

пешного прохождения стажировки он может быть назначен на должность. А старшие судебные приставы кроме высшего юридического образования должны иметь стаж работы в должности пристава-исполнителя не менее трех лет. Наряду с увеличением требований к кандидатам на должность судебного пристава-исполнителя неплохо было бы позаботиться и о повышении престижа работы в службе судебных приставов. Немалую роль в этом должно сыграть дальнейшее совершенствование системы стимулирования деятельности судебного пристава-исполнителя. В этом плане было бы целесообразным уточнение редакции ст. 89 закона «Об исполнительном производстве» в части установления размеров вознаграждения. В юридической литературе высказано мнение о необходимости повышения указанного в законе размера вознаграждения до 10% и отмены ограничения, предусмотренного в ст. 89 и составляющего «не более десяти минимальных размеров оплаты труда». Вместе с тем, учитывая, что судебному приставу-исполнителю нередко приходится иметь дело с весьма значительными суммами и ценным имуществом, представляется более разумным установить минимальный и максимальный размеры вознаграждения за исполнение исполнительных документов в полном объеме и в установленный законом срок дифференцированно в отношении должника — физи-

ческого лица и должника — юридического лица. Изменение редакции ст. 89 предполагает и установление критериев реального исполнения исполнительного документа, отсутствие которых позволяет во всех случаях своевременного окончания исполнительного производства применять материальное поощрение судебных приставов-исполнителей. А поскольку судебный пристав-исполнитель сам решает вопрос об окончании исполнительного производства, это неизбежно приведет к злоупотреблениям. Во избежание подобных случаев целесообразно законодательно закрепить четкие критерии «реального исполнения» исполнительных документов. Все вопросы вознаграждения судебного пристава-исполнителя должны решаться главным судебным приставом субъекта РФ с участием органа обществ судебных приставов-исполнителей по представлению старшего судебного пристава³.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Мельников А. Судебные приставы — исполнительская власть // Российская юстиция. 2000. № 4. С. 16.

² Морозова И. Б., Треушников А. М. Исполнительное производство: Учеб. пособие. М., 1999. С. 67.

³ Белоусов Л. В. Комментарий к федеральному закону «Об исполнительном производстве». М., 1998. С. 210.

М. Л. ГОРКОВЕНКО

кандидат юридических наук, доцент

ПОРЯДОК ПРИЕМКИ ИМПОРТНЫХ ТОВАРОВ

В настоящее время значительно увеличился объем внешнеторгового оборота, в том числе и импорта товаров, что ставит на повестку дня практики и юридической науки вопросы совершенствования правовой регламентации отношений сторон при импорте товаров на внутреннем рынке. В последние годы были

предприняты попытки унифицировать разрозненные нормативные акты различных министерств и ведомств по некоторым вопросам регламентации отношений при импорте товаров. Вместе с тем отдельные вопросы все еще остаются неразрешенными в законодательном порядке. Поставка импортных това-

ров отличается рядом особенностей. В правовом регулировании поставки (международной купли-продажи) эти особенности обусловлены тем, что в процессе продвижения товаров от изготовителя (иностранной фирмы) до потребителя (стороны в договоре поставки на внутреннем рынке) возникает ряд совершенно различных по типу обязательств: внешнеторговой купли-продажи, комиссии, поставки.

Первые два типа обязательств, а также их правовое регулирование и порождают особенности в обязательствах поставки. Исполнение обязательств по поставке импортных товаров зависит от исполнения обязательств по внешнеторговой купле-продаже. Внешнеторговая купля-продажа регулируется различными международными соглашениями, контрактами или, в силу предписаний коллизионных норм, российским или иностранным общегражданским законодательством. Как правило, порядок приемки импортных товаров контрагенты в большинстве случаев определяют в качестве одного из условий внешнеторговой сделки.

Обычно в контракт включаются условия о порядке сдачи-приемки: вид, срок и место фактической сдачи-приемки, способы проверки и методы определения количества и качества поставленного товара, кем осуществляется сдача-приемка. Сдача грузов перевозчику по общему правилу считается передачей товара покупателю, если она сопровождается выдачей документов, исключающей контроль продавца над товаром. В данном случае действует самостоятельный контракт перевозки груза (товара). Обязанности сторон заключаются в том, что продавец (отправитель) предъявляет груз перевозчику, который сам осуществляет его прием, перевозку и последующую сдачу покупателю (получателю). Перевозчик несет ответственность за сохранность груза с момента его приема к перевозке и до выдачи его покупателю. При приемке груза от органов транспорта следует руководствоваться транспортным

законодательством, на условиях которого перевозился груз. Кроме того, порядок выдачи импортного груза может быть также определен международными соглашениями.

Различают несколько видов сдачи-приемки, а именно: *предварительную, окончательную, по количеству, по качеству.*

При предварительной приемке товар подвергается осмотру на предприятии продавца в целях определения количества, качества, правильности упаковки и маркировки товара, соответствия его техническим условиям. Покупатель может забраковать товар при обнаружении недостатков в товаре или потребовать их устранения в определенный срок, а в случае выявления признаков недостачи имеет право на восполнение недостающего количества.

При окончательной сдаче-приемке фиксируется фактическое выполнение поставки в установленном месте и в надлежащий срок. По результатам окончательной приемки проводятся расчеты по сделке.

В контракте обязательно должно точно указываться место *сдачи-приемки*. Это может быть предприятие, склад, порт, станция и т. д.

Количество товара, подлежащего поставке, определяется твердой фиксированной цифрой либо в установленных пределах. По ряду товаров иногда абсолютно точное соблюдение количества оказывается практически невозможным по условиям погрузки и перевозки либо не отвечает коммерческим интересам той или другой стороны (например, на момент поставки товара не оправдался прогноз конъюнктуры рынка, из которого стороны исходили при определении цены товара). В связи с этим в контракт включается оговорка, называемая «*опцион по количеству*», допускающая возможность отступления от указанного в контракте количества в ту или иную сторону. При определении в оговорке предела возможного отклонения обращаются к практике, торговым обычаям, сложившимся в данной области торговли.

Приемка товаров по качеству осуществляется различными методами.

1. *По предварительному осмотру («осмотрено — одобрено»)*. Этот метод применяется в торговле со склада товарами, обладающими индивидуальными признаками. Покупателю предоставляется право тщательного осмотра всей партии товара в установленный срок. Он может этим правом не воспользоваться, однако факт отказа от осмотра означает его согласие на приемку данной партии товара по контракту. Если покупатель при осмотре находит товар неподходящим, сделка аннулируется. После передачи продавцом товара покупателю за последним остается право предъявления рекламаций лишь за скрытые недостатки товара, которые он не имел возможности обнаружить во время осмотра, но выявленные им при потреблении (эксплуатации) товара.

2. *По стандарту*. Если качество товара в контракте установлено с указанием на стандарт, приемка товаров по качеству производится проверкой соответствия товара стандарту. Как правило, определение соответствия стандарту требует испытаний образцов продукции по установленным методикам.

3. *По техническим условиям, установленным в контракте*. При отсутствии стандарта на поставляемый товар стороны согласовывают технические условия, в которых устанавливаются параметры качества. Приемка в этом случае проводится так же, как и по стандарту. Технические условия являются неотъемлемой частью контракта.

4. *По образцу*. Этот метод приемки товаров по качеству имеет большое распространение в торговле товарами, обладающими родовыми признаками, но недостаточно унифицированными, чтобы стать предметом продажи по стандарту. Продавец отбирает два или более совершенно одинаковых образца товара. Первый образец передается покупателю и опечатывается печатью продавца, второй находится непосредственно у продавца, третий, если это установлено условиями

контракта, сдается на хранение торговой палате или другой независимой организации. В ходе принятия покупателем исполнения обязательств по контракту производится идентификация поступившей партии товаров с образцом, хранящимся у покупателя либо у иной уполномоченной организации. В случае обнаружения несоответствия между товарами и образцом покупатель имеет право не принимать поступившую партию товаров и потребовать от продавца замены товара, возмещения стоимости товара, если он уже был оплачен, компенсации убытков и т. п. При разрешении споров в арбитражном суде обычно используется третий из отобранных образцов.

5. *По выходу готового продукта*. Этот метод используется в торговле некоторыми видами сырья. Его качество определяется через объем готового продукта, который можно получить из единицы данного сырья (например, из определенного количества сахара-сырца можно изготовить известное количество сахара-рафинада при четко определенном технологическом процессе).

6. *По содержанию отдельных веществ в товаре*. В торговле химическими товарами, рудами, некоторыми пищевыми продуктами практикуется указание минимального процента содержания чистого вещества или максимальный процент допустимого содержания других составных частей (например, указание содержания чистого металла при продаже меди, градусов чистого спирта и т. п.).

7. *По принятому качеству*. При этом методе качество должно соответствовать среднему качеству, принятому в торговом обороте (хорошее, среднее качество).

Кроме того, в контракте в условиях сдачи-приемки стороны могут также оговорить права и обязанности в случае, если будет обнаружено несоответствие качества товара обусловленному в контракте. Так, например, покупатель обязан принять товар, если отступление от установленного качества не превышает определенного предела, но оплатить его по по-

ниженной цене. Такая скидка в международной торговле называется *рефакцией*. При поставке товара более высокого качества, чем предусмотрено условиями контракта, покупатель, если он принял товар, выплачивает продавцу надбавку за повышенное качество, которая называется *бонификацией*. Размеры рефакции и бонификации, как правило, устанавливаются в контракте или арбитражем.

Если требования к приемке товаров не установлены контрактом, то тогда следует руководствоваться *Инструкцией о порядке и сроках приемки импортных товаров по количеству и качеству, составления и направления рекламационных актов*¹. Данная инструкция была утверждена бывшим Государственным арбитражем СССР 15 октября 1990 г. и в настоящее время применяется в качестве *документированного обычая делового оборота*. Наиболее важные требования, которые необходимо соблюдать при приемке импортных товаров в соответствии с инструкцией, сводятся к следующему.

Приемка импортных товаров по количеству, качеству и комплектности производится с участием экспертов бюро товарных экспертиз при госторгинспекциях, экспертными отделами при торгово-промышленных палатах, специализированными экспертными организациями или аварийным комиссаром. Доказательство отказа органа, осуществляющего экспертизу, от выполнения заявки на проведение экспертизы товаров или обоснование невозможности вызова эксперта представляются вместе с актом приемки. Приемка импортных товаров, поступивших в ненарушенной таре и упаковке иностранного поставщика, производится, как правило, на складе конечного получателя. Получатели, переотправляющие товары в таре и упаковке иностранного поставщика, обязаны производить их приемку по количеству, качеству и комплектности: при несоответствии веса брутто весу, указанному в сопроводительных документах; при получении товара в поврежденной, открытой таре, в таре, не

обеспечивающей сохранность товара, а также с поврежденными пломбами, повреждением других вспомогательных упаковочных средств и материалов (ленты, пленки и т. д.) или при наличии признаков повреждения (потеки, слышимый бой); при отсутствии указанных нарушений, если в результате переотправки товаров не может быть обеспечено получение организацией рекламационного акта в сроки, необходимые для своевременного предъявления претензии иностранному поставщику. При обнаружении товаров, не соответствующих требованиям к качеству, установленным контрактом, получатель (заказчик) обязан обеспечить сохранность товаров ненадлежащего качества до получения указания импортера. Эти товары должны храниться в таре или упаковке иностранного поставщика, а в тех случаях, когда это невозможно, тара или упаковка должна храниться отдельно. Акты на недостачу импортных товаров, полученных от предприятия, вскрывшего тару или упаковку иностранного поставщика, составляются по правилам приемки отечественных товаров. Однако в случае установления производственного недостатка товара получатель составляет рекламационный акт в соответствии с порядком, установленным для приемки товара в таре и упаковке иностранного поставщика.

По результатам приемки составляется *рекламационный акт* в форме акта экспертизы или аварийного сертификата страховой организации.

Рекламационный акт составляется без пометок и подчисток. Внесенные в акт исправления должны быть специально оговорены и подтверждены подписями лиц, составивших акт. Печатается он на машинке или компьютере и скрепляется печатью (или штампом) организации, его составившей. Рекламационные акты составляются отдельно по каждому иностранному поставщику на каждую партию товара, поступившую по одному транспортному документу. Рекламационный акт и другие документы, необходимые для обоснования претензии, получатель со-

ставляет в 10-дневный срок со дня прибытия к нему товаров. В отношении товаров, на которые иностранным поставщиком предоставлены гарантии, при обнаружении дефектов в период действия гарантии указанные документы составляются в течение пяти дней с момента обнаружения дефектов, а на суда, судовое оборудование и запасные части к ним — не позднее чем в 10-дневный срок со дня прибытия судна в отечественный порт.

Таким образом, данная Инструкция подлежит применению, если это предусмотрено соглашением поставщика и покупателя товаров (в части, регулирующей их взаимоотношения).

При разрешении спора между сторонами по внешнеторговой сделке, указавшими на внутригосударственный нормативный акт в качестве элемента договорного регулирования, вопрос о выборе права, применимого помимо этого акта, решается на основании коллизионных норм международного договора и российского закона (п. 1 Информационного письма Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ «Обзор судебной арбитражной практики разрешения споров по делам с участием иностранных лиц» от 16 февраля 1998 г. № 29)². Однако далеко не все вопросы приемки товаров по качеству определяются соглашением сторон (или изложены в инструкции), поэтому необходимо исходить из того, что в отношении приемки исполнения по договору (с участием иностранного лица) при-

нимается во внимание право места проведения такой приемки, если сторонами не согласовано иное (п. 6 ст. 166 Основ гражданского законодательства Союза ССР и республик)³. Следовательно, при приемке импортных товаров подлежит применению российское законодательство. Причем если законом, иными правовыми актами, обязательными правилами, договором, обычаями делового оборота порядок приемки по качеству не определен, данное обстоятельство само по себе не является основанием освобождения поставщика от ответственности. Поскольку доказательства, представленные покупателем в обоснование своих требований к поставщику, подлежат оценке на общих основаниях в соответствии с нормами, установленными арбитражным процессуальным законодательством (п. 14 постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22 октября 1997 г. № 18)⁴.

В связи с этим при приемке импортных товаров всем участникам внешнеторговой деятельности следует учитывать сложившуюся арбитражную практику по данному вопросу.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Бюл. нормативных актов министерств и ведомств СССР. 1991. № 4.

² ВВАС РФ. 1998. № 4.

³ Хозяйство и право. 2000. № 7. С. 108.

⁴ ВВАС РФ. 1998. № 3. С. 22.

Т. В. ЛАММ
старший преподаватель

ДОГОВОР ПРОСТОГО ТОВАРИЩЕСТВА В РИМСКОМ ПРАВЕ И ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЦИВИЛИСТИЧЕСКОЙ ДОКТРИНЕ

Договор простого товарищества является одним из основных базовых договоров, в истоках которого заложена многосторонняя сущность, а потому ему свойственны все черты общецелевого

договора. При определении договора простого товарищества как основного имеется в виду, что иные виды многосторонних договоров, в том числе учредительный, возникли на его основе; кроме