не будут выполнены, если только невозможность Продавца выполнить эти обязательства не будут являться последствием действий и упущений Покупателя.

8.5 Если Покупатель задерживает выплату каких-либо платежей, то Продавец может отложить (отсрочить) выполнение его обязательств до тех пор, пока такие платежи не будут сделаны, если только невозможность Покупателя сделать эти платежи не вызвана какими-либо действиями или упущениями Продавца.

8.6 Если задержка Покупателем осуществления любых платежей вызвана одним из обстоятельств, упомянутых в Статье 10, то Продавец не будет иметь права на получение каких-либо процентов от обусловленной суммы.

8.7 Кроме вышесказанного, если Покупатель задерживает какой-либо платеж, то Продавец по подаваемому Покупателю в надлежащее время в письменном виде уведомлению получит право на оплату процентов суммы, обусловленных в параграфе E Приложения, начиная с даты, когда такая сумма станет надлежащей. Если к концу периода, зафиксированного в параграфе F Приложения, Покупатель еще не будет в состоянии оплатить обусловленную сумму, Продавец будет вправе путем письменного уведомления Покупателя и без необходимости получения какого-либо судебного разрешения расторгнуть Контракт, вслед за этим получить назад от Покупателя суммы его потерь (понесенного ущерба), но не превышающей суммы, обозначенной в параграфе D Приложения.

9. ГАРАНТИИ

9.1 Субъект, как именуется в дальнейшем Продавец, предпринимает меры для исправления любых дефектов, возникших в результате недостатков конструкции, материалов или квалификации.

9.2 Эта ответственность ограничена дефектами, которые возникают в течение периода (в дальнейшем именуемым «Гарантийный период»), указанного в параграфе G Приложения.

9.3 При определении этого периода надлежащее внимание было уделено времени, нормально требуемому для транспортировки, как рассматривается в Контракте.

9.4 В отношении таких частей (независимо от того, являются они продукцией собственного производства Продавца или нет) станции, о которых ясно упомянуто в Контракте, Гарантийный Период будет (если потребуется) скорректирован в отношении каждой из таких частей, как это оговорено в Контракте.

9.5 Гарантийный период будет начинаться с даты, когда Покупатель получает от Продавца письменное извещение о готовности оборудования станции к отправке с завода. Если отправка задерживается, Гарантийный Период будет продлен на время, эквивалентное продолжительности задержки с тем, чтобы позволить Покупателю иметь полную выгоду от времени, даваемого на опробование оборудования станции. Предусмотрено, однако, что если такая задержка является результатом ранее упомянутых обстоятельств, ответственность за которые несет Продавец, такое увеличение продолжительности Гарантийного Периода не будет превышать количества месяцев, установленных в параграфе Н Приложения.

9.6 Ежедневная продолжительность работы оборудования станции и срок Гарантийного Периода будут уменьшены, если станция используется более интенсивно, чем установлено в параграфе I Приложения.

9.7 Новый (откорректированный) гарантийный период, равный тому, который установлен в параграфе G Приложения, будет применяться при тех же условиях, что использовались для оригинального (первоначально поставленного) оборудования станции, для частей, поставленных при замене дефектных элементов или восстановленных частей в исполнение этой статьи. Эти положения не применимы для частей (элементов) станции, Гарантийный Период которых будет продлен только на время, равное периоду, в течение которого станция выводится из работы из-за устранения дефектов, перечисленных в этой Статье.

9.8 Для того, чтобы быть в состоянии воспользоваться правами, предоставляемыми этой Статьей самому Покупателю, он должен уведомить Продавца в письменной форме, без задержки на выявление причин появившихся дефектов, и предоставить ему любую возможность для проведения ревизии и их исправления (устранения).

9.9 В параграфе 10 настоящих Условий эти работы выполняются сторонами за свой счет. Кроме тех случаев, когда дефект может быть устранен в условиях станции (площадки). Покупатель вернет Продавцу любую часть, в которой возник дефект, для ремонта и замены Продавцом, и в этом случае поставка для Покупателя такой части, соответствующим образом отремонтированной или замененной, будет считаться как выполнение Продавцом его обязательств по этому параграфу Статьи в отношении такой дефектной части.

9.10 Если только особо не согласовано, Покупатель будет нести расходы и ответственность за транспортировку дефектных и отремонтированных частей или частей, поставленных для замены таких дефектных частей между местом, где станция расположена и одним из следующих пунктов:

(I) заводы Продавца, если Контракт на условиях поставки «с завода» или «франко-вагон»;

(II) порт, из которого Продавец отправляет станцию, если Контракт на условиях «франко-борт», «франко вдоль борта судна», «стоимость, страхование, фрахт» или «стоимость и фрахт»;

(III) во всех других случаях граница страны, от которой Продавец отправляет станцию.

9.11 В тех случаях, где для выполнения параграфа 9 настоящих Условий ремонты требуется выполнять на площадке (Покупателя), условия, связанные с присутствием представителей Продавца на площадке, должны быть специально согласованы между сторонами.

9.12 Дефектные части, замененные в соответствии с этой Статьей, будут возвращены Продавцу.

9.13 Если Продавец отказывается выполнять его обязательства по этой Статье или не в состоянии производить их с надлежащим старанием после того, как это было потребовано сделать, Покупатель может произвести необходимые работы под ответственность и за счет Продавца при условии, что он сделает это приемлемым способом.

9.14 Продавец не несет ответственности за дефекты, возникшие из-за применяемых не предусмотренных материалов и отказов (дефектов) конструкции по вине Покупателя.

9.15 Продавец будет нести ответственность только за дефекты, которые появились при выполнении Покупателем эксплуатационных инструкций и условий Контракта. К ним не относятся дефекты из-за причин, возникающих после прохождения станцией периода риска в соответствии со Статьей 6. В частности, к ним не относятся дефекты, возникшие от неправильных действий Покупателя в процессе технического обслуживания и монтажа, или от переделок, выполненных без одобрения (в письменной форме) Продавца, или ремонтов, выполненных неправильно (не надлежащим образом) Покупателем, и не учитывающих условий нормального ухудшения показателей.

9.16 Кроме того, как это выражено в этой статье, Продавец не будет нести ответственность в отношении дефектов, возникших после прохождения станцией периода риска, определенного в соответствии со Статьей 6, даже если такие дефекты являются следствием причин, существовавших до того, как период риска прошел. Специально согласовывается, что Покупатель не будет иметь претензий в отношении вреда, причиненного персоналу, или ущерба, нанесенного собственности, не являющейся предметом Контракта или потерь прибыли, если только это не явилось проявлением случая, в котором Продавцом были допущены грубые нарушения.

9.17 «Грубые нарушения» не включают любой и каждый недостаток, связанный с ненадлежащим уходом или отсутствием должного мастерства (квалификации), но означает поступок (действие) или упущение по части, относящейся к Продавцу, либо несостоятельность (нежелание) платить, связанная с серьезными последствиями, которые добросовестный Контрактор должен нормально (обычно) предвидеть как весьма вероятные, чтобы их устранить или умышленно пренебречь какими-либо последствиями таких действий или упущений.

10. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЕ СТАТЬИ

10.1 Нижеследующие статьи будут рассматриваться как случаи помощи (вспомогательные), если эти обстоятельства возникают после создания Контракта и мешают его реализации: промышленные споры и любые другие обстоятельства (например, пожар, мобилизация, реквизиция, эмбарго, валютные ограничения, гарантии, недостаток транспорта, недостаток материалов, ограничение в использовании мощности), когда такие обстоятельства находятся за пределами контроля сторон.

10.2 Сторона, желающая потребовать помощь по причине любого из высказанных выше обстоятельств, должна уведомить другую сторону в письменном виде без задержки на посредничество и связанный с этим перерыв.

10.3 Влияние высказанных обстоятельств, поскольку они затрагивают временные показатели обязательств сторон, определено в Статьях 7 и 8. Кроме этого, как предусмотрено в параграфах 7.1, 7.7 и 8.7, если по причине какого-либо из высказанных обстоятельств исполнение Контракта в пределах разумного времени становится невозможным, любой стороне будет предоставлено право разорвать Контракт, уведомив в письменном виде другую сторону без необходимости получения какого-либо судебного решения.

10.4 Если Контракт разрывается в соответствии с параграфом 3 настоящих Условий, разделение расходов, понесенных при заключении Контракта, будет определяться согласованием между сторонами.

10.5 За отсутствием соглашения арбитром будет определяться, какая сторона будет освобождена от выполнения ее обязательств и какая сторона будет нести все рассмотренные выше затраты. В тех случаях, когда Покупатель признан нести все затраты и перед разрывом Контракта им были оплачены Продавцу суммы, превышающие затраты Продавца, Покупатель вправе вернуть назад свои избыточные расходы.
Если арбитр определяет, что обе стороны освобождаются от выполнения их обязательств, он поделит указанные затраты между сторонами таким образом, как ему кажется справедливым и приемлемым, имея в виду отношение ко всем обстоятельствам рассматриваемого случая.

10.6 Для этой Статьи термин «расходы» означает действительно затраты «денег из кармана», которым подвергаются стороны после того, как они будут облегчены, на сколько возможно. При условии, что соответствующая станция отгружена Покупателю, затраты Продавца будут считаться той частью подлежащей оплате (по условиям Контракта) цены, которая соответственно относится на этот счет.

11. ОГРАНИЧЕНИЕ УЩЕРБА

11.1 В том случае, когда любая сторона виновата в ущербах, понесенных другой стороной, они не будут оцениваться большей величиной ущерба, чем тот, который эта сторона могла бы правильно предвидеть во время подготовки Контракта.

11.2 Сторона, которая явилась инициатором разрыва Контракта, будет обязана принять все необходимые меры для уменьшения потерь, которые бы произошли при условии, что он (разрыв) мог бы быть реализован без создания чрезмерных неудобств или увеличения стоимости. Если

этого не удается сделать, то сторона, виновная в разрыве Контракта, может претендовать на уменьшение ущербов (убытков).

12. ПРАВА ПРИ РАСТОРЖЕНИИ КОНТРАКТА

12.1 Разрыв Контракта, по какой бы причине это не происходило, не должен наносить ущерба правам сторон, которыми они обладали в соответствии с Контрактом до момента его расторжения.

13. АРБИТРАЖ И ПРИМЕНЯЕМЫЙ ЗАКОН

13.1 Любые споры, вытекающие из условий Контракта, будут окончательно разрешены в соответствии с Правилами Заключения и Арбитража международной Торговой Палаты, одним или более арбитрами, предназначенными для выполнения этих Правил.

13.2 Если не согласовано особо, Контракт будет подчиняться законам страны Продавца.

13.3 Если стороны специально согласовали, что арбитры будут действовать как доброжелательные примирители.

ПРИЛОЖЕНИЕ

(Является неотъемлемой частью Контракта)

		Статья
A.	Процент, который должен быть вычтен (удержан) для каждой недельной задержки	7.3...%
B.	Максим. процент, удержание которого не должно быть превышено	7.3...%
C.	Макс. сумма, возвращаемая за непоставку	7.5 (в согласованной валюте)
D.	Макс. сумма, возвращаемая по расторжению Контракта Продавцом за невозможность обеспечить приемку или осуществить надлежащий платеж	7.7 и 8.7 (в согласованной валюте)
E.	Норма процента по запоздалым платежам	8.7...% в год
F.	Период (срок) задержки платежа, конечный срок которого санкционирует Продавец	8.7...мес.
G.	Гарантийный период для первоначальной станции и частей после их замены или восстановления	9.2 и 9.7...мес.
H.	Макс. продление Гарантийного Периода	9.5...мес.
I.	(1) Ежедневный режим использования станции	9.6...час/день
	(2) Уменьшение Гарантийного Периода для условий более интенсивного использования станции	9.6...

ОБЩИЕ УСЛОВИЯ

для постановки и монтажа станции и оборудования для импорта и экспорта N188A (*)

Подготовлено под покровительством

ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОМИССИИ ООН ДЛЯ ЕВРОПЫ

Женева, март 1957

188A

1. ПРЕАМБУЛА

1.1 Эти Общие Условия будут применяться во всех случаях за исключением изменений, специально согласованных в письменном виде обеими сторонами.

2 СОЗДАНИЕ КОНТРАКТА

2.1 Контракт будет считаться заключенным (вступившим в силу), когда по получении заказа Контрактор выслал подтверждение в письменном виде в пределах сроков (если они указываются), назначенных Покупателем.

2.2 Если Контрактор при составлении его тендерного предложения назначил срок для его принятия, то Контракт будет считаться заключенным, когда Покупатель подтвердит в письменном виде принятие этого предложения (вышлет акцепт) до истечения назначенного срока, при условии, что обязательства по Контракту не вступят в действие, пока акцепт не достигнет Контрактора, но не позднее, чем через одну неделю после исчерпания такого срока.

3. ЧЕРТЕЖИ И ОПИСАТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ

3.1 Веса, габариты, мощности, цены, номинальные характеристики и другие данные, включенные в каталоги, проспекты, циркуляры, рекламы, иллюстрированные материалы и прейскурант цен, являются ориентировочными. Эти данные не будут обязывающими в том смысле, что, кроме отдельных случаев, они специально включены в Контракт как справочный материал.

---

* Эти Условия, которые могут быть использованы по выбору сторон как вариант для Общих Условий на поставку и монтаж станции и оборудования для импорта и экспорта, подготовлены в Женеве в марте 1957 г. (N574A). Английский, французский и русский варианты текстов являются идентичными. Замечания экспертов, которые составили эти Общие Условия наряду с описанием последующих процедур, включены в «Комментарии по Общим Условиям для поставки станции и оборудования для экспорта N188» (Документ E/ECE/169), опубликованные Экономической Комиссией для Европы. Они могут быть получены непосредственно от Sales Selection of the European Office of the United Nations, Женева, Швейцария или через United Nations Sales Agents.

3.2 Любые чертежи или технические документы, предназначенные для использования при строительстве или монтаже объекта [1] или его части и передаваемые на рассмотрение Покупателю до или вслед за созданием Контракта, остаются исключительной собственностью Контрактора. Они не могут быть без согласия Контрактора использованы или скопированы Покупателем, репродуцированы, переданы или сообщены третьей стороне. Эти упомянутые планы и документы будут собственностью Покупателя при условии, если только:

а) если это специально так согласовано.

в) если они (документы) могут быть отнесены на отдельный предварительный Подготовительный Контракт, по которому не будет осуществляться реального строительства и в котором права собственности Контрактора на указанные планы и документы не резервируются.

3.3 Любые чертежи или технические документы, предназначенные для использования при строительстве или монтаже Объекта (или его части) и представленные Контрактору на рассмотрение Покупателем до или вслед за созданием Контракта, остаются исключительной собственностью Покупателя. Они не могут быть без его согласия использованы Контрактором, скопированы, репродуцированы, переданы или сообщены третьей стороне.

3.4 Контрактор по требованию Покупателя представит бесплатно Покупателю в начале гарантийного периода, как определено в Статье 23, информацию и чертежи, отличные от рабочих чертежей Объекта, но достаточно детальные, чтобы дать возможность Покупателю выполнить эксплуатацию и техническое обслуживание (включая ремонты) всех частей (элементов) Объекта и (исключая случаи, когда по Контракту Контрактор несет ответственность за ввод Объекта в эксплуатацию) сдачу его в эксплуатацию. Такая информация и чертежи будут собственностью Покупателя и ограничения, выставленные в параграфе 2 этой статьи, не будут применяться. По требованию Контрактора эта информация может остаться конфиденциальной.

4. УПАКОВКА

4.1 Если не оговорено особо:

а) цены, показанные в прейскуранте и каталогах, считаются подсчитанными для неупакованной Станции;

в) цены, указанные в тендерах и в Контракте, будут включать стоимость защиты, требуемой при нормальных транспортных условиях для предотвращения повреждения или ухудшения технического состояния Станции до того, как она достигнет ее места назначения, как установлено в Контракте.

---

[1] В этих Общих Условиях «Станция» означает все оборудование, приборы, материалы а использованный Контрактором в статьях Контракта термин «the works» означает всю Станцию, которая должна быть поставлена, и работу, которая должна быть сделана Контрактором по Контракту.

5. МЕСТНЫЕ ЗАКОНЫ И ПРАВИЛА

5.1 Покупатель по просьбе Контрактора поможет ему получить необходимую информацию в отношении местных законов и правил, применяемых для выполнения работ, связанных с этим налогов и пошлин

5.2 Если по причине какого-либо изменения в этих законах и правилах, произошедших после даты тендера, стоимость монтажных работ увеличится или уменьшится, то величина такого изменения будет добавлена или вычтена из цены, которая может быть в этом случае (при торгах).

6. РАБОЧИЕ УСЛОВИЯ

6.1 Цена будет основана на предположении, что следующие условия выполняются, за исключением случаев, если Покупатель не проинформировал Контрактора, иначе:

(a) Объем работ не будет выполняться в нездоровых и опасных окружающих условиях;

(в) Персонал Контрактора будет обеспечен пригодным и удобным жильем и конторой, расположенными по соседству с площадкой сооружаемого объекта, и соответствующим медицинским обслуживанием;

(c) Оборудование, расходуемые материалы, водо- и энергоснабжение, как указано в Контракте, будут доступны для Контрактора на площадке в нужное время и, если не оговорено особо, бесплатно для Контрактора;

(d) Покупатель обеспечит Контрактора (бесплатно, если не оговорено особо) закрываемыми или охраняемыми помещениями на территории или около площадки, защищенными от воровства и порчи: оборудования Станции, которая будет смонтирована, требуемых инструментов и устройств, одежды персонала Контрактора;

(e) От Контрактора не требуется выполнения каких-либо работ по строительству или демонтажу (разборке) или предпринятия каких-либо других необычных мер, чтобы обеспечить доставку Станции от места ее разгрузки (после доставки) к месту, где она должна быть смонтирована, если Контрактор не согласовал поставку Станции до последнего, указанного выше места (места монтажа).

Любое отклонение от указанных в этом параграфе условий будет связано с привлечением дополнительных затрат (увеличением цены Контракта).

6.2 Если в результате этих отклонений возникают такие обстоятельства, которые будут неприемлемыми Контрактору для того, чтобы приступить к выполнению объема работ, то Контрактор может без ущерба для его прав по Контракту отказаться их делать.

7. МОНТАЖ НА УСЛОВИЯХ ВРЕМЕННОЙ БАЗЫ И НА ПАУШАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ (УСЛОВИЯХ ВРЕМЕННЫХ ЗАТРАТ)

7.1 Когда монтаж выполняется на временной базе, должны быть отдельно оплачены следующие затраты (расходы):

(a) все затраты Контрактора на транспортировку его персонала, их оборудования и личных вещей оплачиваются (в разумных пределах) в соответствии со способом и классом транспортировки, установленными в Контракте;

(b) затраты на проживание, включающие соответствующие суточные командировочные, оплату нерабочих дней и отпусков;

(c) выработанное время, которое будет рассчитываться по количеству отработанных часов, письменно подтвержденных табелем-календарем, подписанным Покупателем. Сверхурочные и работа в выходные дни, в отпуске и ночью будут оплачиваться по специальным нормам, устанавливаемым в Контракте. Кроме этого, предусматриваются затраты, включающие часовые нормы износа и амортизации инструментов и осветительного оборудования Контрактора;

(d) время, затраченное на:

(I) подготовку и сопутствующие формальности на организацию внутренних и зарубежных поездок;

(II) внутренние и зарубежные поездки;

(III) ежедневные поездки персонала утром и вечером от места проживания на строительную (монтажную) площадку и обратно, если ее продолжительность превышает полчаса и отсутствуют пригодные условия для проживания ближе к рабочей площадке;

(IV) период ожидания, когда работа прерывается обстоятельствами, за которые Контрактор (в соответствии с Контрактом) ответственности не несет.

(e) любые затраты, понесенные Контрактором в соответствии с Контрактом, при перемещении им оборудования включающие соответствующие затраты на использование Контрактором его собственного тяжелого (грузоподъемного) оборудования;

(f) любые налоги и пошлины, оплачиваемые Контрактором в стране, где производится монтаж.

7.2 Когда монтаж ведется на паушальных условиях, заявленная цена включает вышеотмеченные пункты. При условии, что если продолжительность периода монтажа пролонгируется по какой-либо причине, за которую Покупатель или любые из его подрядчиков, отличные от Контрактора, являются ответственными и если в результате этой причины работа персонала Контрактора приостанавливается или объем ее увеличивается, то будет оплачено время простоя, дополнительные работы, затраты на продление срока проживания и стоимость дополнительных поездок (командирований) персонала Контрактора.

8. РЕВИЗИИ И ИСПЫТАНИЯ СТАНЦИИ

РЕВИЗИИ

8.1 Если специально согласовано в Контракте, Покупатель будет иметь право контроля качества использованных материалов и составляющих частей станции как на этапе их производства (изготовления), так и при комплектации (сборке), осуществляемого (права контроля) его (Покупателя) ответственными представителями. Такие ревизии и контроль будут выполнены на месте изготовления оборудования, в процессе его нормальной эксплуатации после согласования с Контрактором даты и времени их проведения.

8.2 Если в результате такой ревизии и контроля Покупатель будет иметь мнение, что какие-либо материалы или элементы являются дефектными или не соответствуют условиям Контракта, он сформулирует в письменном виде свои возражения и, следовательно, их причины.

ИСПЫТАНИЯ

8.3 Другие испытания, предусматриваемые в Контракте, кроме приемочных, будут выполнены, если не согласовано особо, на заводах Контрактора и при нормальных рабочих условиях (режимах). Если технические требования к испытаниям не указаны в Контракте, испытания будут выполняться в соответствии с общей практикой, обычно принятой в соответствующей отрасли промышленности в стране, где изготавливается оборудование Станции.

8.4 Контрактор даст Покупателю достаточно извещений об испытаниях, чтобы допустить его представителей к их участию. Если Покупатель не присутствует при испытаниях, отчет об их проведении будет передан ему Контрактором и будет тщательно принят (проанализирован) Покупателем.

8.5 Если в процессе любых испытаний (отличных от приемно-сдаточных испытаний, которые предусмотрены по Статье 21) Станция будет признана дефектной или обнаружено несоответствие ее показателей указанным в Контракте, Контрактор в сжатые сроки устранит дефект или обеспечит соответствие показателей Станции контрактным данным. После этого по требованию Покупателя испытания будут повторены.

8.6 Если только не согласовано особо, Контрактор несет все расходы на испытания, выполняемые на его заводах, за исключением затрат на содержание представителей Покупателя.

9. ПРОХОЖДЕНИЕ РИСКА

9.1 Кроме того, как указано в параграфе 10.1, время (период) прохождения риска будет установлено (введено в силу) в соответствии с Внутренними Правилами для интерпретации торговых терминов (Incoterms) внутренней Палаты Коммерции в срок (дату) создания Контракта. Там, где нет специального указания о форме продажи, Станция будет считаться проданной «с завода».

9.2 В случае продажи «с завода» Контрактор должен дать уведомление Покупателю в письменной форме о дате, к которой Покупатель должен осуществить доставку оборудования Станции. Уведомление Конт-

рактора должно быть дано с учетом времени, необходимого, чтобы позволить Покупателю предпринять нормально необходимые меры для осуществления доставки оборудования.

10. ЗАДЕРЖАННЫЙ АКЦЕПТ (ПРИЕМКА) ПОСТАВКИ

10.1 Если Покупатель не в состоянии принять поставляемое оборудование в обусловленные сроки, он, тем не менее, будет делать обусловленный платеж за поставку, как если бы Станция была отгружена (поставлена на площадку). Контрактор устроит (организует) хранение Станции (оборудования) под ответственность и за счет Покупателя. По требованию Покупателя Контрактор застрахует Станцию за счет Покупателя. При условии, что задержка в приемке Станции связана с одним из обстоятельств, указанных в Статье 25, и Контрактор вынужден осуществлять хранение оборудования на его территории (в его помещении) без ущерба для его дела, стоимость хранения оборудования Станции не будет определяться (назначаться) Покупателем.

10.2 Если только несостоятельность (по приемке оборудования) Покупателя не является следствием причин (обстоятельств), указанных в Статье 25, Контрактор может потребовать у Покупателя путем письменного уведомления признать поставку оборудования в пределах разумного времени (срока).

Если Покупатель вообще не в состоянии по какой-либо причине выполнить это в такие сроки, то Контрактор будет иметь право путем письменного уведомления Покупателя и без необходимости получения какого-либо судебного разрешения, разорвать Контракт в отношении той части Станции, которая по вышеуказанной причине несостоятельности Покупателя оказалась недопоставленной, и вслед за этим получить назад от Покупателя любые понесенные Контрактором потери по вышеуказанной причине несостоятельности Покупателя, но не превышающие суммы, обозначенной в параграфе А Приложения, или, если эта сумма не была обозначена, то той части цены, подлежащей оплате по Контракту, которая соответственно относится к той части оборудования Станции.

11. ПЛАТЕЖ

11.1 Платеж должен быть сделан таким способом и в срок или сроки, согласованные сторонами.

11.2 Любые авансовые платежи, сделанные Покупателем, являются платежами на счет, а не на депозит, право отказаться от которого имела бы любая Сторона для разрыва Контракта.

11.3 Если поставка была осуществлена до выплаты всей суммы, подлежащей оплате по Контракту, то поставляемая станция в пределах, допускаемых законом той страны, где станция располагается, будет после поставки, оставаться собственностью Контрактора до тех пор, пока такой платеж не будет произведен. Если такой закон не позволяет Контрактору оставаться собственником Станции, Контрактор должен иметь такие другие права, чтобы сохранить за собой права собственности. Покупатель должен предоставить (оказать) Контрактору всяческую помощь путем принятия любых мер, требуемых для защиты

прав собственности Контрактора или каких-либо других упомянутых выше прав.

11.4 Платеж, обусловленный на выполнение обязательств Контрактором, не будет осуществлен, пока такие обязательства не будут выполнены, если только невозможность Контрактора выполнить эти обязательства не будет являться последствием действий и упущений Покупателя.

11.5 Если Покупатель задерживает выплату каких-либо платежей, то Контрактор может отложить (отсрочить) выполнение его обязательств до тех пор, пока такие платежи не будут сделаны, если только невозможность Покупателя сделать эти платежи не вызвана какими-либо действиями или упущениями Контрактора.

11.6 Если задержка Покупателем осуществления любых платежей вызвана одним из обстоятельств, упомянутых в Статье 25, то Контрактор не будет иметь права на получение каких-либо процентов от обусловленной суммы.

11.7 Кроме вышесказанного, если Покупатель задерживает какой-либо платеж, то Контрактор по подаваемому Покупателю в надлежащее время в письменном виде уведомлению получит право на оплату процентов суммы, обусловленных в параграфе В Приложения, начиная с даты, когда такая сумма станет надлежащей. Если к концу периода, зафиксированного в параграфе С Приложения, Покупатель еще не будет в состоянии оплатить обусловленную сумму, Контрактор будет вправе путем письменного уведомления Покупателя и без необходимости получения какого-либо судебного разрешения расторгнуть Контракт и вслед за этим получить назад от Покупателя суммы его потерь (понесенного ущерба), но не превышающей суммы, обозначенной в параграфе А Приложения.

12. ПОДГОТОВИТЕЛЬНАЯ РАБОТА

12.1 Контрактор предоставит в удобное время чертежи, показывающие способ, с помощью которого Станция должна крепиться (на площадке), наряду со всей информацией, если только не согласовано особо, только для объемов работ, требуемых для подготовки фундаментов, обеспечения соответствующего доступа к Станции и любому необходимому оборудованию, размещаемому на площадке, где должна быть смонтирована Станция, и для осуществления всех необходимых станционных подсоединений (независимо от того, должны такие подсоединения быть выполнены Контрактором в соответствии с условиями Контракта или нет).

12.2 Подготовительные работы будут выполняться Покупателем в соответствии с чертежами и информацией, выданной Контрактором и упомянутым в параграфе 1 настоящих Условий. Они должны быть завершены в требуемое время и фундаменты для монтажа Станции будут подготовлены в соответствующее время. Там, где Покупатель несет ответственность за транспортировку оборудования Станции, его доставка на площадку должна быть выполнена в требуемое время.

12.3 Любые затраты, понесенные в результате ошибок и упущений в чертежах или информации (приведенной в параграфе 1 настоящих Условий), которые были выявлены перед приемкой оборудования, будут

относиться на счет Контрактора. Такие же ошибки и упущения, которые выявлены после приемки, будут считаться дефектом конструкции, ответственность за который определяется в Статье 23.

13. СВЯЗУЮЩИЕ ПОСРЕДНИКИ

13.1 Контрактор и Покупатель каждый назначает (приказом, в письменном виде) компетентного представителя, являющегося каналом связи с другой стороной для ежедневной координации выполняемого на площадке объема работ.

13.2 Каждый такой представитель должен находиться в рабочее время на площадке или около нее.

14. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ РАБОЧАЯ СИЛА

14.1 По требованию Контрактора Покупатель предоставит ему бесплатно квалифицированных и неквалифицированных рабочих, как это предусматривается в Контракте, и такого количества необходимых неквалифицированных рабочих, которые могут потребоваться, даже если это не предусмотрено в Контракте.

15. ПРАВИЛА БЕЗОПАСНОСТИ

15.1 Покупатель уведомит Контрактора о правилах безопасности, выполнение которых Покупатель требует от его собственных служащих и соблюдение которых персоналом Контрактора должен обеспечить Контрактор.

15.2 Если о нарушении этих правил узнает Покупатель, то он должен немедленно проинформировать об этом Контрактора в письменной форме, и может не разрешить виновным в этих нарушениях вход на площадку.

15.3 Контрактор проинформирует Покупателя в полной мере о каких-либо опасностях, которые могут быть вызваны выполнением Объема работ.

16. СВЕРХУРОЧНОЕ ВРЕМЯ

16.1 Любое сверхурочное время и условия (в рамках ограничений, накладываемых законами и нормами страны Контрактора и страны, где выполняется монтаж) будут согласованы между сторонами.

17. РАБОТА, ВЫПОЛНЯЕМАЯ ВНЕ РАМОК КОНТРАКТА

17.1 Покупателю не будет предоставлено право использовать Контрактора на каких-либо работах, не связанных с выполнением Контракта, без согласия Контрактора.

18. ПРАВО КОНТРАКТОРА НА ПРОВЕДЕНИЕ РЕВИЗИИ

18.1 До тех пор пока работа не принята и в период, когда выполняется любая наладочная и ремонтная работа, явившаяся следствием откло-

нения эксплуатационных показателей от гарантированных, Контрактор будет иметь право в любое время, в процессе рабочего времени на площадке проводить ревизии выполняемых работ за его собственный счет. Персонал, проводящий ревизии, должен соблюдать правила, действующие на предприятии Покупателя.

19. ИНСТРУКТАЖ ПЕРСОНАЛА ПОКУПАТЕЛЯ

19.1 В соответствующих случаях в условиях Контракта предусматривается разработка инструкций, которые будут даны Контрактором эксплуатационному персоналу Покупателя Станции.

20. СРОК ЗАВЕРШЕНИЯ РАБОТЫ

20.1 Если только не согласовано особо, период завершения работ будет отсчитываться с самой поздней из следующих дат:

а) даты создания Контракта, как определено в Статье 2;

в) даты получения Контрактором уведомления о выдаче импортной лицензии, в тех случаях, когда она необходима для выполнения Контракта;

с) даты получения Контрактором авансового платежа за изготовление, как это обусловлено в Контракте.

20.2 Если задержка в завершении работ будет вызвана любым из приведенных в Статье 25 обстоятельств или действием или оплошностью (упущением) Покупателя и независимо от того, случится это до или после нормального или продленного срока завершения работ, то будут (без дополнительного рассмотрения) реализованы предусматриваемые условия (положения) параграфа 5 настоящих Условий по такому пролонгированию периода завершения работ, который является целесообразным и учитывающим все обстоятельства дела.

20.3 Если в Контракте предусмотрено фиксированное время завершения работ и Контрактор не в состоянии завершить сооружение Предприятия (выполнить всю работу) в такие или какие-либо пролонгированные сроки, предусматриваемые параграфом 2 настоящих Условий, Покупатель будет иметь право направить Контрактору в целесообразные (установленные) сроки письменное уведомление с требованием о снижении цены, подлежащей оплате по условиям Контракта, если только может быть обоснованно сделано заключение из обстоятельств этого конкретного случая, что Покупатель не потерпел потерь (не понес убытков). Такое уменьшение будет равно величине процентов, названных в параграфе D Приложения, к той части цены, подлежащей оплате в соответствии с Контрактом, которая соответственно относится к такой части (доли) сооружаемого Предприятия (объема работ), которая не может быть вследствие указанных нарушений (недостатков) введена в предполагаемое использование к концу каждой недели задержки, начиная от обусловленной даты завершения работ, но не будет превышать процентов, обозначенных в параграфе E Приложения. Такое снижение цены будет допущено, когда платеж делается прямо во время или сразу же после процесса завершения работ. Кроме этого, как предусмотрено в параграфе 5 настоящих Условий, такое снижение

цены должно быть связано с использованием любых других возмещений (ущерба) Покупателю, связанных с невозможностью Контрактора осуществить завершение работ, как оговорено выше.

20.4 Если время (срок) для завершения работ, упомянутое в Контракте, является только оценочным, то каждая сторона может после завершения (окончания) двух третей такого срока, потребовать другую сторону согласовать в письменном виде твердый срок завершения работы. Там, где не указано в Контракте время (срок) завершения работы, срок этого периода будет составлять (открыт) девять месяцев для любой стороны после составления Контракта.

Если в любом случае стороны не приходят к соглашению, каждая сторона может прибегнуть к помощи арбитража в соответствии с положениями Статьи 28 для определения целесообразного срока завершения работ и определенный таким образом срок будет считаться окончательным (зафиксированным) для завершения работ, предусматриваемых в Контракте и параграфе 3 настоящих Условий, которые будут соответственно применены.

20.5 Если какая-либо часть всего объема работы, в отношении которой Покупатель получил право максимального снижения (цены), предусмотренное параграфом 3 настоящих Условий, или в отношении которой он должен был бы получить такое право, остается незавершенной, Покупатель может уведомлением в письменной форме Контрактора потребовать от него завершить работы и таким посланием зафиксировать окончательное время завершения работ, которое будет достаточно разумным (приемлемым), принимая во внимание уже случившуюся задержку. Если по какой-либо причине Контрактор оказывается не в состоянии в пределах этого срока завершить работы, Покупатель получит право, направив письменное уведомление Контрактору и не требуя разрешения какого-либо Суда, расторгнуть Контракт, касающийся этой части общего объема работ, и вслед за этим получить назад от Контрактора любые потери, понесенные Покупателем по вышеуказанным причинам несостоятельности Контрактора, но не превышающие суммы, обозначенной в параграфе F Приложения, или, если эта сумма не была обозначена, то той части цены, подлежащей оплате по Контракту, которая соответственно относится к тому объему всех работ, который не может, вследствие несостоятельности Контрактора, быть использован по назначению.

21. ПРИЕМОЧНЫЕ ИСПЫТАНИЯ

21.1 Если особо не согласовано, то выполняются приемочные испытания. Если такие испытания должны быть осуществлены, Контрактор уведомит Покупателя в письменной форме, когда объект будет готов, и такое уведомление будет направлено заранее, чтобы дать возможность Покупателю сделать необходимые приготовления. Испытания производятся в присутствии обеих сторон. Технические требования (к испытаниям) будут выполнены, как указано в Контракте, или, если не указано, то в соответствии с обычно принятой практикой, существующей в соответствующих отраслях промышленности в стране, где изготавливается Станция.

21.2 Если в результате таких испытаний обнаружатся или нет дефекты Объекта в соответствии с Контрактом, Контрактор в возможно короткие сроки и за свой счет устранит дефекты или обеспечит завершение объема работ по Контракту и после этого, если пожелает Покупатель, испытания будут повторены за счет Контрактора.

21.3 В соответствии с положениями параграфа 2 настоящих Условий Покупатель будет бесплатно предоставлять любую энергию, смазочные материалы, воду, топливо и материалы всех типов, необходимые для проведения наладочных работ и приемочных испытаний. Он также бесплатно предоставит любые приборы, необходимые для вышеуказанной эксплуатации.

22. ПРИЕМКА

22.1 По мере того, как будет завершен объем работ по Контракту и пройдены все приемочные испытания объекта, которые будут сделаны после завершения монтажа, будет считаться, что Покупатель принял объект в эксплуатацию, и начался гарантийный период его работы. Покупатель после этого выдаст Контрактору сертификат, называемый «Сертификат приемки», в котором он укажет дату, когда работа по сооружению объекта была завершена и выполнены его испытания.

22.2 Если Покупатель не склонен считать приемочные испытания выполненными, то объем работ (объект) будет считаться принятым и отсчет времени Гарантийного периода начат по письменному уведомлению, выдаваемому для этой цели Контрактором.

22.3 Если вследствие трудностей, встреченных Покупателем (независимо от того, охватываются они Статьей 25 или нет), становится невозможным приступить к приемочным испытаниям, они будут отложены на срок, не превышающий шесть месяцев или такого другого периода по согласованию сторон, и будут применяться следующие положения:

(а) Покупатель сделает платежи, как если бы приемка была осуществлена, при условии, что в случае трудностей ввиду любого из обстоятельств, приведенных в параграфе 25.1, от Покупателя, если это специально не согласовано, не будет требоваться плата во время приемки за объем незавершенных работ или до истечения Гарантийного периода, устанавливаемого в соответствии с подпараграфом (d) настоящей Статьи, любой суммы, удерживаемой в качестве гарантийной.

(в) В соответствующее время Покупатель даст письменное уведомление Контрактору, устанавливая самую раннюю дату, когда испытания могут быть выполнены, и предложение назначить новую дату испытаний. Эта новая дата будет соответствовать периоду, установленному в параграфе G Приложения после даты, указанной в таком уведомлении.

(с) Контрактор может за счет Покупателя проконтролировать выполнение работы (объект) до проведения испытаний и устранить любой дефект или ухудшение показателя, им вызванное, или потери, которые могут произойти, после даты (срока), когда Объем работ (объект) был впервые подготовлен для испытаний в соответствии с Контрактом.

(d) Гарантийный период будет отсчитываться с даты, когда отложенные испытания были успешно выполнены.

(e) Если требует Покупатель, Контрактор будет (в соответствии с положениями Контракта в отношении прохождения периода риска) защищать и предохранять объект до тех пор, пока испытания не будут выполнены, или в течение не менее, чем одного месяца после срока, когда объект (выполненные работы) был впервые готов для проведения испытаний в соответствии с положениями Контракта. Контрактору будет предоставлено право вернуть назад от Покупателя стоимость любых мероприятий, действительно предпринятых Контрактором для защиты и предохранения объекта (работ). Если не оговорено особо, ответственность Контрактора за защиту и предохранение работы (объекта) будет прекращена по завершении этого одного месяца. Если по каким-либо другим причинам Контрактор не в состоянии оставить своих служащих на площадке, то он даст Покупателю любые инструкции, необходимые для организации Покупателем удовлетворительной защиты и предохранения объекта (объема работ).

(f) Если после шести месяцев и любого другого периода, срок которого был согласован сторонами, испытания не были проведены, будут применены положения параграфа 22.2, если только не применимы положения Статьи 25.

23. ГАРАНТИИ

23.1 Субъект, как именуется в дальнейшем Контрактор, предпринимает меры для исправления любых дефектов, возникших в результате недостатков конструкции, материалов или квалификации.

23.2 Эта ответственность ограничена дефектами, которые возникают в течение периода (в дальнейшем именуемым «Гарантийный период»), указанного в параграфах H Приложения и начинающегося в период приемки оборудования.

23.3 В отношении таких частей (независимо от того, являются они продукцией собственного производства Контрактора или нет) объема выполняемых работ, о которых ясно упомянуто в Контракте, Гарантийный период будет (если вообще потребуется) скорректирован в отношении таких частей, как это оговорено в Контракте.

23.4 Ежедневная продолжительность работы поставляемого оборудования и срок Гарантийного периода будут уменьшены, если использование этого оборудования осуществляется более интенсивно, чем установлено в параграфе J Приложения.

23.5 Новый (откорректированный) Гарантийный период, равный тому, который установлен в параграфе H Приложения, будет применяться при тех же условиях, что использовались для оригинального (первоначально поставленного) оборудования, для частей, поставленных при замене дефектных элементов, или восстановленных частей в исполнение этой Статьи. Эти положения не применимы для частей (элементов) оборудования, Гарантийный период которых будет продлен только

на время, равное периоду, в течение которого оборудование выводится из работы из-за устранения дефектов, перечисленных в этой Статье.

23.6 Для того, чтобы быть в состоянии воспользоваться правами, предоставляемыми этой Статьей, самому Покупателю, он должен уведомить Контрактора в письменной форме, без задержки на выяснение причин появившихся дефектов, и предоставить ему любую возможность для проведения ревизии и их исправления (устранения).

23.7 По получении такого уведомления Контрактор приступит к устранению дефекта немедленно и, кроме этого, как указано в параграфе 8 настоящих Условий, выполняет эти работы за свой счет. Кроме тех случаев, когда дефект может быть устранен в условиях объекта, Покупатель вернет Контрактору любую часть, в которой обнаружен дефект, для ремонта и замены Контрактором, и в этом случае поставка для Покупателя такой части, соответствующим образом отремонтированной или замененной, будет считаться как выполнение Контрактором его обязательств по этому параграфу Статьи в отношении такой дефектной части.

23.8 Если только особо не согласовано, Покупатель будет нести расходы и ответственность за транспортировку дефектных и отремонтированных частей или частей, поставленных для замены таких дефектных частей, между местом, где оборудование (поставленное) расположено, и одним из следующих пунктов:

(I) заводы Контрактора, если Контракт на условиях поставки «с завода» или «франко-вагон»;

(II) порт, из которого Контрактор отправляет Станцию, если Контракт на условиях «франко-борт», «франко вдоль борта судна», «стоимость, страхование, фрахт» или «стоимость и фрахт»;

(III) во всех других случаях граница страны, от которой Контрактор отправляет Станцию.

23.9 В тех случаях, где для выполнения параграфа 7 настоящих Условий ремонты требуется выполнять на месте сооружения объекта (у Покупателя. Прим. перев.), затраты на проезд и проживание (командировочные расходы) специалистов Контрактора и стоимость и ответственность за транспортировку любых необходимых материалов или оборудования будут установлены (при отсутствии согласования между сторонами) таким образом, который будет определяться (считаться) арбитром как справедливый и приемлемый.

23.10 Дефектные части, замененные в соответствии с этой Статьей, будут помещены в расположение Контрактора (переданы Контрактору).

23.11 Если Контрактор отказывается выполнять его обязательства по этой статье или не в состоянии производить их с надлежащим старанием после того, как это потребовано сделать, Покупатель может произвести необходимые работы под ответственность и за счет Контрактора при условии, что он не сделает этого приемлемым способом.

23.12 Контрактор не несет ответственности за дефекты, возникшие из-за применения непредусмотренных материалов (рабочих сред) и отказов (дефектов) конструкции по вине Покупателя

23.13 Контрактор будет нести ответственность только за дефекты, которые появились при выполнении Покупателем эксплуатационных инструкций и условий, предусмотренных Контрактом. К ним не относятся дефекты из-за причин, возникающих после приемки оборудования. В частности, к ним не относятся дефекты, возникшие от неправильных действий Покупателя в процессе технического обслуживания и монтажа, или от переделок, выполненных без одобрения (в письменном виде) Контрактора, или ремонтов, выполненных неправильно (не надлежащим образом) Покупателем, и не учитывающих условий нормального ухудшения показателей.

23.14 После приемки оборудования и, кроме того, как это выражено в этой Статье, Контрактор не будет нести ответственности даже в отношении дефектов, возникших из-за причин, существовавших до приемки оборудования. Специально согласовывается, что Покупатель не будет иметь требований (претензий) в отношении вреда, причиненного персоналу, или ущерба, нанесенного собственности, не являющейся предметом Контракта или потерь прибыли, если это не явилось проявлением обстоятельств случая, в котором Контрактором были допущены грубые нарушения.

23.15 «Грубые нарушения» не включают любой и каждый недостаток, связанный с ненадлежащим уходом или отсутствием должного мастерства (квалификации), но означают поступок (действие) или упущение по части, относящейся к Контрактору, либо несостоятельность (нежелание) платить из-за связанных с серьезными последствиями, которые добросовестный Контрактор должен обычно предвидеть как весьма вероятные, чтобы их устранить или умышленно пренебречь какими-либо последствиями таких действий или упущений.

24. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА УЩЕРБ, НАНЕСЕННЫЙ ЛИЧНОСТИ И СОБСТВЕННОСТИ

24.1 В случае ущерба, нанесенного личности или собственности, случившихся до завершения периода приемки всех работ, ответственность будет разделяться следующим образом:

(а) (I) Контрактор будет за его собственный счет устранять ущерб или повреждение Станции или поставляемого оборудования, произошедших перед окончанием периода риска и возникших по причине, отличной от действий или упущений Покупателя;

(II) Контрактор будет за его собственный счет устранять ущерб или повреждение Станции или поставляемого оборудования, произошедших перед окончанием периода риска, если такой ущерб и повреждение вызваны действием или упущением Контрактора;

(III) если какая-либо часть Станции или поставляемого оборудования утеряна или повреждена по причине, за которую Контрактор не несет ответственности в силу подпараграфов (а) (I) или (а) (II) настоящей Статьи, потери или ущерб будет по требованию Покупателя устранены Контрактором за счет Покупателя.

(в) Что касается ущерба собственности Покупателя, не связанной с выполнением контрактных работ, Контрактор возместит убытки Покупателю, если окажется, что такой ущерб, вызванный Контрактором или

неисправностью оборудования или инструментов, предусматриваемых для его монтажа, явился следствием неквалифицированности и неосторожности Контрактора.

(c) (I) В отношении вреда, нанесенного личности, соответственные ответственности Покупателя и Контрактора по отношению к ущербной личности будут подчиняться (определяться) законом страны, где этот ущерб произошел;

(II) если пострадавшая личность представит претензии Покупателю, Контрактор возместит убытки Покупателя, связанные с удовлетворением этих претензий, если окажется, что ущерб был вызван какой-либо из причин, указанных в подпараграфе (в) настоящей Статьи;

(III) если пострадавшая личность представит претензии Контрактору, Покупатель возместит (в рамках закона, действующего в стране, где произошел этот случай) Контрактору затраты на компенсацию этих претензий, кроме случаев, оговоренных подпараграфом (с) (II) настоящей Статьи, в соответствии с которой Контрактор должен быть ответственен за возмещение Покупателю затрат, понесенных им против претензий пострадавшего.

(d) В отношении ущерба собственности третьих сторон, будут применены положения подпараграфа (с) настоящей Статьи.

(e) Положения параграфов будут применяться к действиям или упущениям служащих соответствующих сторон, так же, как они применяются к действиям и упущениям самих сторон. Всегда предусматривается, что в отношении действий и упущений дополнительного персонала, предусматриваемого Покупателем в соответствии с параграфом 14.1, Контрактор будет нести ответственность за последствия таких приказов и инструкций, которые были выданы некорректно, выражены неадекватно или даны персоналу, не освидетельствованному на владение необходимой квалификацией.

24.2 Для того, чтобы воспользоваться самому его правилами по подпараграфам (с) и (d) параграфа 24.1, сторона, против которой выставлена претензия, должна уведомить другую об этой претензии и должна позволить другой, если другая так пожелает, провести все переговоры для разрешения этой претензии и действовать вместо него или, в пределах дозволенного законом страны, где действие произошло, вступить в такую тяжбу.

24.3 Какие-либо ограничения компенсации, подлежащей оплате любой стороной на основании этой Статьи будут составлять, как установлено в параграфе 1 Приложения.

24.4 Положения этой Статьи будут применяться одинаково, пока Контрактор находится на площадке для выполнения обязательств по Статье 23

25. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЕ СТАТЬИ

25.1 Нижеследующие статьи будут рассматриваться как вспомогательные для оказания помощи при появлении после создания Контракта мешающих его реализации обстоятельств, таких как: промышленные споры и какие-либо другие (например, пожар, мобилизация, реквизиция, эм-

барго, валютные ограничения, гарантии, недостаток материалов, ограничение в использовании мощности), когда они находятся за пределами контроля сторон.

25.2 Сторона, желающая потребовать помощь по причине любого из высказанных выше обстоятельств, должна уведомить другую сторону в письменном виде без задержки на посредничество и связанный с этим перерыв.

25.3 Влияние высказанных обстоятельств, поскольку они затрагивают временные показатели обязательств сторон, определено в Статьях 10, 11, 20 и 22. Кроме этого, как предусмотрено в параграфах 10.2, 11.7 и 20.5, если по причине какого-либо из высказанных обстоятельств исполнение Контракта в пределах разумного времени становится невозможным, либо стороне будет предоставлено право расторгнуть Контракт, уведомив в письменном виде другую сторону без необходимости получения какого-либо судебного решения.

25.4 Если Контракт расторгается в соответствии с параграфом 3 настоящих Условий, разделение расходов, понесенных при заключении Контракта, будет определяться согласованием между сторонами.

25.5 При отсутствии соглашения арбитром будет определяться, какая сторона будет освобождена от выполнения ее обязательств и какая сторона будет нести все из рассмотренных выше затрат. В тех случаях, когда Покупатель признан нести все затраты и перед расторжением Контракта им были оплачены Контрактору суммы, превышающие затраты Контрактора, Покупатель вправе вернуть назад свои избыточные расходы.
Если арбитр определяет, что обе стороны освобождаются от выполнения их обязательств, он поделит указанные затраты между сторонами таким образом, что по его представлениям это было справедливым и целесообразным, имея в виду отношение ко всем обстоятельствам рассматриваемого случая.

25.6 Для этой Статьи термин «расходы» означает действительные затраты «денег из кармана», которым они подвергаются после того, как смогут «облегчить» их, насколько возможно. При условии, что соответствующая станция отгружена Покупателю, затраты Контрактору будут считаться той частью, подлежащей оплате по условиям Контракта цены, которая соответственно относится на этот счет, счет за какую-либо работу, выполненную при монтаже такой Станции.

25.7 Покупателю будут предоставлены кредиты под суммы затрат Контрактора, оплаченных или подлежащих оплате по условиям Контракта Покупателем Контрактору.
Контрактору будут предоставлены кредиты под расходы Покуппателя, соответствующие той части цены, подлежащей оплате по Контракту, которая относится на счет Станции, поставленной Покупателю или, в случае незавершенной поставки, объему поставленного оборудования Станции.

26. ОГРАНИЧЕНИЕ УЩЕРБА

26.1 В том случае, когда любая сторона виновата в ущербах, понесенных другой стороной, они не будут оцениваться большей величиной ущерба,

чем тот, который эта сторона могла бы правильно предвидеть во время подготовки Контракта.

26.2 Сторона, которая явилась инициатором расторжения Контракта, будет обязана принять все необходимые меры для уменьшения потерь, которые бы произошли при условии, что оно (расторжение) могло бы быть реализовано без создания чрезмерных неудобств или увеличения стоимости. Если этого не удается сделать, то сторона, виноватая в расторжении Контракта, может претендовать на уменьшение ущербов (убытков).

27. ПРАВА ПРИ РАСТОРЖЕНИИ КОНТРАКТА

27.1 Расторжение Контракта, по какой бы причине это не происходило, не должно наносить ущерба правам сторон, которыми они обладали в соответствии с Контрактом до момента его расторжения.

28. АРБИТРАЖ И ПРИМЕНЯЕМЫЙ ЗАКОН

28.1 Любые споры, вытекающие из условий Контракта, будут окончательно разрешены в соответствии с Правилами Заключения и Арбитража международной торговой Палаты, одним или более арбитрами, предназначенными для выполнения этих Правил.

28.2 Если не согласованно особо, Контракт будет подчиняться законам страны Контрактора.

28.3 Если стороны специально согласовали их взаимоотношения, то арбитры данной им властью будут действовать как доброжелательные примирители.

ПРИЛОЖЕНИЕ

(является неотъемлемой частью Контракта)

		Статья
A.	Макс. сумма, возвращаемая по расторжению Контракта Контрактором за невозможность обеспечить приемку или осуществить надлежащий платеж	10.2 и 11.7 (в согласованной валюте)
B.	Норма процента по запоздалым платежам	11.7% в год
C.	Период (срок) задержки платежа, конечный срок которого санкционирует Контрактор	11.7 мес.
D.	Процент, который должен быть вычтен (удержан) для каждой недельной задержки	20.5 %
E.	Максим. процент, удержание которого не должно быть превышено	20.5 %
F.	Макс. сумма, возвращаемая за непоставку	20.5 (в согласованной валюте)

G.	Макс. отсрочка приемочных испытаний Контрактором	22.5 недели
H.	Гарантийный период для первоначального объема работ и частей оборудования после их замены или восстановления	23.2 и 23.5 мес.
I.	Макс. компенсация за ущерб, нанесенный личности	24.5 (в согласованной валюте)
J.	(1) Ежедневная продолжительность работы Станции	23.1 час/день
	(2) Уменьшение Гарантийного периода для условий более интенсивного использования Станции	23.4 час/день

СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ НА УСЛОВИИ ВНЕШНЕГО КОНСОРЦИУМА, СДЕЛАННОЕ И ВСТУПИВШЕЕ В СИЛУ МЕЖДУ СТОРОНАМИ, ПРИВЕДЕННЫМИ НИЖЕ

1. СТОРОНЫ

1.1 . . . . . .

. . . . . .

1.2 . . . . . .

. . . . . .

1.3 . . . . . .

. . . . . .

2. ОПРЕДЕЛЕНИЯ

2.1 Разработчиком Проекта считается . . . . . .

. . . . . .

2.2 Заказчиком считается . . . . . .

. . . . . .

2.3 Консорциумом считаются все стороны, участники этого Соглашения о Консорциуме.

2.4 Тендер означает подписанные тендерные документы и предложенные Консорциумом Заказчику.

2.5 Лидером Консорциума считается . . . . . .

2.6 Контракт означает соглашение, заключенное между Консорциумом и Заказчиком, относящееся к Проекту.

2.7 Поставка означает все поставки и услуги, которые Консорциум должен осуществить в соответствии с Контрактом.

2.8 Часть Поставки означает поставки и услуги, которые будут осуществляться любой одной Стороной, включая, в случае Лидера Консорциума, его лидирующие обязанности.

2.9 Объем Контракта означает общую сумму, включая отклонения и эскалацию, подлежащие оплате Заказчиком в соответствии с Контрактом.

2.10 Долей Поставки называется отношение, выраженное в процентах, между ценой за Часть Поставки любой одной Стороны и Объемом Контракта после вычета совместных затрат (если они есть) в соответствии с Соглашением о Консорциуме.

2.11 Частью Объема Контракта называется одна часть Стороны, выраженная в денежном выражении, Объема Контракта после вычета совместных затрат (если есть) в соответствии с Соглашением о Консорциуме.

2.12 Стоимость затрат означает прямую стоимость плюс накладные расходы, затраченные любой одной Стороной и является, таким образом, исключительной частью любого дохода. Затраты не будут включать какой-либо вклад, подлежащий оплате Сторонами в пропорции их соответственных Долей Поставки.

3. ПРИЛОЖЕНИЯ

3.1 Следующие приложения являются неотъемлемой частью этого Соглашения о Консорциуме.

1. Распределение Частей Поставки с данными о пределах поставки, внутреннем взаимодействии и координации.
2. Часть Объема Контракта и Доли Поставки.
3. Внутренний план-график.
4. Совместные затраты и платежи Лидера Консорциума и его вознаграждение.
5. Обязательства Лидера Консорциума и его вознаграждение.

3.2 Если есть какое-либо противоречие между этим документом и приложением к нему, документ будет иметь превосходство. Приложения имеют превосходство в порядке перечисления.

3.3 Соответственные приложения к тому же будут поддерживаться на современном уровне и поэтому Сторонами будут делаться поправки по результатам согласованных поправок к Контракту или согласованных внутренних изменений/модификаций.

4. ЦЕЛИ

Целью этого Консорциума является то, что Консорциум предложит тендер Проекта Заказчику и что Консорциум в случае получения заказа от Заказчика выполнит Проект в соответствии с условиями Контракта и Соглашения о Консорциуме.

5. СОВМЕСТНЫЕ УСИЛИЯ

5.1 Каждая Сторона будет использовать все достигнутые усилия, чтобы получить заказ на Контракт. Однако никакая Сторона не будет иметь

претензий против любой другой Стороны, возникающих из-за невозможности получить Контракт на Проект, за исключением случая разрыва этого Соглашения о Консорциуме.

5.2 Каждая Сторона будет авансировать цели Консорциума в кооперации с другими Сторонами и воздерживаться от любых спорных действий.

6. ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОСТЬ (ЭКСКЛЮЗИВНОСТЬ)

6.1 Стороны будут сотрудничать, пока остается в силе Соглашение о Консорциуме на эксклюзивной основе. Никакая Сторона в течение срока действия Соглашения не заключит Контракт с Заказчиком или какой-либо другой Стороной для реализации Проекта, либо самостоятельно, либо совместно с третьей стороной.

6.2 Вопреки Статье 6.1, любая Сторона имеет право сделать прямо или косвенно ограниченные предложения или поставки для Проекта, общая сумма которых не превысит 5% Доли этой Стороны в Объеме Контракта.

7. ЛЕГАЛЬНЫЙ СТАТУС

Соглашение о Консорциуме будет относиться исключительно к Проекту и не будет распространяться на другую деятельность или создание какой-либо формы легально и независимо существующей структуры (коммерческой. Прим. перев.)

8. ОТНОШЕНИЕ К ЗАКАЗЧИКУ

8.1 В отношении к Заказчику Стороны будут совместно и раздельно нести ответственность за выполнение Контракта.

8.2 Права и обязанности Консорциума по отношению к Заказчику определены в Контракте.

9. ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ СТОРОНАМИ

9.1 Соглашение о Консорциуме регулирует взаимоотношения между Сторонами в течение его срока действия.

9.2 За исключением особых случаев, оговоренных в Соглашении о Консорциуме, Стороны в их взаимоотношениях будут пользоваться равными правами.

9.3 Никакая Сторона не будет без четкого согласия в каждом случае создавать обязательства, принимать обязательства или приостанавливать права от имени каких-либо других Сторон.

9.4 Каждая сторона будет поступать согласно Контракту и будет ответственна за исполнение ее Части Поставки и связанные с этим договорные обязанности и будет нанимать такой персонал и осуществлять такие услуги, которые могут потребоваться для этого.

9.5 Кроме особо согласованных случаев, не будет общих складов, товаров, материалов, оборудования или других запасов.

10. СУБПОДРЯДНЫЕ СВЯЗИ МЕЖДУ СТОРОНАМИ

Если Сторона является субподрядчиком поставки определенных товаров или выполнения услуг для другой Стороны, тогда взаимоотношения между такими Сторонами будут регулироваться отдельным договором субподряда. Соглашение о Консорциуме тем самым не будет затронуто никоим образом.

11. ДОЛИ ОБЪЕМОВ ПОСТАВКИ И КОНТРАКТА

11.1 Если одна сторона обеспечивает товары и услуги как Часть Объема Поставок другой Стороны (для которой она является субподрядчиком), то объем этого будет относиться к объему последней упомянутой Стороны при расчете Долей Поставки и Частей Объема Контракта.

11.2 Дополнения и поправки к Контракту или этому Соглашению о Консорциуме, которые в результате выразятся в изменениях Объема Контракта или внутреннего распределения Объема Поставок, приведут к соответствующей корректировке Долей Поставок и Частей Объема Контракта.

11.3 Изменения, упомянутые в Статье 11.2, не будут, однако, связаны с ревизией вопросов внутренней ответственности, уже установленной между Сторонами, когда такие дополнения или поправки входят в силу.

11.4 В случае, если Объем Контракта выражается более, чем в одном виде валюты, Стороны (для определения Долей Поставок) согласовывают фиксированные курсы обмена, которые будут применяться в течение всего срока действия этого Соглашения о Консорциуме. Если такие курсы не будут согласованы, то действительными (которые и будут применяться) будут считаться курсы валют на момент (дату) подписания Контракта всеми Сторонами.

12. ЗАВЕРШЕННОСТЬ (КОМПЛЕКТНОСТЬ)

12.1 Учитывая предложенный характер, цели и объем Проекта, Стороны подтверждают (признают), что Консорциум обязан доставить Станцию, которая является полностью комплектной и функционально независимой относительно всех необходимых компонентов и услуг, четко излагаемых в Контракте.

12.2 Кроме того, как это предусмотрено ниже, если должны быть дополнительные поставки и услуги, необходимые для осуществления Контракта, тогда будет применяться принцип относительных издержек Стороной или Сторонами, на чьи Части Поставок такие дополнительные поставки и услуги могут быть отнесены без дополнительного рассмотрения, если только не требуется согласования с Заказчиком.

12.3 В том случае, когда такие дополнительные поставки и услуги не могут быть приемлемо отнесены на Часть Поставки какой-либо Стороны или Сторон, тогда эти Издержки будут нести все Стороны пропорционально их Долям Поставки.

12.4 Если дополнительные поставки и услуги явятся результатом несогласованных взаимодействий между определенными Сторонами, то только

эти Стороны будут привлечены для долевого участия в таких Издержках, пропорционально их соответствующим Долям Поставки.

13. ЛИДЕР КОНСОРЦИУМА

13.1 Лидер Консорциума должен осуществлять техническую, коммерческую и административную координацию работ, как определено в соответствующих приложениях к Соглашению о Консорциуме.

13.2 Лидер Консорциума будет усердно следить за заинтересованностью других Сторон.

13.3 Лидер Консорциума не будет делать уступок и принимать обязательств в отношении Заказчика, затрагивающих интересы любой из Сторон, без получения от этой Стороны четко сформулированного в письменной форме (включая телекс или телефакс) мнения (санкции). Он будет быстро и своевременно обеспечивать Стороны информацией.

14. ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ УСЛУГ ЛИДЕРА КОНСОРЦИУМА

14.1 Если в приложениях к Соглашению о Консорциуме не оговорено особо, то каждая Сторона будет включать в ее часть Объема Контракта ее часть платы (вознаграждения) Лидеру Консорциума.

14.2 Лидер Консорциума имеет право на вознаграждения, отчисляемые пропорционально от всех платежей, получаемых от Заказчика.

14.3 Такие платежи могут быть вычтены Лидером Консорциума из платежей, направляемых другим Сторонам, или же будут оплачены другим путем, — соответствующей Стороной, сразу же после получения ею платежа от Заказчика.

14.4 Вознаграждение для Лидера Консорциума является чистым, т. е. без вычетов на налоги, затраты, гонорары, пошлины или подобные траты. Это вознаграждение представляет подлежащую оплате компенсацию затрат Лидера Консорциума, связанных только с выполнением его обязанностей и затрат и расходов, сопутствующих этому.

15. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЛИДЕРА КОНСОРЦИУМА

15.1 Лидер Консорциума будет нести дополнительные Затраты, понесенные другими Сторонами, включая затраты на удовлетворение претензий Заказчика по вопросам Проекта к какой-либо одной или больше Сторон, но явившихся в результате его небрежности в осуществлении обязанностей Лидера.

15.2 Полная ответственность Лидера Консорциума за какие-либо претензии, возникающие из-за его неспособности осуществлять или несоответствующее осуществление его обязанностей как Лидера Консорциума, будет ограничена величиной 50% (пятьдесят процентов) от согласованного вознаграждения за выполнение функций Лидера.

15.3 Если полная сумма претензий, соответствующих Статье 15.1, превышает полную ответственность Лидера Консорциума, соответствующую Статье 15.2, тогда все Стороны, включая Лидера Консорциума, будут

нести на себе избыток этой суммы ответственности пропорционально их соответствующим Долям Поставки.

15.4 Исключая обязательства, предусматриваемые Статьей 23.4, любые претензии к Лидеру Консорциума из-за его неспособности выполнять обязанности лидера будут рассматриваться в соответствии с содержанием Статьи 15.

16. РУКОВОДСТВО (АДМИНИСТРАЦИЯ) ПРОЕКТОМ

16.1 Руководство (Администрация) Проекта, состоящее — если не согласовано особо между Сторонами — из одного представителя и одного заместителя от каждой Стороны, будет представлять главный исполнительный орган Консорциума.

16.2 Руководство Проекта будет встречаться, когда потребуется, с любой из Сторон.

16.3 Все решения, совместно принятые Руководством Проекта и Сторонами, будут единогласные.

17. ИНФОРМАЦИЯ И КОНТАКТЫ (ВСТРЕЧИ)

17.1 Каждая Сторона обязана по требованию представить информацию, необходимую любой другой Стороне для подготовки как ее индивидуального тендера, так и для выполнения ее Части Поставок и для участия в планировании встреч, требуемых Стороной.

17.2 По просьбе Лидера Консорциума Сторона будет участвовать в переговорах с Заказчиком или любой третьей стороной при ревизии (анализе) материалов Проекта.

17.3 Каждая Сторона будет иметь право участвовать в любой из встреч, проводимых с Заказчиком и будет уведомлена в письменном виде (включая телекс и телефакс) заранее о проведении таких встреч.

17.4 Встречи Руководства Проектом могут быть проведены лично или по телефону или путем обмена почтовой корреспонденцией.

18. ПРОТОКОЛЫ ВСТРЕЧ

18.1 Протоколы будут находиться у Лидера Консорциума при всех встречах Руководства Проектом или других встречах между Сторонами, и копии этих протоколов будут немедленно направляться Сторонам.

18.2 Такие протоколы будут считаться утвержденными Стороной, если только письменное возражение с изложением причин несогласия не будет направлено Лидеру Консорциума в пределах десятидневного срока от даты получения протокола несогласной Стороной.

19. ТЕНДЕРНАЯ ЦЕНА

19.1 Руководство Проектом будет определять цену, которая будет предложена Заказчику, на базе индивидуальных тендеров, направляемых на рассмотрение Сторонами и с учетом (принимая во внимание) совместных затрат, указанных в Соглашении о Консорциуме,

19.2 Любой излишек или недостаток в совместных затратах, указанный в Соглашении о Консорциуме, будет распределен среди Сторон пропорционально их Долям Поставок.

19.3 Помимо совместных затрат, указанных выше, и если не согласовано особо между Сторонами, никаких переоценок совместных прибылей, совместных расходов для других затрат или рисков производиться не будет.

20. ЗАТРАТЫ

20.1 За исключением случаев, установленных далее, каждая Сторона будет нести все затраты, предусматриваемые для нее при создании Соглашения о Консорциуме, такие как: затраты на подготовку тендера, затраты на участие в Руководстве Проектом, затраты на проведение переговоров по Контракту и на исполнение его обязательств.

20.2 Каждая Сторона в ее цену включит комиссионные, которые могут быть заплачены ее представителю, если он имеется, так же как и ее часть комиссионных, подлежащих оплате для агентов Консорциума.

21. СТРАХОВАНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ И ЭКСПОРТНОГО КРЕДИТА

Если не согласовано между Сторонами особо, каждая Сторона организует возможность возобновления финансирования экспортного кредита, которое считается необходимым для ее части Проекта. Каждая Сторона будет сама нести все затраты и риск, связанные с этим обновленным финансированием и страхованием.

22. БАНКОВСКИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА (ОБЛИГАЦИИ)

22.1 Стороны будут нести затраты на банковские обязательства или гарантии, которые будут выданы Заказчику, так же как и требуемые контргарантии в количестве, пропорциональном их соответствующим Долям Поставки.

22.2 Если эти обязательства или гарантии называются Заказчиком, то Стороны будут нести ответственность в соответствии со Статьями 25-35 и 40.

23. ПЛАТЕЖ

23.1 Стороны будут стремиться договориться с Заказчиком об организации платежа, который предусматривает прямой платеж от Заказчика каждой Стороне.

23.2 Если не удастся достигнуть такой организации платежа, то Стороны имеют право получить платеж от Лидера Консорциума только в том случае, если эти платежи сделаны Заказчиком.

23.3 Лидер Консорциума немедленно перешлет все получаемые суммы, предназначенные для других Сторон, в их адрес. В том смысле, что полученные платежи, не относящиеся к Части Поставок какой-либо одной или более Сторон, будут распределены между Сторонами пропор-

ционально суммам, которые должны быть получены каждой Стороной в качестве платежа и еще не оплачены.

23.4 В случае задержки любого платежа между Сторонами, Сторона, которая имеет право на задержанный платеж, получит проценты на задержанный платеж в размере, соответствующем процентам за краткосрочный кредит (заем) в ее стране или объединении (корпорации).

23.5 Если платеж полностью не получен от Заказчика в надлежащее время, то любые частичные платежи, полученные Консорциумом или любой из Сторон, будут временно (предварительно) распределены между Сторонами пропорционально суммам, которые должны быть выплачены каждой Стороне, но платежи еще не оплачены.

23.6 Если Контракт аннулируется или прерывается Консорциумом или Заказчиком, то для удобства или в некоторых случаях по другим причинам, когда полный платеж от Заказчика не получен в соответствии с Контрактом, все платежи от Заказчика, действительно полученные какой-либо одной Стороной, так же как и платежи будут позднее получены от Заказчика, будут распределены среди Сторон пропорционально степени завершенности их соответствующих Частей Поставок, выраженных в денежном выражении (т. е. практически по Частям Объема Контракта).

23.7 Любые распределения платежей между Сторонами, вытекающие из статьи 23, будут сделаны без задержки, сразу же по мере того, как могут быть рассчитаны соответствующие суммы.

24. ПЛАН — ГРАФИК

В целях внутренней координации Поставок между Сторонами применяется внутренний план — график, приложенный к Соглашению о Консорциуме. Упомянутый план — график будет также использован в качестве инструмента для определения Стороны, ответственной (повинной) за задержку.

25. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ — ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ

Каждая Сторона будет ответственна за выполнение ее Части Поставок по Контракту и Соглашению о Консорциуме, как если бы каждая Сторона подписала бы отдельный контракт с Заказчиком на ее Часть Поставки. Кроме того, как это предусмотрено дальше, каждая Сторона будет принимать (на себя) все вопросы технического, коммерческого, финансового, налогового и правового риска, включая, но не ограничиваясь риском от разрушения или порчи, так же как и риском от задержанных платежей или неплатежа, относящегося к его Части Поставки.

26. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СРЕДИ СТОРОН ЗА ТЕХНИЧЕСКУЮ ИНФОРМАЦИЮ И РАЗРЫВ ОТНОШЕНИЙ

26.1 Если Сторона предоставила техническую информацию как основу для Части Поставок, предусматриваемых другой Стороной, то первая Сторона будет нести дополнительные Затраты, которые возникнут, если

такая информация окажется некорректной (неточной) или измененной по сравнению с первоначально выданной.

26.2 Если одна Сторона в ситуации, не охватываемой Статьей 26.1, является виновной (из-за ее халатности) в возникновении разрывов отношений (с Заказчиком) другой Стороны (прекращении ее выполнения работ), первая Сторона будет нести ответственность за дополнительные Затраты (понесенные убытки).

26.3 Такие дополнительные Затраты, как установлено ранее в Статье 26.2, будут, однако, оплачены только в том случае, если Затраты превышают 2% от Части Объема Контракта другой Стороны. Указанный пороговый уровень 2% будет включать накапливаемый баланс Затрат для всех случаев разрыва отношений, возникающих между теми же Сторонами в процессе выполнения работ по Проекту.

27. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ДЕФЕКТЫ

27.1 Каждая Сторона будет за ее собственный счет исправлять дефекты, возникшие при выполнении работ ее Части Поставки.

27.2 Если дефект не может быть надлежащим образом отнесен на Часть Поставки любой из Сторон, то Затраты на исправление дефекта будут оплачены Сторонами пропорционально их соответствующим Долям Поставки.

27.3 Однако, каждая Сторона будет иметь право доказывать, что она не внесла своего вклада в возникновение рассматриваемого дефекта. Любая Сторона, которая сможет представить такое доказательство, будет освобождена от участия в Затратах по исправлению этого дефекта.

27.4 Если одна из Сторон обязана поставить товары или выполнить услуги для исправления дефекта, за который несет ответственность другая Сторона, последние будут возвращены (возмещены) первой (Стороне) за понесенные ею Затраты.

28. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ПОВРЕЖДЕНИЕ СОБСТВЕННОСТИ ИЛИ ВРЕД (УЩЕРБ), НАНЕСЕННЫЙ ЛИЧНОСТИ

Каждая Сторона будет ответственна за соответствующее повреждение (включая затраты и возникающие потери от этого повреждения) оборудования, материала, поставок или другой собственности какой-либо Стороны, Заказчика или третьих сторон так же, как и за ущерб личности или смерть (включая понесенные затраты и возникающие от этого потери), при условии (I), если только такое повреждение собственности или ущерб личности вызваны халатностью этой (виновной) Стороны, ее персонала, ее субподрядчиков или агентов, или (II) закон привлекает эту (первую) Сторону к ответственности за такое повреждение собственности или нанесение ущерба личности или ее смерть. Только для этой Статьи ограничения ответственности приводимые в Статье 29.1, не будут применяться.

29. ОГРАНИЧЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

29.1 За исключением положений, предусмотренных в Статьях 23.4, 28 и 37, никакие претензии, связанные с потерей дохода, потерей процентов

из-за задержанных или отложенных платежей от Заказчика или каких-либо других непрямых или косвенных убытков, не будут допускаться (приниматься) между Сторонами.

29.2 Любое ограничение ответственности, предусматриваемое в Соглашении о Консорциуме, будет также применяться к ответственности какой-либо одной Стороны за повреждения (ущербы), вызванные третьей стороной, исполняющей какое-либо обязательство по этому Соглашению о Консорциуме для этой, упомянутой первой Стороны.

30. ЗАДЕРЖКИ ПЛАТЕЖА

30.1 Если Консорциум ответственен перед Заказчиком за оплату оцененного ущерба, штрафов или чего-то подобного за задержку и это по вине одной из Сторон, то такая Сторона будет первой оплачивать такие ущербы, штрафы или что-то подобное, используя процентное соотношение в день, в неделю или в месяц (или похожую базу), изложенное (сформулированное) в Контракте, но рассчитанные по ее собственной Части Объема Контракта.

30.2 Любые заранее оцененные ущербы, требуемые Заказчиком сверх того количества, которое должно быть оплачено виновной (ответственной за них) Стороной в соответствии со Статьей 30.1, будут оплачены Сторонами, включая Сторону, которая вызвала задержку, пропорционально их соответствующим Долям Поставки.

31. ГАРАНТИИ ХАРАКТЕРИСТИК

31.1 Если Заказчик претендует на возмещения заранее оцениваемого ущерба, штрафов или чего-то подобного, из-за несоответствия с показателями и другими техническими гарантиями, то Сторона, ответственная за Часть Поставки, которая вызвала это несоответствие, будет первой оплачивать такие ущербы, штрафы и что-то подобное, определенные в Контракте в объеме, не превышающем согласованной в Контракте максимальной величины. Такая максимальная величина, однако, будет рассчитана по Части Объема Контракта упомянутой Стороны.

31.2 Любые заранее оцененные ущербы, штрафы или что-то подобное, объем возмещения которых превышает ограничения, накладываемые Статьей 31.1, будут оплачены Сторонами, включая Сторону, которая вызвала несоответствие (показателей гарантированных), пропорционально их соответствующим Долям Поставки.

31.3 Претензии за ущербы, штрафы или что-то подобное, которые не могут быть надлежащим образом отнесены на Часть Поставки какой-либо из Сторон, будут оплачены Сторонами пропорционально их соответствующим Долям Поставки. Однако каждая Сторона будет иметь право доказывать, что ее Часть Поставки не явилась причиной рассматриваемого несоответствия. Любая Сторона, которая сможет привести такие доказательства, освобождается от платежа за любые ущербы, штрафы или что-то подобное за несоответствие показателей или других технических гарантий.

32. ГАРАНТИЯ БЕЗНАКАЗАННОСТИ / СОВМЕСТНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

32.1 Если любая претензия, за которую ответственна одна или более Сторон, подтверждается против другой Стороны, тогда ответственная Сторона немедленно отметит невиновность невинной Стороны и будет гарантировать ее безнаказанность в отношении такой претензии. Сторона, против которой выдвинута претензия, не будет принимать на себя какую-либо ответственность за это без предшествующего письменного согласия (включая телекс и телефакс) ответственной Стороны.

32.2 Претензии к Консорциуму или любой Стороне, для которой нет отдельной Стороны или Сторон, несущих ответственность по Соглашению о Консорциуме, будут удовлетворяться совместно всеми Сторонами, пропорционально их соответствующим Долям Поставки. То же самое имеет место в отношении Заказчика, в том смысле, что ограничение ответственности Заказчика не может быть реализовано помимо согласования с ним.

33. ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЕ (ВРЕМЕННОЕ) СОГЛАСОВАНИЕ

Если Стороны не пришли к соглашению в отношении их соответствующей ответственности за какую-либо претензию Заказчика, такая претензия будет временно улажена совместно всеми Сторонами, пропорционально их Долям Поставок до того момента, пока Стороны не согласуют или пока Арбитражный Трибунал в соответствии со Статьей 44 окончательно не уладит дело.

34. НЕВЫПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

34.1 Если случится какой-либо дефект, задержка или другое невыполнение обязательств, которые могли бы привести к аннулированию или приостановке Контракта Заказчиком или другим серьезным последствиям, и по письменному официальному извещению других Сторон к Стороне, ответственной за это, такая Сторона не начнет немедленно адекватных мер по исправлению недостатков или не преуспеет с такими мерами в приемлемые сроки, тогда другие Стороны, после получения к тому же письменного извещения, получают право выполнить такие необходимые исправительные мероприятия и получить компенсацию от ответственной Стороны за дополнительные Затраты, понесенные при выполнении таких мероприятий по исправлению, при условии, что такие Затраты приемлемы и законны.

34.2 Если одна Сторона не выполняет обязательств и невозможно вернуть от такой Стороны суммы, подлежащие оплате такой Стороной, Заказчику или одной или более Сторонами в соответствии с Контрактом или с этим Соглашением о Консорциуме из-за несостоятельности Стороны выполнить обязательство, все последствия таких недостатков будут разделены среди других Сторон пропорционально их Долям Поставки.

35. АННУЛИРОВАНИЕ ИЛИ ПРИОСТАНОВКА ДЕЙСТВИЯ КОНТРАКТА ИЗ-ЗА НЕВЫПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

35.1 В случае аннулирования или приостановки Контракта в целом или частично Заказчиком из-за невыполнения обязательств какой-либо из Сторон, каждая Сторона будет нести затраты и потери, связанные с этим, в соответствии с ее (каждой Стороны) Долей Поставки.

35.2 Любые убытки, подлежащие оплате Заказчику из-за такого аннулирования и приостановки, будут разделены Сторонами таким образом, что Сторона, не выполняющая обязательств, будет первой платить вплоть до суммы 15%, рассчитанной по ее собственной Части Объема Контракта, и все Стороны, включая Сторону, не выполняющую обязательств, затем разделят любые претензии, превышающие эти, пропорционально их Долям Поставки.

35.3 Стороны согласны стремиться достигнуть таких условий Контракта, что его аннулирование или приостановка из-за невыполнения обязательств какой-либо из Сторон будет относиться только к такой части, которая не сможет быть надлежащим образом использована вследствие отмеченного недостатка.

35.4 Положения этой Статьи 35 имеют приоритет над любым другим положением этого Соглашения о Консорциуме в случае аннулирования или приостановки Контракта.

36. СТРАХОВАНИЕ

36.1 Если не оговорено особо, то каждая Сторона выберет такие страховые полисы, какие сочтет необходимыми для осуществления ее Части Поставки или которые могут быть обязательными по условиям Контракта.

36.2 Однако Стороны будут совместно исследовать вопрос целесообразной организации общей зоны страхования.

36.3 Каждая Сторона будет стремиться получить от ее страховой компании требование права обращения за помощью по отношению к другим Сторонам, что касается страховых полисов, выдаваемых специально для Проекта. По требованию любой другой Стороны содержание такого страхового полиса будет раскрыто.

37. ПРЕТЕНЗИИ ПРОТИВ ЗАКАЗЧИКА

Если какая-либо Сторона полагает, что у нее есть претензия к Заказчику, она — после консультации с другими Сторонами — будет иметь право за ее собственные средства отстаивать требования и предпринимать действия, необходимые для того, чтобы достигнуть окончательного разрешения претензии, включая арбитраж, судебное производство и принудительные протоколы. Если в соединении с этим станет необходимым для первой Стороны действовать также от имени одной или более других Сторон, тогда такие другие Стороны уполномочат первую Сторону делать таким образом. Первая Сторона будет гарантировать безнаказанность и обеспечивать невиновность других Сторон от всех претензий, которые могут быть выставлены против них, так же как

и от всех ущербов, потерь и затрат, понесенных ими в результате таких действий, как говорилось выше (исключая такие претензии, повреждения и т. д., за которые несут ответственность одна или более Сторон в соответствии с другими положениями этого Соглашения о Консорциуме).

38. НАЛОГИ

38.1 Каждая Сторона будет ответственна за оплату всех налогов, пошлин и подобных затрат («Налоги» для этой Статьи 38), взимаемых с них в связи с исполнением их Части Поставки и выполнения всех необходимых предписаний, регистраций и выполнения всех других обязательств в отношении соответствующих финансовых властей.

38.2 Если, однако, финансовые власти в стране, где должна быть закончена Поставка, взимают налоги на базе общего (всего) Объема Контракта вместо отдельных Частей Объема Контракта, тогда Стороны будут нести тяжесть таких налогов пропорционально их Доли Поставки. Руководство Проектом будет в таких случаях обсуждать и принимать решение, как и с кем осуществить все необходимые предписания, регистрации и другие требуемые формальности для Консорциума, а также возможное вознаграждение за выполнение такой задачи.

38.3 Ничего не содержащая часть этой Статьи 38 будет ограничивать ответственность каждой Стороны за хранение надлежащих счетов, документов и обычно предпринимает все меры, требуемые властями в стране, где Поставка должна быть завершена.

38.4 Каждая Сторона будет ответственна за надлежащую оплату всех Налогов, имеющих отношение к ее собственному персоналу, а также персоналу ее субподрядчиков.

39. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

39.1 Каждая из Сторон соглашается сохранять конфиденциальность всей письменной и устной информации, полученной от другой Стороны в отношении Проекта.

39.2 Каждая из Сторон также соглашается не использовать эту информацию для каких-либо целей, отличных от кооперации в соответствии с этим Соглашением о Консорциуме.

39.3 Это обязательство будет действительным до 5 лет после истечения срока этого Соглашения о Консорциуме.

39.4 Приведенное выше обязательство Статьи 39 не будет применяться, однако, для следующей информации:

* которая не по вине получающей ее Стороны является или становится обычно известной общественности через опубликованные материалы или распространяется на общественную сферу;
* которую получающая Сторона имела в ее распоряжении без каких-либо ограничений по ее использованию (раскрытию), оговоренных на момент ее получения, или
* которая является результатом законного приобретения получающей Стороной независимо от какой-либо другой Стороны.

39.5 Если Сторона для целей кооперации в соответствии с этим Соглашением о Консорциуме нуждается в том, чтобы раскрыть субподрядчику информацию, полученную от другой Стороны, тогда такая, указанная первой Сторона, будет иметь право сделать так до пределов, необходимых для такой цели, но получив при этом (первой) от этого субподрядчика соглашение о конфиденциальности в соответствии с положениями Статьи 39.

40. НАРУШЕНИЕ

Каждая Сторона будет предполагать всю ответственность по условиям Контракта за нарушение патентного права или использование других прав промышленной собственности, принадлежащих третьим Сторонам и составляющим ее Часть Поставки, и будет гарантировать безнаказанность и обеспечивать независимость других Сторон от всей такой ответственности.

41. ПОЛНОЕ СОГЛАШЕНИЕ И ИЗМЕНЕНИЯ

Соглашение о Консорциуме с приложениями к нему представляет полное соглашение между Сторонами по вопросам делового сотрудничества при сооружении объекта. Оно может быть скорректировано только письменным соглашением между всеми Сторонами.

42. НАЗНАЧЕНИЕ (УСЛОВИЯ ПЕРЕДАЧИ ПРАВ)

Права и обязанности Стороны в соответствии с Соглашением о Консорциуме могут быть определены только по согласованию (в письменном виде) с другими Сторонами. Это осуществляется, однако, без нанесения вреда праву каждой Стороны определить любые права для финансовых выгод, для страхования экспортного кредита или других финансирующих учреждений.

43. ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЯ СОГЛАШЕНИЯ О КОНСОРЦИУМЕ

Это Соглашение о Консорциуме станет обязывающим и вступившим в силу после подписания его всеми Сторонами и действие его будет ограничиваться (приостанавливаться), если произойдут следующие случаи:

— Тендер не был представлен на рассмотрение Заказчику в пределах времени, обусловленного для проведения Тендера;

— получение Контракта, для выполнения которого создавалось (предполагалось) Соглашение о Консорциуме, другой или другими Сторонами, не входящими в созданный Консорциум;

— окончательное отклонение Заказчиком тендерного предложения;

— завершение периода действия Тендера до срока, пока Стороны не согласовали совместно пролонгацию действия Тендера после такого периода или

— выполнение — в случае получения Контракта Консорциумом — всех обязательств Заказчиком и Сторонами относительно Проекта и вы-

полнение всех обязательств Сторонами в соответствии с этим Соглашением о Консорциуме.

44. СПОРЫ

44.1 Все споры, возникающие в связи с этим Соглашением о Консорциуме, будут окончательно разрешены арбитражем по Правилам Посредничества и Арбитража Международной Палаты Коммерции, тремя арбитрами, назначенными в соответствии с приведенными выше Правилами.

44.2 Языком протоколов, документов и решений арбитров будет английский язык.

44.3 Это Соглашение о Консорциуме будет руководствоваться независимым законом Швейцарии.

Таблица содержания

СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ НА УСЛОВИИ ВНЕШНЕГО КОНСОРЦИУМА

1. Стороны
2. Определения
3. Приложения
4. Цели
5. Совместные усилия
6. Исключительность (эксклюзивность)
7. Легальный статус
8. Отношение к Заказчику
9. Отношения между Сторонами
10. Субподрядные связи между Сторонами
11. Доли объемов поставки и Контракта
12. Завершенность (комплектность)
13. Лидер Консорциума
14. Вознаграждение услуг Лидера Консорциума
15. Ответственность Лидера Консорциума
16. Руководство (Администрация) Проектом
17. Информация и контакты (встречи)
18. Протоколы встреч
19. Тендерная цена
20. Затраты
21. Страхование финансирования и экспертного кредита
22. Банковские обязательства (облигации)
23. Платеж
24. План — график
25. Ответственность — основные принципы
26. Ответственность среди Сторон за техническую информацию и разрыв отношений
27. Ответственность за дефекты
28. Ответственность за повреждение собственности или вред (ущерб), нанесенный личности
29. Ограничение ответственности
30. Задержка платежа
31. Гарантии характеристик

32. Гарантия безнаказанности / совместная ответственность
33. Предварительное (временное) согласование
34. Невыполнение обязательств
35. Аннулирование или приостановка действия Контракта из-за невыполнения обязательств
36. Страхование
37. Претензии против Заказчика
38. Налоги
39. Конфиденциальность
40. Нарушение
41. Полное соглашение и изменения
42. Назначение (Условия передачи прав)
43. Продолжительность действия Соглашения о Консорциуме
44. Споры

СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ НА УСЛОВИИ ВНУТРЕННЕГО КОНСОРЦИУМА, СДЕЛАННОЕ И ВСТУПИВШЕЕ В СИЛУ МЕЖДУ СТОРОНАМИ, ПРИВЕДЕННЫМИ НИЖЕ

1. СТОРОНЫ

1.1 . . . . . .

. . . . . .

1.2 . . . . . .

. . . . . .

1.3 . . . . . .

. . . . . .

2. ОПРЕДЕЛЕНИЯ

2.1 Разработчиком Проекта считается . . . . . .

. . . . . .

2.2 Заказчиком считается . . . . . .

. . . . . .

2.3 Консорциумом считаются все Стороны, участники этого Соглашения о Консорциуме при их внутренних взаимоотношениях (связях).

2.4 Тендер означает подписанные тендерные документы и предложенные Заказчику Лидером Консорциума под его собственным именем, но от имени всех Сторон.

2.5 Лидером Консорциума считается . . . . . .

2.6 Контракт означает соглашение, касающееся Проекта, заключенное между Заказчиком и Лидером Консорциума от имени Консорциума.

2.7 Поставка означает все поставки и услуги, которые Лидер Консорциума должен осуществить в соответствии с Контрактом.

2.8 Часть Поставки означает поставки и услуги, которые будут осуществляться любой одной Стороной, включая, в случае Лидера Консорциума, его лидирующие обязанности.

2.9 Объем Контракта означает общую сумму, включая отклонения и эскалацию, подлежащие оплате Заказчиком в соответствии с Контрактом.

2.10 Долей Поставки называется отношение, выраженное в процентах, между ценой за Часть Поставки любой одной Стороны и Объемом Контракта после вычета совместных затрат (если они есть) в соответствии с Соглашением о Консорциуме.

2.11 Частью Объема Контракта называется одна часть Стороны, выраженная в денежном выражении, Объема Контракта после вычета совместных затрат (если есть) в соответствии с Соглашением о Консорциуме.

2.12 Стоимость затрат означает прямую стоимость плюс накладные расходы, затраченные любой одной Стороной, и является, таким образом, исключительной частью любого дохода. Затраты не будут включать какой-либо вклад, подлежащий оплате Сторонами в пропорции их соответственных Долей Поставки.

3. ПРИЛОЖЕНИЯ

3.1 Следующие приложения являются неотъемлемой частью этого Соглашения о Консорциуме.

1. Распределение Частей Поставки с данными о пределах поставки, внутреннем взаимодействии и координации.
2. Часть Объема Контракта и Доли Поставки.
3. Внутренний план-график.
4. Совместные Затраты и платежи Лидера Консорциума и его вознаграждение.
5. Обязательства Лидера Консорциума и его вознаграждение.

3.2 Если есть какое-либо противоречие между этим документом и приложением к нему, документ будет иметь превосходство. Приложения имеют превосходство в порядке перечисления.

3.3 Соответственные приложения к тому же будут поддерживаться на современном уровне и поэтому Сторонами будут делаться поправки по результатам согласованных поправок к Контракту или согласованных внутренних изменений / модификаций.

4. ЦЕЛИ

Целью Консорциума является то, что Лидер Консорциума предложит на рассмотрение тендер Проекта Заказчику под его собственным названием, но от имени Консорциума, и что Консорциум в случае полу-

чения Заказа от Заказчика, выполнит Проект в соответствии с условиями Контракта и Соглашения о Консорциуме.

5. СОВМЕСТНЫЕ УСИЛИЯ

5.1 Каждая Сторона будет использовать все достигнутые усилия, чтобы получить заказ на Контракт. Однако никакая Сторона не будет иметь претензий против любой другой Стороны, возникающих из-за невозможности получить Контракт на Проект, за исключением случая разрыва этого Соглашения о Консорциуме.

5.2 Каждая Сторона будет авансировать цели Консорциума в кооперации с другими Сторонами и воздерживаться от любых спорных действий.

6. ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОСТЬ (ЭКСКЛЮЗИВНОСТЬ)

6.1 Стороны будут сотрудничать, пока остается в силе Соглашение о Консорциуме на эксклюзивной основе. Никакая Сторона в течение срока действия Соглашения не заключит Контакт с Заказчиком или какой-либо другой Стороной для реализации Проекта, либо самостоятельно, либо совместно с третьей стороной.

6.2 Вопреки Статье 6.1, любая Сторона имеет право сделать прямо или косвенно ограниченные предложения или поставки для Проекта, общая сумма которых не превысит 5% Доли этой Стороны в Объеме Контракта.

7. ЛЕГАЛЬНЫЙ СТАТУС

Соглашение о Консорциуме будет относиться исключительно к Проекту и не будет распространяться на другую Деятельность или создание какой-либо формы легально и независимо существующей структуры (коммерческой. Прим. перев.).

8. ОТНОШЕНИЕ К ЗАКАЗЧИКУ

8.1 В отношении к Заказчику Лидер Консорциума будет исключительно ответственен за выполнение Проекта.

8.2 Права и обязанности Лидера Консорциума по отношению к Заказчику определены в Контракте.

9. ОТНОШЕНИЕ МЕЖДУ СТОРОНАМИ

9.1 Соглашение о Консорциуме регулирует взаимоотношения между Сторонами в течение его срока действия.

9.2 За исключением особых случаев, оговоренных в Соглашении о Консорциуме, Стороны в их взаимоотношениях будут пользоваться равными правами.

9.3 Никакая Сторона не будет без четкого согласия в каждом случае создавать обязательства, принимать обязательства или приостанавливать права от имени каких-либо других Сторон.

9.4 Каждая сторона будет поступать согласно Контракту и будет ответственна за исполнение ее Части Поставки и связанные с этим договорные обязанности и будет нанимать такой персонал и осуществлять такие услуги, которые могут потребоваться для этого.

9.5 Кроме особо согласованных случаев, не будет общих складов, товаров, материалов, оборудования или других запасов.

10. СУБПОДРЯДНЫЕ СВЯЗИ МЕЖДУ СТОРОНАМИ

Если Сторона является субподрядчиком поставки определенных товаров или выполнения услуг для другой Стороны, тогда взаимоотношения между такими Сторонами будут регулироваться отдельным договором субподряда. Соглашение о Консорциуме тем самым не будет затронуто никоим образом.

11. ДОЛИ ОБЪЕМОВ ПОСТАВКИ И КОНТРАКТА

11.1 Если одна сторона обеспечивает товары и услуги как Часть Объема Поставок другой Стороны (для которой она является субподрядчиком), то объем этого будет относиться к объему последней упомянутой Стороны при расчете Долей Поставки и Частей Объема Контракта.

11.2 Дополнения и поправки к Контракту или этому Соглашению о Консорциуме, которые в результате выразятся в изменениях Объема Контракта или внутреннего распределения Объема Поставок, приведут к соответствующей корректировке Долей Поставок и Частей Объема Контракта.

11.3 Изменения, упомянутые в Статье 11.2, не будут, однако, связаны с ревизией вопросов внутренней ответственности, уже установленной между Сторонами, когда такие дополнения или поправки входят в силу.

11.4 В случае, если Объем Контракта выражается более, чем в одном виде валюты, Стороны (для определения Долей Поставок) согласовывают фиксированные курсы обмена, которые будут применяться в течение всего срока действия этого Соглашения о Консорциуме. Если такие курсы не будут согласованы, то действительными (которые и будут применяться) будут считаться курсы валют на момент (дату) подписания Контракта всеми Сторонами.

12. ЗАВЕРШЕННОСТЬ (КОМПЛЕКТНОСТЬ)

12.1 Учитывая предложенный характер, цели и объем Проекта, Стороны подтверждают (признают), что Консорциум обязан доставить Станцию, которая является полностью комплектной и функционально независимой относительно всех необходимых компонентов и услуг, четко излагаемых в Контракте.

12.2 Кроме того, как это предусмотрено ниже, если должны быть дополнительные поставки и услуги, необходимые для осуществления Контракта, тогда будет применяться принцип относительных издержек Стороной или Сторонами на чьи Части Поставок такие дополнительные поставки и услуги могут быть отнесены без дополнительного рассмотрения, если только не требуется согласования с Заказчиком.

12.3 В том случае, когда такие дополнительные поставки и услуги не могут быть приемлемо отнесены на Часть Поставки какой-либо Стороны или Сторон, тогда эти Издержки будут нести все Стороны пропорционально их Долям Поставки.

12.4 Если дополнительные поставки и услуги явятся результатом несогласованных взаимодействий между определенными Сторонами, то только эти Стороны будут привлечены для долевого участия в таких Издержках, пропорционально их соответствующим Долям Поставки.

13. ЛИДЕР КОНСОРЦИУМА

13.1 Лидер Консорциума должен осуществлять техническую, коммерческую и административную координацию работ, как определено в соответствующих приложениях к Соглашению о Консорциуме.

13.2 Лидер Консорциума будет усердно следить за заинтересованностью других Сторон.

13.3 Лидер Консорциума не будет делать уступок и принимать обязательств в отношении Заказчика, затрагивающих интересы любой из Сторон, без получения от этой Стороны четко сформулированного в письменной форме (включая телекс или телефакс) мнения (санкции). Он будет быстро и своевременно обеспечивать Стороны информацией.

14. ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ УСЛУГ ЛИДЕРА КОНСОРЦИУМА

14.1 Если в приложениях к Соглашению о Консорциуме не оговорено особо, то каждая Сторона будет включать в ее часть Объема Контракта ее часть платы (вознаграждения) Лидеру Консорциума.

14.2 Лидер Консорциума имеет право на вознаграждения, отчисляемые пропорционально от всех платежей, получаемых от Заказчика.

14.3 Такие платежи могут быть вычтены Лидером Консорциума из платежей, направляемых другим Сторонам, или же будут оплачены другим путем, — соответствующей Стороной, сразу же после получения ею платежа от Заказчика.

14.4 Вознаграждение для Лидера Консорциума является чистым, т. е. без вычетов на налоги, затраты, гонорары, пошлины или подобные траты. Это вознаграждение представляет подлежащую оплате компенсацию затрат Лидера Консорциума, связанных только с выполнением его обязанностей и затрат и расходов, сопутствующих этому.

15. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЛИДЕРА КОНСОРЦИУМА

15.1 Лидер Консорциума будет нести дополнительные Затраты, понесенные другими Сторонами, включая затраты на удовлетворение претензий Заказчика по вопросам Проекта к какой-либо одной или больше Сторон, но явившихся в результате его небрежности в осуществлении обязанностей Лидера.

15.2 Полная ответственность Лидера Консорциума за какие-либо претензии, возникающие из-за его неспособности осуществлять или несоответствующее осуществление его обязанностей как Лидера Консорциу-

ма, будет ограничена величиной 50% (пятьдесят процентов) от согласованного вознаграждения за выполнение функций Лидера.

15.3 Если полная сумма претензий, соответствующих Статье 15.1, превышает полную ответственность Лидера Консорциума, соответствующую Статье 15.2, тогда все Стороны, включая Лидера Консорциума, будут нести на себе избыток этой суммы ответственности пропорционально их соответствующим Долям Поставки.

15.4 Исключая обязательства, предусматриваемые Статьей 23.3, любые претензии к Лидеру Консорциума из-за его неспособности выполнять обязанности лидера будут рассматриваться в соответствии с содержанием Статьи 15.

16. РУКОВОДСТВО (АДМИНИСТРАЦИЯ) ПРОЕКТОМ

16.1 Руководство (Администрация) Проекта, состоящее — если не согласовано особо между Сторонами — из одного представителя и одного заместителя от каждой Стороны, будет представлять главный исполнительный орган Консорциума.

16.2 Руководство Проекта будет встречаться, когда потребуется, с любой из Сторон.

16.3 Все решения, совместно принятые Руководством Проектом и Сторонами, будут единогласные.

17. ИНФОРМАЦИЯ И КОНТАКТЫ (ВСТРЕЧИ)

17.1 Каждая Сторона обязана по требованию представить информацию, необходимую любой другой Стороне для подготовки как ее индивидуального тендера, так и для выполнения ее Части Поставок и для участия в планировании встреч, требуемых Стороной.

17.2 По просьбе Лидера Консорциума Сторона будет участвовать в переговорах с Заказчиком или любой третьей Стороной при ревизии (анализе) материалов Проекта.

17.3 Каждая Сторона будет иметь право участвовать в любой из встреч, проводимых с Заказчиком и будет уведомлена в письменном виде (включая телекс и телефакс) заранее о проведении таких встреч.

17.4 Встречи Руководства Проектом могут быть проведены лично или по телефону, или путем обмена почтовой корреспонденцией.

18. ПРОТОКОЛЫ ВСТРЕЧ

18.1 Протоколы будут находиться у Лидера Консорциума при всех встречах Руководства Проектом или других встречах между Сторонами, и копии этих протоколов будут немедленно направляться Сторонам.

18.2 Такие протоколы будут считаться утвержденными Стороной, если только письменное возражение с изложением причин несогласия не будет направлено Лидеру Консорциума в пределах десятидневного срока от даты получения протокола несогласной Стороной.

19. ТЕНДЕРНАЯ ЦЕНА

19.1 Руководство Проектом будет определять цену, которая будет предложена Заказчику, на базе индивидуальных тендеров, наполняемых на рассмотрение Сторонами и с учетом (принимая во внимание) совместных затрат, указанных в Соглашении о Консорциуме.

19.2 Любой излишек или недостаток в совместных затратах, указанный в Соглашении о Консорциуме, будет распределен среди Сторон пропорционально их Долям Поставок.

19.3 Помимо совместных затрат, указанных выше, и если не согласовано особо между Сторонами, никаких переоценок совместных прибылей, совместных расходов для других затрат или рисков производиться не будет.

20. ЗАТРАТЫ

20.1 За исключением случаев, установленных далее, каждая Сторона будет нести все затраты, предусматриваемые для нее при создании Соглашения о Консорциуме, такие как: затраты на подготовку тендера, затраты на участие в Руководстве Проектом, затраты на проведение переговоров по Контракту и на исполнение его обязательств.

20.2 Каждая Сторона в ее цену включит комиссионные, которые могут быть заплачены ее представителю, если он имеется, так же как и ее часть комиссионных, подлежащих оплате для агентов Консорциума.

21 СТРАХОВАНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ И ЭКСПОРТНОГО КРЕДИТА

Если не согласовано между Сторонами особо, каждая Сторона организует возможность возобновления финансирования экспортного кредита, которое считается необходимым для ее части Проекта. Каждая Сторона будет сама нести все затраты и риск, связанные с этим обновленным финансированием и страхованием.

22. БАНКОВСКИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА (ОБЛИГАЦИИ)

22.1 Стороны будут нести затраты на банковские обязательства или гарантии, которые будут выданы Заказчику, так же как и требуемые контргарантии в количестве, пропорциональном их соответствующим Долям Поставки.

22.2 Если эти обязательства или гарантии называются Заказчиком, то Стороны будут нести ответственность в соответствии со Статьями 25—35 и 40.

23. ПЛАТЕЖ

23.1 Если только платежи не сделаны непосредственно от Заказчика различными сторонами, то они имеют право получить платеж от Лидера Консорциума только в том случае, если эти платежи сделаны заказчиком.

23.2 Лидер Консорциума немедленно перешлет все получаемые суммы, предназначенные для других Сторон, в их адрес. В том смысле, что полученные платежи, не относящиеся к Части Поставок какой-либо одной или более Сторон, будут распределены между Сторонами пропорционально суммам, которые должны быть получены каждой Стороной в качестве платежа и еще не оплачены.

23.3 В случае задержки любого платежа между Сторонами, Сторона, которая имеет право на задержанный платеж, получит проценты на задержанный платеж в размере, соответствующем процентам за краткосрочный кредит (заем) в ее стране или объединении (корпорации).

23.4 Если платеж полностью не получен от Заказчика в надлежащее время, то любые частичные платежи, полученные Консорциумом или любой из Сторон, будут временно (предварительно) распределены между Сторонами пропорционально суммам, которые должны быть выплачены каждой Стороне, но платежи еще не оплачены.

23.5 Если Контракт аннулируется или прерывается Консорциумом или Заказчиком, то для удобства или в некоторых случаях по другим причинам, когда полный платеж от Заказчика не получен в соответствии с Контрактом, все платежи от Заказчика, действительно полученные какой-либо одной Стороной, так же как и платежи, которые будут позднее получены от Заказчика, будут распределены среди Сторон пропорционально степени завершенности их соответствующих Частей Поставок, выраженных в денежном выражении (т. е. практически по Частям Объема Контракта).

23.6 Любые распределения платежей между Сторонами, вытекающие из Статьи 23, будут сделаны без задержки, сразу же по мере того, как могут быть рассчитаны соответствующие суммы.

24. ПЛАН — ГРАФИК

В целях внутренней координации Поставок между Сторонами применяется внутренний план — график, приложенный к Соглашению о Консорциуме. Упомянутый план — график будет также использован в качестве инструмента для определения Стороны, ответственной (повинной) за задержку.

25. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ — ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ

Каждая Сторона будет ответственна за выполнение ее Части Поставок по Контракту и Соглашению о Консорциуме, как если бы каждая Сторона подписала бы отдельный контракт с Заказчиком на ее Часть Поставки. Кроме того, как это предусмотрено дальше, каждая Сторона будет принимать (на себя) все вопросы технического, коммерческого, финансового, налогового и правового риска, включая, но не ограничиваясь риском от разрушения или порчи, так же как и риском от задержанных платежей или неплатежа, относящегося к его Части Поставки.

26. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СРЕДИ СТОРОН ЗА ТЕХНИЧЕСКУЮ ИНФОРМАЦИЮ И РАЗРЫВ ОТНОШЕНИЙ

26.1 Если Сторона предоставила техническую информацию как основу для Части Поставок, предусматриваемых другой Стороной, по первая Сторона будет нести дополнительные Затраты, которые возникнут, если такая информация окажется некорректной (неточной) или измененной по сравнению с первоначально выданной.

26.2 Если одна Сторона в ситуации, не охватываемой Статьей 26.1, является виновной (из-за ее халатности) в возникновении разрывов отношений (с Заказчиком) другой Стороны (прекращении ею выполнения работ), первая Сторона будет нести ответственность за дополнительные Затраты (понесенные убытки).

26.3 Такие дополнительные Затраты, как установлено ранее в Статье 26.2, будут, однако, оплачены только в том случае, если Затраты превышают 2% от Части Объема Контракта другой Стороны. Указанный пороговый уровень 2% будет включать накапливаемый баланс Затрат для всех случаев разрыва отношений, возникающих между теми же Сторонами в процессе выполнения работ по Проекту.

27. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ДЕФЕКТЫ

27.1 Каждая Сторона будет за ее собственный счет исправлять дефекты, возникшие при выполнении работ ее Части Поставки.

27.2 Если дефект не может быть надлежащим образом отнесен на Часть Поставки любой из Сторон, то Затраты на исправление дефекта будут оплачены Сторонами пропорционально их соответствующим Долям Поставки.

27.3 Однако, каждая Сторона будет иметь право доказывать, что она не внесла своего вклада в возникновение рассматриваемого дефекта. Любая Сторона, которая сможет представить такое доказательство, будет освобождена от участия в Затратах по исправлению этого дефекта.

27.4 Если одна из Сторон обязана поставить товары или выполнить услуги для исправления дефекта, за который несет ответственность другая Сторона, последние будут возвращены (возмещены) первой (Стороне) за понесенные ею Затраты.

28. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ПОВРЕЖДЕНИЕ СОБСТВЕННОСТИ ИЛИ ВРЕД (УЩЕРБ), НАНЕСЕННЫЙ ЛИЧНОСТИ

Каждая Сторона будет ответственна за соответствующее повреждение (включая затраты и возникающие потери от этого повреждения) оборудования, материала, поставок или другой собственности какой-либо Стороны, Заказчика или третьих сторон так же, как и за ущерб личности или смерть (включая понесенные затраты и возникающие от этого потери), при условии (I), если только такое повреждение собственности или ущерб личности вызваны халатностью этой (виновной) Стороны, ее персонала, ее субподрядчиков или агентов, или (II) закон привлекает эту (первую) Сторону к ответственности за такое повреж-

дение собственности или нанесение ущерба личности или ее смерть. Только для этой Статьи ограничения ответственности, приводимые в Статье 29.1, не будут применяться.

29. ОГРАНИЧЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

29.1 За исключением положений, предусмотренных в Статьях 23.4, 28 и 37, никакие претензии, связанные с потерей дохода, потерей процентов из-за задержанных или отложенных платежей от Заказчика или каких-либо других непрямых или косвенных убытков, не будут допускаться (приниматься) между Сторонами.

29.2 Любое ограничение ответственности, предусматриваемое в Соглашении о Консорциуме, будет также применяться к ответственности какой-либо одной Стороны за повреждения (ущербы), вызванные третьей Стороной, исполняющей какое-либо обязательство по этому Соглашению о Консорциуме для этой, упомянутой первой Стороны.

30. ЗАДЕРЖКА ПЛАТЕЖА

30.1 Если Консорциум ответственен перед Заказчиком за оплату заранее оцененного ущерба, штрафов или чего-то подобного за задержку и это по вине одной из Сторон, то такая Сторона будет первой оплачивать такие ущербы, штрафы или что-то подобное, используя процентное соотношение в день, в неделю или в месяц (или похожую базу), изложенное (сформулированное) в Контракте, но рассчитанные по ее собственной Части Объема Контракта.

30.2 Любые заранее оцененные ущербы, требуемые Заказчиком сверх того количества, которое должно быть оплачено виновной (ответственной за них) Стороной в соответствии со Статьей 30.1, будут оплачены Сторонами, включая Сторону, которая вызвала задержку, пропорционально их соответствующим Долям Поставки.

31. ГАРАНТИИ ХАРАКТЕРИСТИК

31.1 Если Заказчик претендует на возмещения заранее оцениваемого ущерба, штрафов или чего-то подобного, из-за несоответствия с показателями и другими техническими гарантиями, то Сторона, ответственная за Часть Поставки, которая вызвала это несоответствие, будет первой оплачивать такие ущербы, штрафы и что-то подобное, определенные в Контракте в объеме, не превышающем согласованной в Контракте максимальной величины. Такая максимальная величина, однако, будет рассчитана по Части Объема Контракта упомянутой Стороны.

31.2 Любые заранее оцененные ущербы, штрафы или что-то подобное, объем возмещения которых превышает ограничения, накладываемые Статьей 31.1, будут оплачены Сторонами, включая Сторону, которая вызвала несоответствие (показателей гарантированных), пропорционально их соответствующим Долям Поставки.

31.3 Претензии за ущербы, штрафы или что-то подобное, которые не могут быть надлежащим образом отнесены на Часть Поставки какой-либо из Сторон, будут оплачены Сторонами пропорционально их соответствую-

щим Долям Поставки. Однако каждая Сторона будет иметь право доказывать, что ее Часть Поставки не явилась причиной рассматриваемого несоответствия. Любая Сторона, которая сможет привести такие доказательства, освобождается от платежа за любые ущербы, штрафы или что-то подобное за несоответствие показателей или других технических гарантий.

32. ГАРАНТИЯ БЕЗНАКАЗАННОСТИ / СОВМЕСТНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

32.1 Если любая претензия, за которую ответственна одна или более Сторон, подтверждается против другой Стороны, тогда ответственная Сторона немедленно отметит невиновность невинной Стороны и будет гарантировать ее безнаказанность в отношении такой претензии. Сторона, против которой выдвинута претензия, не будет принимать на себя какую-либо ответственность за это без предшествующего письменного согласия (включая телекс и телефакс) ответственной Стороны.

32.2 Претензии к Консорциуму или любой Стороне, для которой нет отдельной Стороны или Сторон, несущих ответственность по Соглашению о Консорциуме, будут удовлетворяться совместно всеми Сторонами, пропорционально их соответствующим Долям Поставки. То же самое имеет место в отношении Заказчика, в том смысле, что ограничение ответственности Заказчика не может быть реализовано помимо согласования с ним.

33. ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЕ (ВРЕМЕННОЕ) СОГЛАСОВАНИЕ

Если Стороны не пришли к соглашению в отношении их соответствующей ответственности за какую-либо претензию Заказчика, такая претензия будет временно улажена совместно всеми Сторонами, пропорционально их Долям Поставок до того момента, пока Стороны не согласуют или пока Арбитражный Трибунал в соответствии со Статьей 44 окончательно не уладит дело.

34. НЕВЫПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

34.1 Если случится какой-либо дефект, задержка или другое невыполнение обязательств, которые могли бы привести к аннулированию или приостановке Контракта Заказчиком или другим серьезным последствиям, и по письменному официальному извещению других Сторон к Стороне, ответственной за это, такая Сторона не начнет немедленно адекватных мер по исправлению недостатков или не преуспеет с такими мерами в приемлемые сроки, тогда другие Стороны, после получения к тому же письменного извещения, получают право выполнить такие необходимые исправительные мероприятия и получить компенсацию от ответственной Стороны за дополнительные Затраты, понесенные при выполнении таких мероприятий по исправлению, при условии, что такие Затраты приемлемы и законны.

34.2 Если одна Сторона не выполняет обязательства и невозможно вернуть от такой Стороны суммы, подлежащие оплате такой Стороной, Заказчику или одной или более Сторонам в соответствии с Контрактом или

с этим Соглашением о Консорциуме из-за несостоятельности Стороны выполнить обязательство, все последствия таких недостатков будут разделены среди других Сторон пропорционально их Долям Поставки.

35. АННУЛИРОВАНИЕ ИЛИ ПРИОСТАНОВКА ДЕЙСТВИЯ КОНТРАКТА ИЗ-ЗА НЕВЫПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

35.1 В случае аннулирования или приостановки Контракта в целом или частично Заказчиком из-за невыполнения обязательств какой-либо из Сторон, каждая Сторона будет нести затраты и потери, связанные с этим, в соответствии с ее (каждой Стороны) Долей Поставки.

35.2 Любые убытки, подлежащие оплате Заказчику из-за такого аннулирования и приостановки, будут разделены Сторонами таким образом, что Сторона, не выполняющая обязательств, будет первой платить вплоть до суммы 15%, рассчитанной по ее собственной Части Объема Контракта, и все Стороны, включая Сторону, не выполняющую обязательств, затем разделят любые претензии, превышающие эти, пропорционально их Долям Поставки.

35.3 Стороны согласны стремиться достигнуть таких условий Контракта, что его аннулирование или приостановка из-за невыполнения обязательств какой-либо из Сторон будет относиться только к такой части, которая не сможет быть надлежащим образом использована вследствие отмеченного недостатка.

35.4 Положения этой Статьи 35 имеют приоритет над любым другим положением этого Соглашения о Консорциуме в случае аннулирования или приостановки Контракта

36. СТРАХОВАНИЕ

36.1 Если не оговорено особо, то каждая Сторона выберет такие страховые полисы, какие сочтет необходимыми для осуществления ее Части Поставки или которые могут быть обязательными по условиям Контракта.

36.2 Однако Стороны будут совместно исследовать вопрос целесообразной организации общей зоны страхования.

36.3 Каждая Сторона будет стремиться получить от ее страховой компании требование права обращения за помощью по отношению к другим Сторонам, что касается страховых полисов, выдаваемых специально для Проекта. По требованию любой другой стороны содержание такого страхования полиса будет раскрыто.

37. ПРЕТЕНЗИИ ПРОТИВ ЗАКАЗЧИКА

Если какая-либо Сторона полагает, что у нее есть претензии к Заказчику, она — после консультации с другими Сторонами — будет иметь право за ее собственные средства отстаивать требования и предпринимать действия, необходимые для того, чтобы достигнуть окончательного разрешения претензии, включая арбитраж, судебное производство и принудительные протоколы. Если в соединении с этим станет необходимым для первой Стороны действовать также от имени

одной или более других Сторон, тогда такие другие Стороны уполномочат первую Сторону делать таким образом. Первая Сторона будет гарантировать безнаказанность и обеспечивать невиновность других Сторон от всех претензий, которые могут быть выставлены против них, так же как и от всех ущербов, потерь и затрат, понесенных ими в результате таких действий, как говорилось выше (исключая такие претензии, повреждения и т. д., за которые несут ответственность одна или более Сторон в соответствии с другими положениями этого Соглашения о Консорциуме).

38. НАЛОГИ

38.1 Каждая Сторона будет ответственна за оплату всех налогов, пошлин и подобных затрат («Налоги» для этой Статьи 38), взимаемых с них в связи с исполнением их Части Поставки и выполнения всех необходимых предписаний, регистраций и выполнения всех других обязательств в отношении соответствующих финансовых властей.

38.2 Если, однако, финансовые власти в стране, где должна быть закончена Поставка, взимают налоги на базе общего (всего) Объема Контракта вместо отдельных Частей Объема Контракта, тогда Стороны будут нести тяжесть таких налогов пропорционально их Доли Поставки. Руководство Проектом будет в таких случаях обсуждать и принимать решение, как и с кем осуществить все необходимые предписания, регистрации и другие требуемые формальности для Консорциума, а также возможное вознаграждение за выполнение такой задачи.

38.3 Ничего не содержащая часть этой Статьи 38 будет ограничивать ответственность каждой Стороны за хранение надлежащих счетов, документов и обычно предпринимает все меры, требуемые властями в стране, где Поставка должна быть завершена.

38.4 Каждая Сторона будет ответственна за надлежащую оплату всех Налогов, имеющих отношение к ее собственному персоналу, а также персоналу ее субподрядчиков.

39. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

39.1 Каждая из Сторон соглашается сохранять конфиденциальность всей письменной и устной информации, полученной от другой Стороны в отношении Проекта.

39.2 Каждая из Сторон также соглашается не использовать эту информацию для каких-либо целей, отличных от кооперации в соответствии с этим Соглашением о Консорциуме.

39.3 Это обязательство будет действительным до 5 лет после истечения срока этого Соглашения о Консорциуме.

39.4 Приведенное выше обязательство Статьи 39 не будет применяться, однако, для следующей информации:

* которая не по вине получающей ее Стороны является или становится обычно известной общественности через опубликованные материалы или распространяется на общественную сферу.
* которую получающая Сторона имела в ее распоряжении без каких-

либо ограничений по ее использованию (раскрытию), оговоренных на момент ее получения, или

* которая является результатом законного приобретения получающей Стороной независимо от какой-либо другой Стороны.

39.5 Если Сторона для целей кооперации в соответствии с этим Соглашением о Консорциуме нуждается в том, чтобы раскрыть субподрядчику информацию, полученную от другой Стороны, тогда такая, указанная первой Сторона будет иметь право сделать так до пределов, необходимых для такой цели, но получив при этом (первой) от этого субподрядчика соглашение о конфиденциальности в соответствии с положениями Статьи 39.

40. НАРУШЕНИЕ

Каждая Сторона будет предполагать всю ответственность по условиям Контракта за нарушение патентного права или использование других прав промышленной собственности, принадлежащих третьим Сторонам и составляющим ее Часть Поставки, и будет гарантировать безнаказанность и обеспечивать независимость других Сторон от всей такой ответственности.

41. ПОЛНОЕ СОГЛАШЕНИЕ И ИЗМЕНЕНИЯ

Соглашение о Консорциуме с приложениями к нему представляет полное соглашение между Сторонами по вопросам делового сотрудничества при сооружении объекта. Оно может быть скорректировано только письменным соглашением между всеми Сторонами.

42. НАЗНАЧЕНИЕ (УСЛОВИЯ ПЕРЕДАЧИ ПРАВ)

Права и обязанности Стороны в соответствии с Соглашением о Консорциуме могут быть определены только по согласованию (в письменном виде) с другими Сторонами. Это осуществляется, однако, без нанесения вреда праву каждой Стороны определить любые права для финансовых выгод, для страхования экспортного кредита или других финансирующих учреждений.

43. ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЯ СОГЛАШЕНИЯ О КОНСОРЦИУМЕ

Это Соглашение о Консорциуме станет обязывающим и вступившим в силу после подписания его всеми Сторонами и действие его будет ограничиваться (приостанавливаться), если произойдут следующие случаи:

— Тендер не был представлен на рассмотрение Заказчику в пределах времени, обусловленного для проведения Тендера;

— получение Контракта, для выполнения которого создавалось (предполагалось) Соглашение о Консорциуме, другой или другими Сторонами, не входящими в созданный Консорциум;

— окончательное отклонение Заказчиком тендерного предложения;

– завершение периода действия Тендера до срока, пока Стороны не согласовали совместно пролонгацию действия Тендера после такого периода или

— выполнение — в случае получения Контракта Консорциумом — всех обязательств Заказчиком и Сторонами относительно Проекта и выполнение всех обязательств Сторонами в соответствии с этим Соглашением о Консорциуме.

44. СПОРЫ

44.1 Все споры, возникающие в связи с этим Соглашением о Консорциуме, будут окончательно разрешены арбитражем по Правилам Посредничества и Арбитража Международной Палаты Коммерции, тремя арбитрами, назначенными в соответствии с приведенными выше Правилами.

44.2 Языком протоколов, документов и решений арбитров будет английский язык.

44.3 Это Соглашение о Консорциуме будет руководствоваться независимым законом Швейцарии.

44.4 Если спор между Заказчиком и Лидером Консорциума по выполнению Контракта будет рассматриваться арбитражем и в других судебных инстанциях, тогда каждая из Сторон будет ограничиваться управлением (судебным решением) такого арбитража или другой судебной инстанции при условии, что они утверждены (одобрены) каким-либо арбитром и юридическим советом (адвокатом), предложенными Лидером Консорциума в связи с таким судопроизводством и выданы все приемлемые возможности для представления защиты.
Однако такое управление (судебное решение) не будет обязательным для Сторон, когда речь идет о внутреннем распределении ответственности среди Сторон.

Таблица содержания

СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ НА УСЛОВИИ ВНУТРЕННЕГО КОНСОРЦИУМА

1. Стороны
2. Определения
3. Приложения
4. Цели
5. Совместные усилия
6. Исключительность (эксклюзивность)
7. Легальный статус
8. Отношение к Заказчику
9. Отношения между Сторонами
10. Субподрядные связи между Сторонами
11. Доли объемов поставки и Контракта
12. Завершенность (комплектность)
13. Лидер Консорциума
14. Вознаграждение услуг Лидера Консорциума
15. Ответственность Лидера Консорциума
16. Руководство (Администрация) Проектом
17. Информация и контакты (встречи)
18. Протоколы встреч
19. Тендерная цена
20. Затраты
21. Страхование финансирования и экспортного кредита
22. Банковские обязательства (облигации)
23. Платеж
24. План — график
25. Ответственность — основные принципы
26. Ответственность среди Сторон за техническую информацию и разрыв отношений
27. Ответственность за дефекты
28. Ответственность за повреждение собственности или вред (ущерб), нанесенный личности
29. Ограничение ответственности
30. Задержка платежа

31. Гарантии характеристик
32. Гарантия безнаказанности / совместная ответственность
33. Предварительное (временное) согласование
34. Невыполнение обязательств
35. Аннулирование или приостановка действия Контракта из-за невыполнения обязательств
36. Страхование
37. Претензии против Заказчика
38. Налоги
39. Конфиденциальность
40. Нарушение
41. Полное соглашение и изменения
42. Назначение (Условия передачи прав)
43. Продолжительность действия Соглашения о Консорциуме
44. Споры

Издательская лицензия ЛР № 020629 от 9.09.92.

Сдано в набор 26.01.95. Подписано к печати 10.03.95. Формат бумаги 60×84 1/16. Бумага типографская № 1. Литературная гарнитура. Печать офсетная, высокая. Усл. печ. л. 11,62. Уч.-изд. л. 16,0. Тираж 500. Заказ 48.

Типография АО «ВНИИГ им. Б. Е. Веденеева». 195220 С.-Петербург, Гжатская ул., 21.

gost.e-ecolog.ru