

Министерство образования Республики Беларусь

УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ  
«ГРОДНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ ЯНКИ КУПАЛЫ»

**О.Н. ТОЛОЧКО**

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СДЕЛКИ**

Учебное пособие  
по курсу «Международное частное право»  
для студентов специальности  
Г 09.01.00 «Правоведение»

Гродно 2002

УДК 341.9(075.8)  
ББК 67.412.2  
Т52

Рецензенты: доктор юридических наук, профессор Н.В.Сильченко;  
кандидат юридических наук, доцент И.А.Белова.

Рекомендовано советом юридического факультета ГрГУ им. Я.Купалы.

**Толочко О.Н.**

Внешнеэкономические сделки: Учебное пособие /О.Н.Толочко. —  
Т52 Гродно: ГрГУ, 2002. — 123 с.

ISBN 985-417-326-7.

Дается анализ правовой природы внешнеэкономических сделок; освещаются теоретические и практические вопросы правового регулирования внешнеэкономической деятельности; комментируется действующее законодательство Республики Беларусь, международно-правовые договоры и иные регулирующие источники в сфере ВЭД; содержатся практические рекомендации по заключению и исполнению внешнеэкономических сделок.

**УДК 341.9(075.8)**  
**ББК 67.412.2**

**ISBN 985-417-326-7.**

© Толочко О.Н., 2002

## ВВЕДЕНИЕ

С начала 90-х годов прошлого века на территории Республики Беларусь произошли политические, экономические и социальные преобразования, в результате которых внешнеэкономические отношения перестали быть монополией государства и прерогативой узкого круга специалистов-юристов. Внешнеэкономическая деятельность к настоящему моменту осуществляется широким кругом предприятий всех форм собственности. Отношения внешнеэкономического характера стали объектом надзорной и контрольной деятельности правоохранительных государственных органов, предметом судебных разбирательств гражданского и хозяйственно-правового характера.

Все это обуславливает острую потребность народного хозяйства и правоохранительных структур в грамотных юристах, специализирующихся на правовом обеспечении внешнеэкономической деятельности. Внешнеэкономическая деятельность и внешнеэкономические сделки в силу этого являются сегодня обязательным предметом учебных курсов всех юридических вузов страны.

Вместе с тем в юридической литературе вопросам правового регулирования указанных отношений до сих пор должного внимания не уделяется. Издания по вопросам правового регулирования внешнеэкономической деятельности в Беларуси до сих пор – большая редкость. Несомненно, однако, что качество юридического образования непосредственно зависит от наличия, конкретности и определенности учебной литературы по предмету.

Настоящее учебное пособие имеет своей целью восполнить в определенной степени этот пробел. В нем сделана попытка обобщить и проанализировать законодательство и практический опыт правового регулирования отношений в сфере внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.

В шести главах пособия последовательно раскрываются теоретические и практические вопросы правового регулирования внешнеэкономической деятельности и внешнеэкономических сделок. По ходу изложения материала показывается содержание таких устоявшихся в правовой науке и законодательстве понятий, как «внешнеэкономическая деятельность», «внешнеэкономические связи», «внешнеэкономические сделки», «внешнеторговая политика» и др. Специально рассмотрены правовые вопросы государственного регулирования ВЭД. Отдельная глава посвящена практическим вопросам заключения и исполнения некоторых видов внешнеэкономических договоров. Кроме того, значительное внимание уделено правовому регулированию расчетных отношений во внешнеэкономической деятельности.

Работа подготовлена на белорусском правовом материале; в тех случаях, когда речь идет о нормах, не принадлежащих к белорусскому праву и, соответственно, не действующих на территории Республики Беларусь, на это имеются специальные указания.

# ГЛАВА 1. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОБОСОБЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ И КАК ОБЪЕКТ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

## § 1. Внешнеэкономическая деятельность, внешнеэкономические связи и внешнеэкономические сделки

Анализ правовой природы внешнеэкономических сделок немалым без уяснения сущности тех общественных отношений, которые составляют их содержание. Как и все договоры гражданско-правового характера, внешнеэкономические сделки являются юридическим оформлением определенного рода экономических отношений. Экономические отношения, правовой формой которых выступают внешнеэкономические сделки, в настоящее время принято называть внешнеэкономической деятельностью.

Понятие «внешнеэкономическая деятельность» (ВЭД) охватывает целый комплекс хозяйственных отношений, связанных с международным экономическим сотрудничеством. Внешнеэкономическую деятельность сегодня ведет практически любое предприятие независимо от формы собственности, характера и объемов производства. Специфика международного обмена товаров и услуг, значительная степень сложности правового регулирования и технического исполнения внешнеторговых операций обуславливают наличие у предприятия специальных служб, в функциональные обязанности которых входят подготовка, обеспечение и сопровождение каждой хозяйственной операции с участием зарубежных партнеров. В целом внешнеэкономическая деятельность представляет собой **обособленный комплекс экономических отношений**, характеризующийся самостоятельностью, целостностью, спецификой регулирования, имеющий собственный понятийный аппарат, а также специальный правовой методологический инструментарий, присущий только указанным отношениям.

До середины 80-х г. внешняя торговля в СССР осуществлялась на основе государственной монополии. В силу этого специальное законодательство о внешней торговле развивалось по четырем основным направлениям:

- установление запретов на осуществление внешнеторговых операций любыми субъектами, кроме уполномоченных государственных органов;

- определение порядка осуществления таких операций уполномоченными органами;

- осуществление контроля за соблюдением государственной монополии, внешнеполитических, экономических, фискальных и иных интересов государства;

- введение и обеспечение деятельности судебных органов специальной юрисдикции по внешнеторговым спорам. Последнее обуславливалось отсутствием внутренней *судебной* процедуры по хозяйственным делам: такие дела рассматривались государственными арбитражами в системе органов местной власти. Государственная арбитражная процедура по своей сути исключала разрешение споров с участием инофирм. Кроме того, в материально-правовом плане отношения, связанные с внешнеэкономической деятельностью, всегда имели свою специфику, – отсюда и необходимость в специализированных учреждениях и кадрах.

После 1986 г. законодательство о внешнеэкономической деятельности последовательно реформировалось. Тем не менее, теоретические, концептуальные основы правового регулирования внешнеэкономической деятельности ни в Беларуси, ни на остальном постсоветском пространстве пока не выработаны. В итоге оно представляет собой совокупность отдельных законодательных актов разной юридической силы (президентских, парламентских, ведомственных, локальных), регулирующих различные стороны ВЭД. В силу этого эффективность указанного законодательства невысока, совершенствование его затруднено, что, разумеется, негативно сказывается на макроэкономических результатах ВЭД.

Термин «внешнеэкономическая деятельность» был введен в 1987 году с переходом на новую систему управления и началом осуществления внешнеэкономических реформ. Поскольку суть этих реформ сводилась к децентрализации внешней торговли и переходу от межправительственных внешнеэкономических связей к внешнеэкономической деятельности на уровне предприятий, то в результате сформировались два самостоятельных экономико-правовых понятия – внешнеэкономические связи (ВЭС) и внешнеэкономическая деятельность (ВЭД).

Целью **внешнеэкономических связей (ВЭС)** не является непосредственно получение прибыли. Их смысл состоит в разработке единой внешнеэкономической политики страны, координации деятельности государственных органов и субъектов хозяйствования, обеспечении экспортных и импортных поставок для государственных нужд, а также в исполнении межгосударственных обязательств и торговых соглашений. Таким образом, под внешнеэконо-

мическими связями следует понимать деятельность управомоченных субъектов (как правило, государства в лице компетентных органов) по обеспечению эффективного проведения внешнеэкономической политики.

Планирование объемов внешнеэкономических связей и определение перечня номенклатуры товаров и услуг осуществляются на правительственном уровне по стратегически важным позициям *через систему госзаказа и лимитов* с централизованным обеспечением материальными и валютными ресурсами организаций, определенных в качестве государственных заказчиков. Юридическим оформлением внешнеэкономических связей выступают **международные (межправительственные) соглашения торгово-экономического характера**. Такого рода соглашения имеют *публично-правовой* характер.

**Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД)** в отличие от внешнеэкономических связей осуществляется на уровне производственных структур. В отдельных случаях субъектом внешнеэкономической деятельности может выступать государство *de iure gestionis* («как частное лицо») – например, при заключении внешне-торгового договора подряда, купли-продажи, аренды и т.д. Такие действия государства не затрагивают основ экономической политики страны, и, следовательно, не могут квалифицироваться как внешнеэкономические связи.

Внешнеэкономическая деятельность субъектов хозяйствования направлена на получение прибыли. Она является частью производственно-коммерческой деятельности предприятия и характеризуется полной самостоятельностью в выборе иностранного партнера, номенклатуры товара, в определении цены и стоимости контракта, объема и сроков поставки.

Исходя из этого, внешнеэкономическую деятельность можно определить как деятельность субъекта хозяйствования (юридического, физического лица или, в некоторых случаях, государства) по осуществлению производственно-хозяйственных, организационно-экономических и коммерческих функций, направленную на повышение производственного, экономического, технологического потенциала субъекта хозяйствования, и, в конечном счете, на получение прибыли. Правовой формой внешнеэкономической деятельности являются **внешнеэкономические сделки**.

Внешнеэкономическую деятельность и внешнеэкономические связи не следует рассматривать как две раздельные сферы функционирования и государственного регулирования. Характер внешнеэкономических связей государства во многом определяет стра-

тегию внешнеэкономической деятельности отраслевых министерств, ведомств, отдельных предприятий и объединений.

Внешнеэкономические связи государства и внешнеэкономическая деятельность на уровне предприятия осуществляются по следующим направлениям:

- внешняя торговля;
- производственная кооперация;
- инвестиционная деятельность;
- валютные и финансово-кредитные операции.

Под **внешней торговлей (внешнеторговой деятельностью)** следует понимать деятельность по обмену товарами в вещественно-материальной форме, а также услугами и результатами интеллектуального труда с зарубежными контрагентами.

**Производственная кооперация** есть осуществление на взаимовыгодных условиях совместных с иностранными предприятиями проектов в научно-технической, производственной либо иной экономической сфере.

Целью **инвестиционной деятельности** является привлечение в страну иностранных финансовых, материальных, интеллектуальных ресурсов и средств (импорт иностранных инвестиций) либо их вывоз за рубеж (экспорт инвестиций).

Что касается **валютных и финансово-кредитных операций**, то они пронизывают всю систему внешнеэкономической деятельности и внешнеэкономических связей, обеспечивая расчеты по товарообороту, неторговым операциям, услугам транспорта и связи, государственное, банковское и коммерческое кредитование, конверсионные операции и т.д.

*Внешняя торговля*, а также связанные с ней *валютные и финансово-кредитные операции* являются, с одной стороны, основной составляющей внешнеэкономических связей и внешнеэкономической деятельности, поскольку в значительной степени обуславливают экономические позиции страны на мировой арене, а также состояние ее платежного и расчетного балансов. С другой стороны, как будет показано ниже, отношения в сфере внешней торговли обладают наибольшей спецификой с юридической точки зрения. Поэтому данное направление является приоритетным в исследовании правовой проблематики ВЭД.

Таким образом, положение страны в мировой экономической системе определяется внешнеэкономическими связями государства и внешнеэкономической деятельностью субъектов хозяйствования. При этом внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность составляют экономическое **содержание** рассматрива-

емых общественных отношений, а их правовой **формой** являются, соответственно, международные (межгосударственные, межправительственные) соглашения торгово-экономического характера и внешнеэкономические сделки.

## §2. Методы правового регулирования внешнеэкономической деятельности

Правовое регулирование *внешнеэкономических связей* государства осуществляется на уровне государственного (конституционного) и международного публичного права. Юридическим оформлением внешнеэкономических связей являются международно-правовые договоры как нормативного, так и ненормативного характера.

*Внешнеэкономическая деятельность* и ее правовая форма – *внешнеэкономические сделки* регулируются, с одной стороны, административным правом и, с другой стороны, международным частным правом. Международное частное право присущими ему методами регулирует взаимоотношения контрагентов, т.е. отношения «горизонтального», частноправового характера. Отношения одного из контрагентов – белорусского субъекта внешнеэкономической деятельности – с белорусским **государством** в лице его компетентных органов являются предметом административного права и, соответственно, регулируются административно-правовым методом власти и подчинения, или методом **гетерономии**.

Административно-правовые предписания во внешнеэкономической деятельности не заходят за традиционные пределы административно-правового воздействия и регулируют сугубо отношения белорусского субъекта ВЭД с белорусским государством. Ответственность за нарушение такого рода предписаний несет только белорусская сторона, на контрагента указанные нормы непосредственно не распространяются.

Административно-правовое регулирование внешнеэкономических сделок в Республике Беларусь, равно как и в других государствах в аналогичных ситуациях, определяется экономической системой государства и имеющимися в данной сфере проблемами. Непосредственное административное вмешательство государства во внешнеэкономические процессы связано, как правило, со следующими моментами.

1. Стремление государства приобрести и удержать в пределах страны иностранную валюту в условиях дефицита валютных ресурсов. С этой целью в административном порядке вводятся ва-



лютные ограничения, запреты и ограничения на импорт; поощряется экспорт; устанавливаются условия внешнеэкономических контрактов в отношении сроков, формы платежа и т.п. Кроме того, фискальные интересы государства в ряде случаев могут быть обеспечены введением государственной монополии на внешнюю торговлю в отношении определенного товарного контингента.

2. Необходимость изменить структуру экспорта (импорта); реструктурировать национальные отрасли экономики либо добиться иных внутренних экономических результатов. С этой целью ограничивается перемещение через границу определенных товаров; поощряется экспорт (импорт) иных товаров и услуг.

3. В интересах национальной и международной безопасности может быть установлен особый режим для перемещения через государственную границу товаров военного, а также так называемого «особого» назначения.

4. Ряд ограничений на внешнюю торговлю обусловлен специальными для данной страны требованиями в отношении качества экспортируемых (импортируемых) товаров. В этом случае административное вмешательство сводится к требованию сертификации либо иного подтверждения безопасности и качества товаров.

Указанные основания административно-правового регулирования внешнеэкономических процессов характерны для ряда стран, включая практически все государства на постсоветском пространстве.

«Горизонтальные» отношения между субъектами внешнеэкономической деятельности (внешнеэкономической сделки) регулируются международным частным правом. Правовое регулирование ВЭД на уровне международного частного права осуществляется двумя присущими ему методами правового регулирования: *материально-правовым* и *коллизионным*. **Материально-правовое регулирование** предполагает издание норм права классического типа (правил поведения для сторон), непосредственно предусматривающих права и обязанности каждого контрагента по сделке. Гражданско-правовое (частноправовое) материальное регулирование ВЭД осуществляется методом, получившим в теории права наименование «**метод автономии**». Указанный метод присущ цивилистическому регулированию и означает, что стороны правоотношения признаются равными в том смысле, что ни одна из них не вправе давать другой властные веления. Правила поведения сторон устанавливаются в этом случае соглашением (например, контрактом) либо, при его отсутствии, нормами гражданского законодательства.

Применение **коллизийного метода регулирования** означает, что законодателем издаются коллизийные нормы, т.е. правила, регулирующие **выбор права**, применимого к данному конкретному отношению.

И материальное, и коллизийное регулирование внешнеэкономических сделок осуществляется как на уровне международно-правового договора, так и на уровне внутреннего законодательства.

Примером **международного материально-правового регулирования** может служить Венская конвенция ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров, подробно регулирующая процедуру заключения и исполнения контрактов купли-продажи между сторонами, находящимися в разных государствах. В качестве примера **международного коллизийного регулирования** можно привести Гаагскую конвенцию 1986 г. о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров.

При отсутствии международно-правового договора, *материально* регулирующего соответствующее правоотношение, в действительности вступают *коллизийные правила*, которые содержатся в международном договоре либо, если такой договор также отсутствует, в национальном гражданском законодательстве. Внутригосударственные коллизийные правила регулирования внешнеэкономических сделок содержатся в Гражданском кодексе Республики Беларусь 1998 г., раздел VII «Международное частное право».

В соответствии с указанными правилами осуществляется выбор конкретного национального права, которое регулирует сделку. Если, таким образом, к отношению должно быть применено право Республики Беларусь, регулирующей будет являться соответствующая материальная норма Гражданского кодекса Республики Беларусь. В случае, когда применению подлежит иностранное право, суд устанавливает и применяет материальные гражданско-правовые нормы права соответствующей страны.

Таким образом, внешнеэкономические сделки как правовая форма внешнеэкономической деятельности регулируются:

- 1) административно-правовым методом – методом власти и подчинения (гетерономии);
- 2) гражданско-правовыми (частноправовыми) методами:
  - а) материально-правовым методом автономии;
  - б) коллизийным методом.

Необходимо подчеркнуть, что в силу своей специфики (наличия иностранного элемента) к отношениям, связанным с внешнеэкономической деятельностью, применяется двухуровневая система регулирования:

- регулирование на уровне международно-правового договора и иных правовых источников международного характера;
- национальное (внутреннее) правовое регулирование.

Международно-правовой договор может строиться как на административной, так и на частноправовой методологической основе. Однако для реализации международно-правового договора административной направленности требуется, как правило, дублирующий внутренний правовой акт. Международный договор гражданско-правового, цивилистического характера, напротив, применяется непосредственно, в качестве специальной нормы по отношению к национальной норме права.

Кроме того, частноправовые отношения, вытекающие из внешнеэкономической деятельности, в определенной части регулируются иными, специфическими нормативными источниками, такими, как международный или национальный торговый обычай, общепризнанные принципы и нормы международной торговли, доктрина и т.д. Однако такие источники, во-первых, применяются только к **частноправовым**, «горизонтальным» отношениям и не могут содержать предписаний административно-правового характера. Во-вторых, они действуют только **при отсутствии** прямого императивного законодательного регулирования соответствующего отношения. Кроме того, роль и место каждого из правовых источников такого рода в системе правового регулирования внешнеэкономических сделок различны в зависимости от того, является ли данный документ выражением правового обычая, доктрины или договора как волеизъявления сторон (подробнее см.: глава 3 §3).

Наконец, естественным продолжением действия метода автономии, выступающего основным регулятором «горизонтальных» отношений в сфере внешнеэкономической деятельности, является самостоятельное установление сторонами прав и обязанностей по внешнеэкономической сделке. Заключая договор, стороны сами регулируют свои взаимоотношения по контракту.

Возможность самостоятельно устанавливать права и обязанности по сделке тоже имеет свои пределы, обусловленные в первую очередь степенью и направленностью законодательного регулирования ВЭД. Чем более императивным является законодательство, чем больше в нем запретов, ограничений и регламентации обязательного характера, тем уже права сторон по самостоятельному определению прав и обязанностей по контракту.

Деловая торговая практика в процессе своего развития выработала рекомендации по составлению внешнеторговых договоров, которые не теряют своей актуальности вне зависимости от состо-

яния законодательной базы на текущий момент. В современных условиях, учитывая высокую степень сложности внешнеэкономических отношений, совершенно невозможны заключение и исполнение международных торговых контрактов без учета наработанной практикой опыта договорного регулирования. Основные рекомендации по составлению отдельных видов внешнеторговых договоров, основанные на современной деловой практике, приведены в соответствующей главе.

В качестве резюме систему правового регулирования отношений в сфере внешнеэкономической деятельности можно представить в виде двух схем: правового регулирования отношений **публичного** (административно-правового) характера (рис. 1) и правового регулирования отношений **частноправового** (гражданского) характера (рис. 2).



*Рис. 1. Правовое регулирование отношений публичного характера в сфере ВЭД*

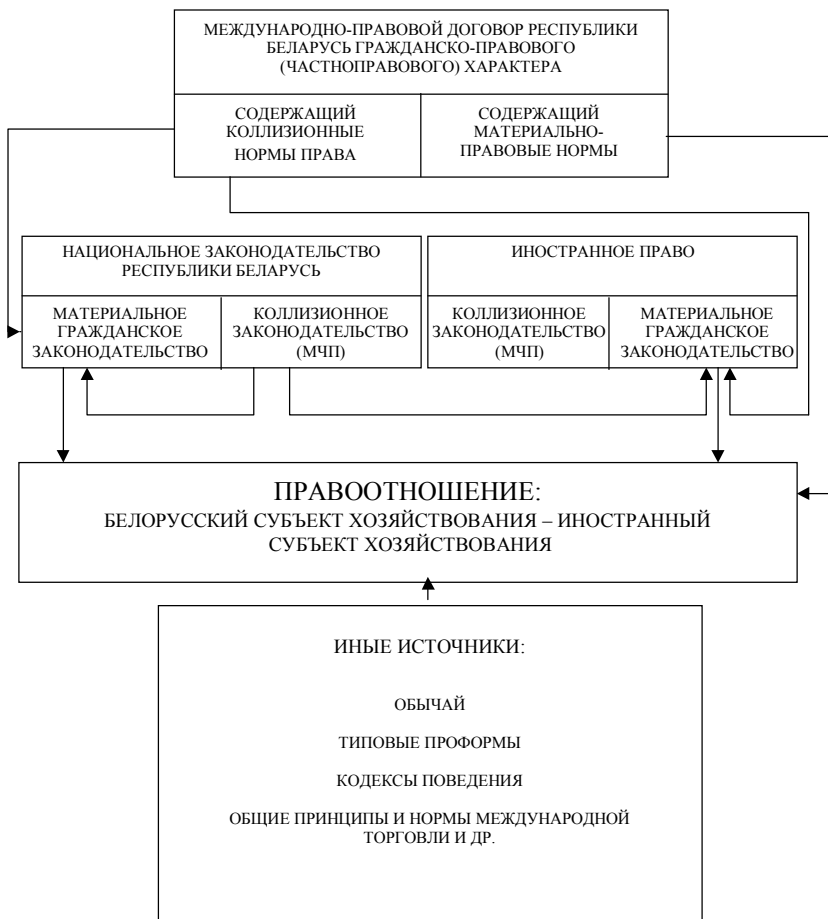


Рис. 2. Правовое регулирование отношений частногоправового характера в сфере ВЭД

Таким образом, внешнеэкономическая деятельность и, соответственно, внешнеэкономические сделки регулируются посредством достаточно сложной и разветвленной системы методов. Многообразие методов порождает, в том числе, сложную структуру законодательного регулирования, значительные трудности в процессе систематизации правовых источников, а, следовательно, и в процессе осуществления внешнеэкономической деятельности субъектами хозяйствования.

### § 3. **Внешнеторговая политика и ее роль в правовом регулировании внешнеэкономической деятельности**

Характер, направленность и эффективность внешнеэкономических связей государства, и, соответственно, внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования во многом зависят от внешнеторговой политики.

**Внешнеторговая политика** представляет собой систему мероприятий, направленных на защиту внутреннего рынка или на стимулирование роста объема внешней торговли, изменение ее структуры и направления товарных потоков.

Внешнеторговую политику следует отличать от международной торговой политики, которая вырабатывается и осуществляется группой государств по отношению друг к другу или третьим государствам во взаимовыгодных целях. Результатом такого сотрудничества может являться создание зон свободной торговли, таможенных союзов и т.п.

Стратегической целью внешнеторговой политики является стимулирование позитивных **внутренних** экономических процессов.

Различают два основных направления внешнеторговой политики:

- протекционизм;
- политика свободной торговли.

Выбор направления внешнеторговой политики определяет методологию правового регулирования ВЭД и, в конечном счете, содержание соответствующих правовых актов.

**Протекционизм** – политика, направленная на защиту отечественной экономики от иностранной конкуренции. В основе протекционистских мер лежит предположение, что свободное действие рыночных сил может быть невыгодным для менее развитых стран, а неограниченная конкуренция со стороны более сильных государств может привести к формированию неэффективной для данной страны экономической структуры. Протекционизм характеризуется введением высоких таможенных пошлин на импортные товары; стремлением к замещению импорта отечественной продукцией; введением запретов и ограничений на внешнеторговые и сопутствующие им операции.

**Свободная торговля** – это политика, при которой государство воздерживается от непосредственного воздействия на вне-

шнюю торговлю, оставляя роль основного регулятора рынка. Свободная торговля, в отличие от протекционизма, имеет своим результатом, кроме экономических, также положительные политические последствия. Это связано с тем, что возрастающая экономическая взаимозависимость государств снижает опасность враждебных действий государств по отношению друг к другу.

В чистом виде протекционизм и свободная торговля практически не встречаются. Но для различных стадий исторического развития общества характерно тяготение к различным системам внешнеторговой политики.

В современной мировой экономике наблюдается общая тенденция к либерализации внешнеторгового обмена, т.е. к постепенному переходу к политике свободной торговли. Кроме того, последовательно эволюционирует внешнеторговая политика промышленно-развитых государств по отношению к развивающимся странам. Сближение направлений внешнеторговой политики большинства государств ведет к формированию соответствующей **международной торговой политики**.

Основных успехов международная политика либерализации достигла в области таможенных пошлин, общий уровень которых в послевоенный период существенно сократился. С этим связано создание соответствующего международного института – Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) 30 октября 1947 г. К середине 90-х годов членами ГАТТ являлись 130 стран, еще 27 стран применяли правила ГАТТ de facto и 6 стран вели переговоры о присоединении. На долю всех этих стран приходится порядка 90% мирового объема торговли. В 1995 году на базе ГАТТ была создана Всемирная Торговая Организация (ВТО). В настоящее время государство, не являющееся членом этой организации, не может играть заметной роли в мировых экономических процессах.

В основу правового механизма ГАТТ/ВТО положены следующие принципы и нормы.

1. Недискриминация в торговле. Данный принцип обеспечивается:

а) принципом наибольшего благоприятствования в отношении экспорта, импорта, транзитных операций и связанных с ними таможенных пошлин и сборов;

б) национальным режимом, т.е. уравниванием в правах товаров импортного и отечественного производства применительно к

внутренним налогам и сборам, а также к правилам, регулирующим внутреннюю торговлю.

2. Преобладание экономических, а не административных рычагов регулирования внешней торговли. Это выражается в использовании преимущественно тарифных средств защиты национального рынка, а не количественных ограничений или аналогичных мер.

3. Облегчение развития торговли путем прогрессивного снижения таможенных тарифов государств-участников.

4. Принцип взаимности в предоставлении торгово-политических уступок.

5. Разрешение торговых споров путем проведения консультаций и переговоров, а в случае невозможности – рассмотрение споров в специально создаваемых третейских судах, решения которых обязательны для участников ГАТТ/ВТО.

Республика Беларусь создала комиссию по вступлению в ГАТТ в 1991 году, в 1995 году она была переименована в комиссию по вступлению в ВТО. В настоящее время Правительство планомерно ведет переговоры о порядке и условиях вступления республики в эту влиятельнейшую международную организацию.

Правовым оформлением внешнеэкономической политики государства являются как внутригосударственные нормативно-правовые акты в сфере налогообложения, таможенно-тарифного, валютного регулирования и т.д., так и межгосударственные (межправительственные) соглашения Республики Беларусь, направленные на выработку единых подходов и критериев внешнеторговой политики, инвестиционное сотрудничество, технологический обмен, участие в международных организациях экономического характера и т.д. Отличительной особенностью международно-правовых соглашений в указанной сфере является их **публично-правовой** характер. Такого рода международно-правовые договоры, как правило, реализуются через исполнительные властные структуры. Они не устанавливают непосредственно прав и обязанностей сторон по внешнеэкономическим сделкам и в силу этого не подлежат непосредственному применению судами при разрешении хозяйственных споров.



## ГЛАВА 2. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

### § 1. Понятие и основные механизмы государственного регулирования внешней торговли по законодательству Республики Беларусь

Совокупность экономических функций государства реализуется через механизм государственного регулирования, который представляет собой вмешательство административных органов в предпринимательскую деятельность с помощью набора различных методов и инструментов.

Целью государственного регулирования (управления) внешнеэкономической деятельностью является стимулирование внутренней, национальной экономики. Это означает, что эффективным может быть признано только такое государственное управление ВЭД, при котором наблюдаются очевидные позитивные тенденции развития национальной экономики: рост объема инвестиций, повышение конкурентоспособности товаров отечественного производства, положительное торговое сальдо и т.д.

Основными нормативно-правовыми актами, регулирующими внешнюю торговлю в нашей стране, являются законы «Об основах внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь» 1990 г.; «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» 1998 г.; «Об экспортном контроле» 1998 г.; «О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами» 1999 г.; Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 30.06.1999 г. № 1000 «О совершенствовании нетарифного регулирования внешней торговли в Республике Беларусь» и некоторые другие.

Как и любое государство, Республика Беларусь регулирует свою внешнюю торговлю посредством методов экономического (в том числе валютно-кредитного) и административного характера.

В правовом отношении особое значение имеют административные, или, в терминологии белорусского законодательства, нетарифные методы государственного регулирования (управления).

В условиях разбалансированности внутреннего рынка, острой нехватки квалифицированных специалистов, способных вести предпринимательскую деятельность, можно считать оправданным ак-

тивное применение административных мер воздействия на внешне-торговые процессы. Это утверждение справедливо, однако, лишь при условии, что при этом максимально учитываются интересы предпринимательства в области внешнеэкономической деятельности.

В настоящее время основными формами нетарифного регулирования являются лицензирование, квотирование, регистрация внешнеэкономических контрактов, экспортный, импортный и валютный контроль, декларирование товара, система различных льгот.

Основные функции по государственному управлению внешнеэкономической деятельностью возложены на Министерство иностранных дел Республики Беларусь. Ранее эти функции выполняло Министерство внешних экономических связей, которое в 1999 г. было ликвидировано с передачей соответствующих функций МИДу.

Приемы и способы, посредством которых государство осуществляет регулирование ВЭД, закреплены в законодательстве.

Закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» 1998 г. называет следующие формы государственного регулирования (ст. 7):

- 1) тарифное регулирование;
- 2) нетарифное регулирование;
- 3) установление исключительного права государства на осуществление отдельных видов внешнеэкономической деятельности (государственные монополии).

Под тарифной формой государственного регулирования Закон понимает установление импортных и (или) экспортных таможенных пошлин.

Государственная монополия на экспорт и (или) импорт устанавливается в форме исключительного права государства на осуществление деятельности по экспорту (импорту) отдельных видов товаров, работ, услуг.

Что касается нетарифного регулирования, то в указанное понятие включаются такие формы, как: количественные ограничения экспорта и импорта, экспортный контроль, лицензирование экспорта (импорта) отдельных товаров, работ, услуг; защитные меры в отношении импорта, запреты и ограничения экспорта (импорта) и некоторые другие.

**Количественные ограничения** импорта (экспорта) могут вводиться Президентом или Правительством в целях:

- 1) обеспечения экономической безопасности;
- 2) защиты внутреннего рынка;
- 3) выполнения международных обязательств.

Количественные ограничения устанавливаются по отдельным товарным позициям в целях защиты внутреннего рынка либо в связи с выполнением международных обязательств.

При установлении количественных ограничений лицензии выдаются в пределах квот. Согласно ст. 9 Закона, лицензии в таких случаях распределяются, как правило, путем проведения конкурсов или аукционов с неограниченным числом участников и независимо от формы собственности и места регистрации участников.

**Экспортный контроль** как форма нетарифного регулирования устанавливается над перемещением через государственную границу товаров и услуг, связанных с международной и национальной безопасностью:

- химических субстанций (токсинов);
- микроорганизмов;
- устройств, технологий или услуг, которые могут быть использованы для производства химического, бактериологического, ядерного оружия, средств доставки оружия массового поражения;
- оружия массового поражения и средств его доставки;
- товаров военного назначения, товаров двойного применения, а также результатов научно-технической деятельности, связанной с производством вооружения, техники и боеприпасов.

Согласно статье 12 Закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», деятельность по экспорту и (или) импорту отдельных видов товаров может **лицензироваться**.

Под лицензированием понимается ограничение внешней торговли в виде получения права или разрешения от уполномоченных государственных органов на ввоз/вывоз определенного объема товара. В лицензии может устанавливаться также и порядок экспорта или импорта указанных в ней товаров (услуг).

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 30 июня 1999 года № 1000 «О совершенствовании нетарифного регулирования внешней торговли в Республике Беларусь» утвердило (в виде приложений к Постановлению) 6 перечней товаров, экспорт или импорт которых в Республике Беларусь ограничивается.

*Приложение 1* устанавливает перечень товаров, экспорт которых осуществляется по специальным лицензиям образца ЕС для торговли текстильными изделиями, выдаваемым МИД (ткани; нити; пряжа; канаты и веревки; трикотаж; чулочно-носочные изделия; одеяла; белье; занавески и др.).

*Приложение 2* содержит перечень товаров, экспорт которых осуществляется по лицензиям МИД (вина; напитки; спирт; янтарь; руды и концентраты цветных металлов; нефть и нефтепродукты;

лекарства; минеральные удобрения; пиломатериалы; драгоценные камни; лом черных и цветных металлов; антиквариат и др.).

*Приложение 3* включает перечень товаров, импорт которых осуществляется по лицензиям МИД (сахар; химические средства защиты растений; промышленные отходы).

*Приложение 4* содержит перечень товаров, экспорт которых осуществляется при условии регистрации контрактов в Министерстве иностранных дел (грибы; некоторые ягоды; зерно; сахар; нефть; нефтепродукты; кожсырье; льноволокно).

*Приложение 5* устанавливает перечень товаров, импорт которых осуществляется при условии регистрации контрактов в МИД (воды; пиво; ковры; холодильники; весы; телефонные аппараты; телевизоры; счетчики газа).

Наконец, *Приложение 6* определяет перечень товаров, вывоз которых за пределы таможенной территории Республики Беларусь осуществляется при условии регистрации контракта в облисполкоме (Минском горисполкоме) (чистопородные животные; мясо; молоко; яйца; мука; крупа; семена масличных культур; кондитерские изделия; мороженое; уксус; корма).

При осуществлении товарообменных операций с товарами, указанными в Приложениях 1, 2, 4, 6, допускается без ограничения исполнение встречных обязательств по поставке товаров, которые отнесены к социально значимым. Встречная поставка иных товаров не должна превышать 20% от суммы сделки, если иное не предусмотрено международными обязательствами.

В соответствии с Законом Республики Беларусь «Об иностранных инвестициях на территории Республики Беларусь» 1991 г. предприятия, в уставном капитале которых более 30% составляют иностранные инвестиции, экспортировали продукцию собственного производства без лицензий и без количественных ограничений. Указанная норма сохранена и в новом Инвестиционном кодексе (ст. 92), который вступил в силу 9 октября 2001 г. Это правило распространяется также и на товары, указанные в приведенных Перечнях.

Все предусмотренные Постановлением меры нетарифного регулирования к товарам, указанным в Приложениях 1, 2, 4, 6, относятся только к той продукции, страной происхождения которых является Республика Беларусь.

Порядок выдачи лицензии утверждается Министерством иностранных дел по согласованию с Государственным таможенным комитетом. За выдачу разрешительных документов взимается сбор.

В отношении котируемых товаров (Приложение 2) Министерство экономики ежегодно утверждает квоты на следующий календарный год и до 15 ноября представляет информацию Министерству иностранных дел для осуществления нетарифного регулирования. Облесполкомы и Минский горисполком ежемесячно обязаны отчитываться в соответствующие органы о выданных сертификатах, регистрации контрактов и т.д.

Лицензирование экспорта и импорта в Республике Беларусь осуществляется не только с целью их ограничения, но и как предупредительная мера в отношении участников ВЭД, практикующих недобросовестные действия. Совершение таких действий в прошлом может послужить, наряду с другими, причиной отказа в получении лицензии.

Статья 13 Закона «О государственном регулировании внешне-торговой деятельности» предусматривает возможность осуществления защитных мер в отношении импорта товаров, например, в случае возникновения ущерба интересам экономики или отдельных производителей. Эти меры принимаются Президентом или Правительством Республики Беларусь.

Статья 14 предусматривает такие формы нетарифного регулирования ВЭД, как запреты и ограничения экспорта (импорта) исходя из национальных интересов. В международной практике такие запреты получили название «эмбарго». Запреты и ограничения могут устанавливаться в целях:

- соблюдения общественной морали и правопорядка;
- охраны жизни, здоровья людей, животных, растений, окружающего мира;
- защиты культурных ценностей;
- обеспечения экономической безопасности;
- выполнения международных обязательств.

В случае принятия иностранным государством мер, затрагивающих экономические интересы нашей страны или ее субъектов хозяйствования, или невыполнения этим государством международных обязательств перед Республикой Беларусь, Президентом или Правительством страны могут быть введены ответные меры. Указанные меры принято называть «реторсией» (ст. 1102 ГК).

Кроме того, к числу нетарифных ограничений статья 16 Закона относит установление технических, фармакологических, санитарных, ветеринарных, фитосанитарных и экологических стандартов и требований в отношении ввозимых товаров, а также контроль за их качеством.

В соответствии с законодательством внешнеэкономическая деятельность *в свободных экономических зонах и приграничных районах* ведется в особом (облегченном) режиме, который устанавливается законодательством и международными договорами.

## **§ 2. Порядок выдачи лицензий и регистрации внешнеэкономических контрактов**

Министерство иностранных дел совместно с Государственным таможенным комитетом определяет порядок лицензирования экспорта в страны ЕС в соответствии с международными обязательствами (Перечень № 1 Постановления от 30.06.99 г. № 1000). Для получения такой лицензии необходимо подать заявление на экспортную лицензию на специальном бланке «Проект лицензии ЕС». Заявление подается в одном экземпляре на английском или французском языке. Оно должно быть заверено подписью руководителя и печатью организации-экспортера. Основными реквизитами заявления являются:

- наименование и адрес экспортера;
- год выдачи квоты;
- коммерческая категория товара;
- двухбуквенный код страны-производителя и назначение товара;
- грузополучатель;
- место отгрузки и средство транспорта;
- стоимость и некоторые другие.

Основанием для выдачи подобной лицензии служат оригинал или копия подписанного контракта с иностранным партнером, либо договор комиссии (при посредничестве); сопроводительное письмо организации-заявителя с просьбой об оформлении лицензии.

При рассмотрении заявления на выдачу лицензии учитываются:

- уровень реализации квот ЕС по текстильным товарам на момент подачи заявления;
- полнота реализации экспортером ранее полученной лицензии;
- данные контракта (цена, сроки, условия транспортировки);
- условия возврата валютной выручки.

Основанием для отказа, помимо несоответствий в указанных сведениях, может быть отсутствие квоты на данную категорию товара на дату подачи заявления.

Срок действия таких лицензий – 6 месяцев со дня выдачи, но не позднее 31 декабря года действия квоты.

Для получения лицензии на экспорт (импорт) товаров, указанных в Перечнях 2 и 3, в Министерство иностранных дел необходимо представить следующие документы.

- Четыре заявления-лицензии, заполненные и заверенные в соответствии с инструкцией МИД и ГТК «О порядке оформления и рассылки заявлений на выдачу лицензий, а также генеральных и разовых лицензий».

- Оригинал и копию договора (контракта) на экспорт (импорт) товаров. Возможно представление предконтрактового соглашения с указанием всех основных реквизитов контрактов, необходимых для оформления лицензии. Заявитель в этом случае обязан в 2-недельный срок после подписания договора представить его копию в МИД.

- Доверенность организации-заявителя уполномоченному лицу на оформление лицензии.

- Документ, подтверждающий государственную регистрацию субъекта хозяйствования в уполномоченном государственном органе.

- Документальное подтверждение происхождения экспортируемого товара.

- Письменное разрешение уполномоченного органа страны происхождения на реэкспорт, если это предусмотрено межправительственными соглашениями Республики Беларусь.

- Письменное подтверждение о выделении квоты с указанием объемов товара и страны назначения.

- Обоснование цены сделки в виде конкурентного листа цен и обоснование отклонения цен от мирового уровня (для товарообменных сделок) – обоснование цен экспортной и импортной частей. В обосновании цен обязательно наличие сведений о таможенной стоимости экспортируемых и импортируемых товаров.

В случае необходимости МИД вправе дополнительно затребовать иные документы.

Цены в договорах должны быть указаны в валюте, официально применяемой в расчетах между Республикой Беларусь и государством, с хозяйствующим субъектом которого заключен договор.

Если в договоре предусмотрен авансовый платеж на сумму более 10 000 долларов США или промежуток времени между поставкой и оплатой товаров превышает 180 дней, субъекту хозяйствования необходимо представить разрешение Национального банка на проведение указанной внешнеторговой операции.

В выданные лицензии не допускается внесение изменений, касающихся основных условий договора (контракта) – наименова-

ния фирмы, наименования товара, количества товара, его стоимости. При изменении основных условий договора или при замене самого договора выданные лицензии подлежат аннулированию. Кроме того, лицензия может быть аннулирована Министерством иностранных дел в случае нарушения установленного законодательством порядка экспорта (импорта) товаров, на которые выдана лицензия.

Согласно Положению, МИД вправе потребовать согласования заявлений на экспорт (импорт) товаров с министерствами и другими центральными органами страны. Такое согласование осуществляется исходя из поставок этих товаров на внутренний потребительский рынок республики, а также с учетом исполнения международных обязательств.

Лицензии, выдаваемые МИДом, могут быть **генеральными** или **разовыми**.

Генеральные лицензии выдаются по решению Совета Министров Республики Беларусь, при реализации установленных квот, при выполнении межправительственных соглашений, а также при экспорте квотируемых товаров собственного изготовления. При реализации квотируемого товара лицензия действует в пределах текущего календарного года, а в остальных случаях – в пределах 12 месяцев с момента выдачи лицензии.

Разовая лицензия выдается заявителю для осуществления экспортных (импортных) операций *по каждой отдельной сделке*: для квотируемых товаров – в пределах календарного года, а в остальных случаях – сроком до 12 месяцев. Однако по мотивированной просьбе заявителя срок действия лицензии может быть продлен.

Министерство иностранных дел оформляет лицензию в течение 15 дней со дня предоставления всех документов. При необходимости проведения дополнительной экспертизы документов оно вправе увеличить указанный срок еще на 10 дней.

Основаниями для отказа в выдаче лицензий являются:

- неправильное оформление заявления;
- представление неполной или недостоверной информации;
- необоснованное занижение договорных цен на экспортируемые товары;
- нарушение международных обязательств Республики Беларусь вследствие реализации внешнеторговой сделки;
- наличие доказанных фактов нарушения установленного порядка осуществления внешнеторговой деятельности.



Решение об отказе в выдаче лицензии должно быть мотивированным и предоставляется заявителю в письменной форме.

Определенную специфику имеет государственное регулирование внешнеторговых **товарообменных** операций. Это связано с тем, что в условиях недостатка валютных средств и преобладающей государственной собственности государство вынуждено контролировать, на каких условиях уходят за рубеж экспортные товарные потоки, которые могли бы принести в страну валюту.

Согласно Положению, сроки исполнения товарообменных договоров не должны превышать 120 дней с момента получения лицензии. В исключительных случаях по согласованию с МИД этот срок может быть продлен до 1 года.

Запрещается проведение внешнеторговых товарообменных операций с использованием расчетно-финансовых операций, если иное не предусмотрено законодательством Республики Беларусь.

Субъект хозяйствования, получивший в установленном порядке генеральную лицензию на проведение внешнеторговой товарообменной операции, обязан в 2-недельный срок после подписания договора представить его с перечнями импортируемых товаров в 3 экземплярах в МИД для регистрации. Заверенные договоры в 2 экземплярах предоставляются заявителю.

За выдачу лицензий, их продление, внесение изменений, а также за выдачу сертификата регистрации контракта и т.п. взимается плата, перечисляемая регистрирующим органом в государственный бюджет.

Порядок **регистрации внешнеторговых контрактов** определен Положением о порядке регистрации внешнеторговых контрактов на экспорт и импорт товаров в Республике Беларусь, утвержденным Приказом Государственного таможенного комитета Республики Беларусь № 354-ОД от 5 августа 1999 года. Как уже указывалось, регистрация осуществляется в соответствии с Постановлением Совета Министров № 1000 от 30.06.99 г. Министерством иностранных дел, областными и Минским городским исполнительными комитетами.

Контракт, подлежащий регистрации, должен содержать следующие условия:

- предмет контракта;
- количество товара;
- цену товара;
- базис поставки;
- условия платежа;

- качество товара;
- порядок сдачи и приемки товара;
- сроки поставки;
- ответственность сторон;
- порядок разрешения споров;
- юридические адреса и банковские реквизиты сторон (расчетный счет, название банка).

К договору, подлежащему регистрации, заявитель обязан приложить следующие документы:

- заявление в одном экземпляре по установленной форме;
- оригинал и копию контракта;
- документ, подтверждающий происхождение товара (при экспорте);
- копию документа о присвоении заявителю учетного номера налогоплательщика (УНН);
- при регистрации товарообменных контрактов – экономическое обоснование эффективности сделки.

Как и при выдаче лицензии, регистрирующий орган может запросить у заявителя дополнительную информацию, или, при необходимости, направить представленные документы для предварительного согласования в республиканские органы государственного управления по закрепленной за ними номенклатуре.

Регистрация контрактов подтверждается сертификатом регистрации контракта, регистрационным номером, печатью регистрирующего органа на каждом листе оригинала контракта, а также подписью должностного лица на сертификате и последнем листе контракта.

Регистрационный номер содержит 12 знаков и формируется следующим образом: первые 6 цифр – код органа, уполномоченного выдавать разрешения; седьмая цифра – последняя цифра года; цифры 8-12 – порядковый номер контракта, который присваивается при регистрации.

Срок для принятия решения о регистрации контракта составляет не более 10 рабочих дней со дня поступления всех требуемых документов в регистрирующий орган.

Если возникает необходимость проведения дополнительной экспертизы представленных документов или запроса дополнительной информации, то срок регистрации контракта исчисляется с даты получения результатов экспертизы или запрошенной информации и составляет в этом случае не более 5 рабочих дней.

Регистрирующий орган вправе отказать в регистрации контрактов по следующим основаниям:

1) отсутствие хотя бы одного из вышеперечисленных условий контракта;

2) отсутствие одного из перечисленных документов, представляемых для регистрации;

3) иные случаи, если условия контракта нарушают установленный в Республике Беларусь порядок осуществления внешнеэкономических операций.

Отказ в регистрации контракта по мотивам нецелесообразности его заключения не допускается.

Зарегистрированные контракты выдаются заявителю при условии представления документов об оплате сбора, установленного в соответствии с законодательством.

Срок действия сертификата регистрации контракта – не более 12 месяцев со дня регистрации контракта. По мотивированной просьбе заявителя срок действия сертификата регистрации контракта (при регистрации контракта на экспорт) может быть продлен регистрирующим органом до 3 месяцев.

Внесение изменений в условия контракта оформляются в виде дополнения к контракту и регистрируются в установленном порядке.

При регистрации изменений, внесенных в ранее зарегистрированный контракт, заявитель представляет в регистрирующий орган следующие документы:

- заявление произвольной формы с указанием причины внесения изменений;
- оригинал ранее зарегистрированного контракта;
- оригинал и копию дополнения к контракту.

Регистрация дополнения (приложения) к контракту подтверждается печатью регистрирующего органа на каждом листе дополнения к контракту.

При регистрации дополнения к контракту в выданный сертификат регистрации контракта могут вноситься изменения. Изменения заверяются подписью уполномоченного должностного лица и печатью регистрирующего органа.

В случае изменений условий контракта в части увеличения количества товара регистрирующий орган может выдать сертификат регистрации контракта на дополнение к контракту. Изменения и дополнения к контракту, подписанные после истечения сро-

ка действия сертификата регистрации контракта, к регистрации не принимаются.

При таможенном оформлении товаров по контракту, помимо иных документов, необходимых для таможенных целей, в пункты таможенного оформления предъявляются оригинал контракта и сертификат регистрации контракта.

Министерство иностранных дел и другие регистрирующие органы ведут банк данных зарегистрированных контрактов. Областные исполкомы и Минский горисполком по согласованному порядку направляют информацию о зарегистрированных контрактах в ГТК и Министерство экономики, а также другие республиканские органы государственного управления Республики Беларусь по их письменным запросам.

Регистрирующий орган вправе приостановить действие выданного сертификата регистрации контракта или признать его недействительным в случае, если заявителем были представлены недостоверные или недействительные документы, послужившие основанием для выдачи сертификата регистрации контракта, а также в случае, если исполнение зарегистрированного контракта может привести к нарушению международных обязательств Республики Беларусь. При этом действие сертификата регистрации контракта может быть возобновлено регистрирующим органом после устранения причин, вызвавших приостановление его действия.

Государственный таможенный комитет до 25 числа месяца, следующего за отчетным, представляет в МИД информацию об исполнении зарегистрированных контрактов по согласованной форме.

Документы, представленные для регистрации контракта, хранятся в регистрирующем органе в течение 3 лет. По истечении этого срока документы уничтожаются в установленном порядке.

## ГЛАВА 3. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК

### § 1. Международно-правовой договор в системе регулирования внешнеэкономических сделок

Как уже указывалось, правовое регулирование внешнеэкономической деятельности осуществляется на двух уровнях – международно-правовом и национальном. Бесспорным является тот факт, что регулирование ВЭД на международно-правовом уровне имеет тенденцию к стремительному усилению.

Для определения правовой природы международных договоров нормативного частноправового характера применительно к Республике Беларусь в настоящее время следует исходить из классической концепции «трансформации». Это означает, что международно-правовой договор такого рода действует (в том числе непосредственно применяется судом при разрешении хозяйственных дел) при соблюдении следующих условий.

1. Участие в договоре Республики Беларусь или (в предусмотренных законом случаях) СССР, выразившееся в подписании, присоединении или иных формах.

2. Ратификация договора парламентом (Национальным собранием или до 1996 г. Верховным Советом) либо иная соответствующая законодательству о международных договорах Республики Беларусь форма введения международно-правового договора в систему внутреннего законодательства.

3. Публикация текста международно-правового договора в официальном издании Республики Беларусь с указанием даты вступления в силу на территории Республики Беларусь.

Если для данного международно-правового договора все эти условия соблюдены, и если при этом его нормы имеют частноправовой характер, т.е. непосредственно устанавливают права и обязанности физических и юридических лиц как участников имущественных (экономических) отношений, – такой договор имеет **приоритет** перед национальным законодательством. Поскольку юридическая сила международно-правовому договору придается соответствующим *внутренним* актом Республики Беларусь, этот приоритет основан не на международно-правовом происхождении акта, а на его *специальном* по сравнению с национальным законодательством характере. Иными словами, если одна национальная

норма (например, соответствующая норма ГК) регулирует договор *купли-продажи товаров*, а вторая национальная норма (норма подписанной и ратифицированной соответствующим образом конвенции) регулирует договор *международной купли-продажи товаров*, то при разрешении спора из внешнеторгового контракта приоритет, разумеется, будет иметь норма конвенции.

Остановимся на конкретных международно-правовых соглашениях, действующих в Республике Беларусь, по вопросам внешнеэкономических сделок.

Договор международной купли-продажи товаров регулируется **Конвенцией ООН 1980 года «О договорах международной купли-продажи товаров»**. Данная Конвенция регулирует заключение, оформление, исполнение договора, а также ответственность сторон за ненадлежащее исполнение. Основной ее целью является создание единого правового режима сделок международной купли-продажи товаров.

Республика Беларусь подписала Конвенцию, будучи в составе СССР, в 1989 году. После распада Советского Союза правопреемство в отношении Конвенции было соответствующим образом подтверждено.

Конвенция состоит из 4 частей, включающих 101 статью. Первая часть «Сфера применения и общие положения» устанавливает, что Конвенция применяется к договорам купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах. Из сферы применения исключены: продажа товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего использования (кроме случаев, когда продавец не знал и не должен был знать, что товары приобретаются для такого использования); продажа товаров с аукциона, в порядке исполнительного производства или иным образом в силу закона, продажа фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег; судов водного и воздушного транспорта, судов на воздушной подушке и электроэнергии. Конвенция не применяется также к случаям, когда обязательства стороны, поставляющей товары, заключаются в основном в выполнении работы или предоставлении услуг: в частности, когда сторона, заказывающая товары, берет на себя обязательства поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства таких товаров.

Во второй части Конвенции «Заключение договора» рассматривается порядок заключения соглашения о международной купле-продаже товаров. Здесь приводится перечень необходимых условий действительности предложения о заключении договора, адре-

сованного одному или нескольким конкретным лицам (оферты), определяются его содержание и виды. В соответствии с Конвенцией оферта считается достаточно определенной, если в ней обозначен товар, прямо или косвенно устанавливаются его количество и цена либо предусматривается порядок их определения.

Оферта вступает в силу с момента получения ее адресатом и может быть отзывной или безотзывной. После изучения предложения о заключении контракта адресат оферты может ее акцептовать, сделав соответствующее заявление или совершив другие действия, свидетельствующие о согласии с офертой (отправить товар или его часть, уплатить деньги за товар и т.д.). Молчание или бездействие сами по себе акцептом не являются. Акцепт должен содержать согласие с офертой и не вносить каких-либо предложений, существенно меняющих ее условия. В противном случае речь должна идти об отклонении первоначального предложения и выдвижении встречной оферты. Договор считается заключенным в момент получения акцепта оферентом или с момента совершения адресатом оферты действий, свидетельствующих о его согласии с условиями оферты.

Третья часть Конвенции «Купля-продажа товаров» непосредственно посвящена регулированию отношений сторон по договору. Впервые в международные нормативные документы по международной купле-продаже товаров вводится понятие *существенного нарушения договора*. В соответствии со статьей 25 при наличии существенного нарушения договора покупатель может требовать замены поставленного товара или заявить о расторжении контракта. Конвенция предоставляет сторонам право приостановить исполнение обязательств по договору, если после заключения контракта станет ясно, что другая сторона не исполнит значительной части своих обязательств. В этом случае при наличии условий возможного существенного нарушения договора потерпевшая сторона также вправе заявить о расторжении контракта.

Третья часть содержит специальные главы, посвященные обязательствам продавца и покупателя, переходу риска, положениям, общим для продавца и покупателя. В качестве общих для продавца и покупателя выделены положения, касающиеся предвидимого нарушения договора и договоров на поставку товаров отдельными партиями, взыскания убытков, процентов с просроченных сумм, освобождения от ответственности, последствий расторжения договора и т.д.

В последней, четвертой части Конвенции «Заключительные статьи», помимо общих вопросов процедурного характера, опреде-

лен порядок ее действия на территории государства, имеющего две или более территориальные единицы с самостоятельными системами права.

Следует подчеркнуть диспозитивный характер основных положений Конвенции. Стороны могут исключить применение Конвенции, отступить от любого из ее положений или изменить его действие. Единственное исключение из этого правила – норма ст. 12, позволяющая договаривающемуся государству, законодательство которого устанавливает письменную форму договора купли-продажи товаров, сделать заявление о неприменимости положений Конвенции, допускающих устную форму договора. Соответствующее заявление было сделано СССР при присоединении к Конвенции, и в настоящее время норма об обязательной письменной форме договора имеет императивное значение.

Поскольку Конвенция не предназначена для регулирования абсолютно всего комплекса отношений по международной купле-продаже товаров, то неурегулированные этим документом вопросы регулируются в соответствии с правом, применимым к конкретному контракту. Применимое право, как и в иных аналогичных случаях, определяется в соответствии с соглашением сторон договора, а при отсутствии соглашения сторон – в соответствии с нормами международного частного права, т.е. в соответствии с коллизионными правилами международно-правовых договоров или национального законодательства.

Надо отметить, что для единообразного *коллизионного* регулирования договоров международной купли-продажи товаров в Гааге в 1986 г. была заключена **Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров**. Однако к настоящему моменту эта Конвенция не вступила в силу, поскольку не набрала достаточного количества ратификаций. Республика Беларусь в Конвенции не участвует.

В 1974 году была заключена **Нью-Йоркская конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров**. Конвенция была разработана ЮНСИТРАЛ. В 1980 г. был принят Протокол об изменении ее положений в целях приведения их в соответствие с нормами Венской конвенции 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров. На территории Республики Беларусь Конвенция действует с 1997 г.

Конвенция устанавливает единый четырехлетний срок исковой давности по рассматриваемым договорам. Дело в том, что в национальных законодательствах стран-участниц срок исковой давности по договорам такого рода колеблется от шести месяцев до



30 лет. Конвенция предусматривает, что четырехлетний срок исковой давности по требованию, вытекающему из нарушения договора, начинается со дня, когда имело место такое нарушение, а по требованию, вытекающему из дефекта или иного несоответствия товара условиям договора, – со дня фактической передачи товара покупателю или его отказа от принятия товара.

Нью-Йоркская конвенция 1974 г. устанавливает также правила о перерыве или продлении срока исковой давности и порядке его исчисления. Вводится общее ограничение срока исковой давности – 10 лет. В соответствии с Конвенцией истечение срока исковой давности принимается во внимание при рассмотрении спора только по заявлению стороны, участвующей в процессе. При наличии такого заявления право требования не подлежит признанию и принудительному осуществлению, если рассмотрение спора начато после истечения срока исковой давности.

В настоящее время международные экономические организации прилагают немало усилий к разработке универсальных конвенций по иным видам внешнеэкономических сделок. Так, в 1988 г. были заключены три Конвенции УНИДРУА: **о международном факторинге, о международном финансовом лизинге и о международной аренде оборудования**. Однако к настоящему моменту Республика Беларусь к этим Конвенциям не присоединилась (Российская Федерация с 1998 г. участвует в Конвенции о международном финансовом лизинге).

С участием Беларуси в Москве в 1998 г. была заключена **Конвенция о межгосударственном лизинге**, призванная урегулировать лизинговые отношения между субъектами хозяйствования государств-участников соглашения.

В 1992 г. в рамках СНГ было заключено **Соглашение об общих условиях поставок между организациями государств – участников СНГ (ОУП СНГ)**. Участниками ОУП СНГ являются Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан и Украина.

Соглашение распространяется на отношения между субъектами хозяйствования независимо от форм собственности государств-участников СНГ по межгосударственным экономическим связям. Предприятия свободны в выборе предмета договора, определении обязательств, любых других условий хозяйственных взаимоотношений, за исключением случаев поставки товаров по межгосударственным соглашениям. ОУП СНГ содержат, в частности, положения, касающиеся заключения, изменения и расторжения договоров.

Определенное значение сохраняют заключенные во время существования СССР Общие условия поставок между СССР и отдельными странами и межгосударственными образованиями. Так, в свое время заключались: **ОУП СССР – КНР** (1990 г.), **ОУП СССР – КНДР** (1981 г.), **ОУП СССР – СФРЮ** (1977 г.), **ОУП СЭВ** (1968/1988 гг.), **ОУП СЭВ – Финляндия** (1978 г.). Все эти документы утратили нормативное (обязательное) значение с распадом СЭВ, СССР и СФРЮ. В настоящее время они применяются факультативно в тех случаях, когда стороны включают ссылки на них в контракты.

Стороны вправе указать в контракте любой из международно-правовых договоров, независимо от участия в этом договоре Республики Беларусь. В этом случае суд обязан будет применить указанный сторонами документ, но он будет применяться не в качестве действующего на территории Республики Беларусь права, а в качестве *права, избранного сторонами*, либо в качестве *условий договора*.

## **§ 2. Внутреннее законодательство Республики Беларусь по внешнеэкономическим сделкам. Применение к внешнеэкономическим сделкам иностранного права**

Основу правового регулирования внешнеэкономических сделок в Республике Беларусь составляет раздел VII Гражданского кодекса «Международное частное право».

В соответствии со ст. 1073 ГК гражданско-правовые отношения с участием иностранных граждан или иностранных юридических лиц либо осложненные иностранным элементом регулируются правом, определяемым на основании «Конституции Республики Беларусь, настоящего Кодекса, иных законодательных актов, международных договоров Республики Беларусь и не противоречащих законодательству Республики Беларусь международных обычаев». Следовательно, первым вопросом правового характера в отношении внешнеэкономических сделок является вопрос о применимом праве.

Основные коллизионные правила ГК таковы. К форме сделки применяется, как правило, право места совершения сделки (ст. 1116). Исковая давность определяется по праву страны, применяемому для регулирования соответствующего отношения (ст. 1118). Форма и срок действия доверенности определяются по праву страны, где выдана доверенность (ст. 1117). Договорные отношения регулируются либо правом, названным самими контрагентами (ст. 1124), либо (с некоторыми исключениями) правом страны, где имеет ос-

новное место деятельности стороны, осуществляющая исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора (ст. 1125). Сделки, имеющие своим объектом недвижимое имущество, регулируются правом страны, где находится это имущество (ст. 1125).

Вопросы перехода (возникновения и прекращения) права собственности на имущество по сделке определяются, согласно статье 1120, по праву *места совершения сделки* (если иное не установлено соглашением сторон). Кроме того, специальная коллизионная норма предусмотрена в отношении права собственности на движимое имущество, *находящееся в пути по сделке* (ст. 1122). Право собственности на такое имущество определяется по праву страны, из которой оно отправлено, если иное не установлено соглашением сторон.

Будучи нормой закона, коллизионная норма обязательна для суда и подлежит применению во всех случаях, независимо от воли участников процесса. Кроме того, применение иностранного права не зависит от того, применяется ли в соответствующей стране к аналогичным случаям право Республики Беларусь (ст. 1098). Суд может отказать в применении иностранного права, применив законодательство Республики Беларусь, только в двух случаях.

1. Согласно ст. 1099, иностранное право не применяется в случаях, когда его применение противоречило бы основам правопорядка (публичному порядку) Республики Беларусь (так называемая оговорка о публичном порядке). Необходимо отметить, однако, что, несмотря на отсутствие в законе соответствующих указаний, господствующая доктрина и практика исходят из экстраординарного, чрезвычайного характера применения оговорки о публичном порядке, и, во всяком случае, крайней нежелательности применения ее к отношениям внешнеэкономического характера.

2. Статья 1100 ГК устанавливает, что «правила настоящего раздела (в данном контексте речь идет о *коллизионных* правилах – **О.Т.**) не затрагивают действия императивных норм права Республики Беларусь, регулирующих соответствующие отношения независимо от подлежащего применению права». Далее в статье указывается, что «при применении права какой-либо страны (кроме Республики Беларусь), согласно правилам настоящего раздела, суд может применить императивные нормы права другой страны, имеющие тесную связь с рассматриваемым отношением, если, согласно праву этой страны, такие нормы должны регулировать соответствующие отношения независимо от подлежащего применению права. При этом суд должен принимать во внимание назначение и характер таких норм, а также последствия их применения».

Под «императивными нормами» в смысле статьи 1100 понимаются не все нормы гражданского права Республики Беларусь императивного характера, а лишь некоторые из них, направленные на **особую защиту общественно-значимых, публичных интересов**. Таковыми признаются нормы, находящиеся на границе частного и публичного права, т.е. нормы частного права, являющиеся продолжением публично-правовых начал, и нормы публичного права, воздействующие на частноправовые отношения.

К таким императивным нормам относятся:

- нормы об общих началах гражданского права;
- нормы о пределах осуществления гражданских прав;
- нормы о недействительности сделок, совершенных с противоправной целью;
- нормы о свободе договора.

Кроме того, по основанию императивности вне зависимости от применимого к договору права можно применить национальные правила о давности; о защите прав потребителей и о форме сделок, если правила применимого иностранного законодательства в данном случае ущемляют права национальных субъектов. Доктрина относит к указанной категории также нормы антимонопольного регулирования.

Затруднительным является применение к внешнеэкономической сделке императивных норм иностранного права согласно части второй ст. 1100. Исключение применения **иностранного** права, указанного коллизией либо соглашением сторон, и применение императивных норм права другой страны, имеющих тесную связь с рассматриваемым отношением, должно иметь место только при соблюдении следующих условий.

1. Такое применение возможно только в случае заявления соответствующего **требования** заинтересованной стороной по делу (истцом или ответчиком). В отличие от императивных норм национального права, иностранные нормы аналогичного характера обслуживают публичные интересы *иностранного* государства или граничащие с публичными частные интересы *иностранных* субъектов хозяйствования. Необходимости в самостоятельном поиске и применении таких норм у белорусского суда нет. Однако в соответствии со ст. 1100 белорусский суд обязан учесть соответствующую просьбу заинтересованной стороны.

2. Заявившая требование о применении императивных норм иностранного права сторона обязана **доказать** в суде:

- что рассматриваемое правоотношение действительно имеет тесную связь с правом *другой* страны (не той, право которой под-

лежит применению к сделке в соответствии с коллизионными правилами или предварительным соглашением сторон);

- что в праве этой другой страны действительно имеются императивные нормы, которые должны регулировать соответствующее отношение независимо от подлежащего применению права.

После того, как определено право, подлежащее применению к внешнеэкономической сделке, все возможные вопросы разрешаются сторонами или судом в соответствии с этим правом. Если в соответствии с коллизионными нормами или соглашением сторон подлежит применению белорусское законодательство, то вопрос разрешается исходя из правил ГК или специального закона, регулирующего конкретное договорное отношение.

Следует учитывать, что любое другое экономическое регулирование, помимо законодательного, т.е. нормы декретов и указов Президента, постановлений Правительства и т.п., применяется к внешнеэкономическим сделкам лишь постольку, поскольку эти нормы имеют **гражданско-правовой (частноправовой)** характер. Так, например, специальные акты Президента или Правительства, предусматривающие повышенную (в сравнении с нормами ГК) ответственность сторон за несвоевременные расчеты или иное ненадлежащее исполнение (неисполнение) обязательства, к внешнеэкономическим сделкам неприменимы. Дело в том, что эти особые меры устанавливаются исходя из конкретных внутриэкономических целей (преодоление кризиса неплатежей, стабилизация экономики, реформирование хозяйственных отношений и др.), а следовательно, носят **публично-правовой** характер и в силу этого не могут быть распространены на частные договорные отношения с иностранными контрагентами. Поэтому еще раз подчеркнем: при применении национального законодательства в соответствии с коллизионной нормой или по соглашению сторон применяются только **материально-правовые нормы ГК и гражданско-правового законодательства об отдельных видах договоров**. Могут быть применены подзаконные нормативно-правовые акты, детализирующие, уточняющие либо толкующие положения ГК, но никак не административно-правовые меры, адресованные сугубо национальным субъектам хозяйствования.

Аналогичные правила действуют и в отношении применимого **иностранного** права. Поэтому, устанавливая содержание иностранного законодательства, стороны и суд обязательно должны выяснять, не является ли конкретная норма административной и рассчитанной на внутриэкономические процессы.

Установление иностранного права судом производится в соответствии со статьей 1095 ГК Республики Беларусь.

Согласно указанной статье, в целях установления содержания норм иностранного права суд может обратиться в установленном порядке за содействием и разъяснением к Министерству юстиции, иным компетентным государственным органам Республики Беларусь, в том числе находящимся за границей, либо привлечь экспертов. Лица, участвующие в деле, вправе представлять документы, подтверждающие содержание норм иностранного права, на которые они ссылаются в обоснование своих требований или возражений, и иным образом содействовать суду в установлении содержания этих норм.

При применении иностранного права суд или иной государственный орган устанавливает содержание его норм в соответствии с их официальным толкованием, практикой применения и доктриной в соответствующем иностранном государстве. Наконец, если содержание норм иностранного права, несмотря на предпринятые в соответствии с настоящей статьей меры, в разумные сроки не установлено, применяется право Республики Беларусь.

В случае необходимости применения иностранного права в соответствии с коллизионными нормами ГК или соглашением сторон суд обязан установить содержание иностранного права официальным путем. Для этого он в соответствии с действующими международно-правовыми соглашениями обращается в компетентные органы с запросом о предоставлении информации. Республика Беларусь является участницей Европейской конвенции об информации о зарубежном праве 1968 г., договоров и конвенций о правовой помощи и правовых отношениях, конвенций по вопросам гражданского процесса, которые также предусматривают специальные механизмы для получения такой информации.

Если государство, право которого подлежит применению, не участвует в соответствующем международно-правовом соглашении, либо официальную информацию в срок, установленный указанным соглашением (или в разумный срок), получить не удалось, то суд обязан проинформировать об этом лиц, участвующих в деле. Суд предлагает им представить документы, подтверждающие содержание норм иностранного права, на которых они основывают свои требования или возражения. Если таких документов или иных доказательств стороны не представили, применяется национальное право Республики Беларусь.

### § 3. **Иные источники правового регулирования внешнеэкономических сделок**

В последние десятилетия широкое распространение в сфере международной торговли получили типовые контракты, общие условия, своды единообразных правил, общие принципы, кодексы поведения и т.д., подготавливаемые различными организациями деловых кругов. Это документы негосударственного происхождения, содержащие единообразные правила поведения в различных областях международных хозяйственных отношений, но не являющиеся законодательством в его традиционном понимании.

Нельзя не заметить, что регулирующее значение актов негосударственного происхождения неуклонно возрастает. Отсюда настоятельная потребность в уяснении их правовой природы и места, которое они занимают в белорусской системе правового регулирования ВЭД.

Наибольшую значимость при осуществлении внешнеторговых операций имеют торговые обычаи. Поэтому необходимо остановиться на их описании более подробно.

Закключая внешнеторговый договор, партнеры должны четко распределить между собой многочисленные обязанности, связанные с доставкой товара от продавца к покупателю (транспортировка, страхование в пути, оформление таможенных документов и т.д.). Для единообразного понимания прав и обязанностей сторон контракта деловой практикой были выработаны базисные условия поставки, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товаров, устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя.

Виды и трактовка базисных условий контрактов в практике складывались в течение длительного периода времени и аккумулировали торговую практику ведущих стран – участниц международной торговли.

*Базисными* указанные условия контракта называются потому, что в зависимости от избранного сторонами условия рассчитывается *базис цены*. Иными словами, чем больше обязанностей по контракту лежит на продавце, тем выше цена поставки, поскольку в цену включаются все действия и связанные с ними расходы продавца.

Каждое базисное условие в процессе его длительного применения получило собственное наименование: «франко-завод», «франко-перевозчик», «свободно вдоль борта судна» и т.д. Эти наименования известны в настоящее время как **торговые термины**. Та-

ким образом, под словами *базисные условия поставки* и *торговые (коммерческие) термины* понимается, по сути, одно и то же. По своей юридической природе торговые термины (базисные условия поставки) являются правовыми торговыми обычаями. В настоящее время эти обычаи позитивированы (записаны) и систематизированы, что, однако, вовсе не изменяет их **обычного** (а не законодательного) значения.

Большую работу по выработке общего подхода к толкованию коммерческих терминов провела Международная торговая палата. Эта авторитетная международная организация обобщила и систематизировала применяемые в отдельных странах торговые термины, издав их в виде специального сборника – «Инкотермс».

«Инкотермс» (Incoterms – **I**nternational **C**ommercial **T**erms – Международные коммерческие термины) впервые были опубликованы в 1936 году под полным названием – Правила толкования международных коммерческих терминов – Инкотермс.

Последующие редакции данного документа (в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 г.) отражали потребность обобщения коммерческой практики, согласование единообразных правил толкования общепринятых ключевых понятий и обеспечение их широкого применения. В них получили отражение изменения в технике взаимоотношений сторон по договору международной купли-продажи товаров. С этой целью МТП не только последовательно публикует Инкотермс в различных редакциях, но и обеспечивает потребности коммерсантов путем публикации Комментариев к Инкотермс. Так, первый Комментарий был опубликован к Инкотермс 1990, а второй – к Инкотермс 2000.

Инкотермс предназначен для урегулирования юридических и коммерческих вопросов, которые не нашли отражения в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. и не всегда одинаково понимаются в разных странах.

Следует подчеркнуть, что в Республике Беларусь Инкотермс применяется только в том случае, если на него сделана прямая ссылка в контракте и, при этом, в контракте не предусмотрено иного, чем в тексте Инкотермс. Кроме того, сторонам по договору купли-продажи настоятельно рекомендуется включать в договор при согласовании соответствующего торгового термина указание на Инкотермс 2000 для уточнения применения именно данной редакции, с тем, чтобы избежать применения предыдущих редакций и недопонимания сторонами конкретного содержания того или иного термина.



Важно отметить, что Инкотермс содержит правила об обязанностях сторон договора международной купли-продажи товаров, оставляя в стороне как вопросы реализации принадлежащих сторонам по данному договору прав, так и вопросы, возникающие из смежных договоров, заключаемых согласно тому или иному торговому термину (договоры перевозки и страхования). Следует также обратить внимание на круг вопросов, которые в Инкотермс не урегулированы. Прежде всего, в Инкотермс 2000, также, как и в Конвенции ООН о международных договорах купли-продажи товаров 1980 г., отсутствуют правила о переходе права собственности с продавца на покупателя. Этот вопрос решается в соответствии с нормами применимого к данному отношению права. За рамками правил Инкотермс 2000 остались и последствия невыполнения сторонами обязательств по договору международной купли-продажи товаров, включая основания освобождения сторон от ответственности, что регламентируется либо Конвенцией ООН 1980 г., либо нормами применимого права.

Инкотермс 2000 содержит правила толкования 13 торговых терминов.

1. Термин **EXW (Ex Works) – франко-завод** – означает, что продавец выполняет свое обязательство по поставке, когда он предоставляет товар в распоряжение покупателя на своем предприятии (складе). В частности, он не отвечает за погрузку товара на транспортное средство, предоставленное покупателем, а также за таможенную очистку товара для вывоза, если не оговорено иное. Покупатель несет все расходы и риски в связи с перевозкой товара от предприятия продавца к месту назначения. Данный термин может быть использован при перевозке любым видом транспорта.

2. Термин **FCA (Free Carrier) – франко-перевозчик с указанием обусловленного пункта** – означает, что продавец считается выполнившим свое обязательство по передаче товара, прошедшего таможенную очистку для вывоза, с момента передачи его в распоряжение указанного покупателем перевозчика в обусловленном пункте. Риск случайной гибели и случайного повреждения товара переходит с продавца на покупателя с момента передачи товара перевозчику.

3. Термин **FAS (Free Alongside Ship) – свободно вдоль борта судна с указанием порта отгрузки** – означает, что продавец считается выполнившим свое обязательство по передаче товара, когда товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтерах в согласованном порту отгрузки. С этого момента покупатель несет

все расходы и риски случайной гибели или случайного повреждения товара.

4. Термин **FOB (Free on Board) – свободно на борту с указанием порта отгрузки** – означает, что продавец считается выполнившим свое обязательство по передаче товара с момента перехода товара через поручни судна в согласованном порту отгрузки. С этого момента покупатель несет все расходы и риски случайной гибели или случайного повреждения товара. На продавца возлагаются обязанности по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара.

5. Термин **CFR (Cost and Freight) – стоимость и фрахт с указанием порта назначения** – означает, что продавец обязан оплатить все расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в согласованный порт назначения. На продавца возлагается обязанность по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара. Он считается выполнившим свое обязательство по передаче товара с момента перехода товара через поручни судна в согласованном порту отгрузки. С этого момента покупатель несет все расходы и риски случайной гибели или случайного повреждения товара.

6. Термин **CIF (Cost, Insurance, Freight) – стоимость, страхование и фрахт с указанием порта назначения** – означает, что продавец несет те же обязанности, что и по условиям CFR, т.е. он обязан оплатить все расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в согласованный порт назначения. Кроме того, продавец должен обеспечить морское страхование от риска гибели или повреждения товара во время перевозки. На него же возлагаются обязанности по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара.

7. Термин **CPT (Carriage Paid to) – перевозка оплачена до... с указанием пункта назначения** – означает, что продавец оплачивает перевозку товара до согласованного места назначения. Риск случайной гибели или повреждения товара, а также любых дополнительных расходов, возникающих после передачи товара перевозчику, переходит на покупателя с момента передачи товара перевозчику. При осуществлении транспортировки несколькими последовательными перевозчиками в согласованном направлении все риски переходят с момента передачи товара первому перевозчику. На продавца возлагаются обязанности по выполнению экспортных таможенных формальностей.

8. Термин **CIP (Carriage and Insurance Paid to) – перевозка и страхование оплачены до... с указанием пункта назначения** –

означает, что продавец несет те же обязанности, что и согласно термину СРТ. Кроме того, продавец, как и по условиям CIF, обязан обеспечить транспортное страхование от рисков случайной гибели или случайного повреждения товара.

9. Термин **DAF (Delivery At Frontier) – франко-граница, поставка на границе с указанием обусловленного пункта** – означает, что продавец считается выполнившим свое обязательство по передаче товара с момента прибытия очищенного от экспортных пошлин товара в согласованный пункт или место на границе, однако, до поступления на таможенную границу принимающей страны.

10. Термин **DES (Delivery Ex Ship) – поставка с судна с указанием порта назначения** – означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по передаче товара с момента предоставления на судне в согласованном порту назначения неоочищенного от таможенных пошлин при ввозе товара в распоряжение покупателя. С этого момента на покупателя переходит и риск случайной гибели или случайного повреждения товара. Все расходы и риски по доставке товара в порт назначения несет продавец.

11. Термин **DEQ (Delivered Ex Quay) – поставка с причала с указанием порта назначения** – означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по передаче товара с момента предоставления товара в распоряжение покупателя на причале (пристани) в согласованном порту назначения. На покупателя возлагается обязанность по выполнению таможенных формальностей, необходимых при ввозе товара.

12. Термин **DDU (Delivered Duty Unpaid) – поставка без уплаты пошлин с указанием пункта назначения** – означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по передаче товара с момента его доставки в согласованный пункт импортирующей страны. Продавец должен оплатить все связанные с этим расходы и нести все риски, падающие на товар, за исключением уплаты налогов, пошлин и иных официальных сборов, взимаемых при ввозе товара, а также нести все расходы и риски в связи с осуществлением таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара.

13. Термин **DDP (Delivered Duty Paid) – поставка с уплатой пошлин с указанием пункта назначения** – означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по передаче товара с момента предоставления его в согласованном пункте в стране ввоза. Продавец несет все риски и расходы, связанные с ввозом товара, включая уплату налогов, пошлин и иных сборов, взимаемых при ввозе. Данный термин нецелесообразно использо-

вать, если по товару требуется импортная лицензия и продавец не может обеспечить ее получение.

Как и в редакции 1990 года, все термины разделены на четыре группы.

**Первая группа «Е»** содержит один термин – EXW (Ex Works) – франко-завод, при котором продавец выполняет свое обязательство по поставке, когда он предоставляет товар в распоряжение покупателя на своем предприятии или на складе.

**Вторая группа «F»** содержит три термина:

- FCA – франко-перевозчик;

- FAS (Free Alongside Ship) – свободно вдоль борта судна, порт отгрузки;

- FOB (Free on Board) – свободно на борту, порт отгрузки.

Продавец считается выполнившим свою обязанность по передаче товара покупателю с момента передачи его в согласованном пункте или порту перевозчику, включая морского перевозчика. С этого же момента покупатель несет риски случайной гибели или случайного повреждения товара.

**Третья группа «С»** содержит четыре термина. Два из них предназначены для использования при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом:

- CFR (Cost and Freight) – стоимость и фрахт, порт назначения;

- CIF (Cost, Insurance, Freight) – стоимость, страхование и фрахт, порт назначения.

Два других используются при перевозке товара любым транспортом:

- CPT (Carriage Paid to) – перевозка оплачена до... пункта назначения;

- CIP (Carriage and Insurance Paid to) – перевозка и страхование оплачены до... пункта назначения.

Особенность терминов данной группы заключается в том, что с коммерческой точки зрения продавец за свой счет обеспечивает доставку товара до согласованного места или порта, а с юридической точки зрения – риск случайной гибели или повреждения товара переходит с продавца на покупателя в момент передачи товара перевозчику в порту отгрузки.

**Четвертая группа «D»** содержит пять терминов. Три из них могут быть использованы при перевозке товара любым видом транспорта: DAF, DDU и DDP, а два (DES и DEQ) – исключительно морским или внутренним водным транспортом. Только по условиям терминов этой четвертой группы обязанность продавца по передаче товара перемещается в страну назначения. По всем другим терминам

продавец выполняет свою обязанность по передаче товара в собственной стране либо путем предоставления товара покупателю в месте нахождения продавца (EXW), либо путем передачи товара перевозчику (FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP) [32, 9].

Кроме Инкотермс, в системе нормативных актов негосударственного происхождения выделяют иные своды единообразных правил, а также типовые проформы, кодексы поведения, принципы коммерческих договоров и др.

Под наименованием **сводов единообразных правил** рассматриваются в первую очередь публикации МТП. Это описанные выше Международные правила МТП по толкованию торговых терминов Инкотермс 2000 (публикация № 460), а также Унифицированные правила для документарных аккредитивов (публикация № 500); Унифицированные правила по инкассо торговых документов (публикация № 522); Унифицированные правила по договорным гарантиям (публикация № 325), гарантиям по первому требованию (публикация № 458) и некоторые другие. К этой же категории относят систематизированные своды морских обычаев Международного морского комитета – например, Йорк-Антверпенские правила по общей аварии. Юридическая природа указанных публикаций большинством авторов определяется как правовая обычай.

К так называемым **типовым проформам** относятся разрабатываемые как самими участниками делового оборота, так и международными организациями примерные формы контрактов, которые используются в деловой практике как образец, принимаемый за основу при заключении конкретного контракта. Типовые контракты призваны облегчить осуществление коммерческих операций и, как правило, учитывают и сложившуюся деловую практику, и международное регулирование соответствующих отношений, и национальное законодательство заинтересованных сторон.

Большую известность получили общие условия и типовые контракты, подготовленные ЕЭК ООН. Ею разработано свыше трех десятков таких документов: на поставку машин и оборудования, куплю-продажу ряда других товаров, в частности, сырьевых и т.п. Значение типовых контрактов имели и упомянутые выше Общие условия поставок СЭВ, а также ряд двусторонних ОУП, заключенных между СССР и некоторыми государствами. Наконец, к этой же категории следует отнести типовые контракты, разрабатываемые различными международными профессиональными ассоциациями, например, Международной федерацией инженеров-консультантов (ФИДИК), Организацией по координации европейской ме-

таллообработывающей промышленности (ОРГАЛИМ), Ассоциацией по торговле зерном и кормами (ГАФТА) и др.

Все эти документы носят рекомендательный характер и приобретают юридическую силу для сторон в случае заключения ими договора на основе определенной типовой проформы либо наличия в контракте отсылки к тем или иным общим условиям. В результате они, как и положения Инкотермс, становятся договорными условиями и применяются в Республике Беларусь именно в этом качестве.

Условия типовых договоров могут не совпадать с нормами права, применимого к конкретному контракту. Если норма национального права в этом случае является диспозитивной, то правило типовой проформы, включенное в контракт, имеет приоритет перед нормой законодательства. В то же время контрактные положения не могут противоречить императивным нормам права, применимого к контракту, поэтому в случае такого несоответствия приоритет имеет императивная норма законодательства. Как видно, соотношение права (законодательства) и типовой проформы аналогично принятому в праве большинства государств соотношению права и договора.

Определенное распространение получили создаваемые на негосударственном уровне документы, которые иногда собирательно называются «кодексами поведения». Например, Международная торговая палата в 1937 году приняла Международный кодекс рекламной практики, впоследствии неоднократно пересматривавшийся. Ею же разработан ряд кодексов относительно маркетинговой деятельности, в том числе по продвижению товаров, их продаже по почте, практике непосредственных продаж, а также по проведению маркетинговых и социальных исследований. Международная ассоциация франшизы издала Кодекс поведения при совершении договоров франшизы, Международная ассоциация юристов – Правила поведения международных арбитров; аналогичные документы создаются соответствующими биржами и банковскими ассоциациями. Правовая природа этих документов в настоящее время является предметом дискуссий.

Еще одной формой негосударственного регулирования являются Принципы международных коммерческих договоров, разработанные УНИДРУА в 1994 г. Целью этого документа является установление сбалансированного свода норм, предназначенных для использования в международной торговой практике. В нем, в числе прочего, нашли свое отражение нормы, регулирующие общие поло-

жения в сфере договорных обязательств, процедуру заключения договора, его содержание, исполнение, толкование и т.д. Согласно тексту документа, Принципы УНИДРУА применяются, если в контракте стороны сделали на него прямую ссылку либо назвали в качестве регулятора отношений по контракту общие принципы права или аналогичные положения. Кроме того, Принципы УНИДРУА могут использоваться для толкования и восполнения содержания международных унифицированных правовых документов и для решения проблем, возникающих в ситуациях, когда установить соответствующую норму применимого права оказывается невозможным.

В целом, место конкретного нормативного документа негосударственного происхождения в системе правового регулирования зависит от многих факторов. Если данный документ представляет собой свод обычаев, то его место зависит от отношения законодателя к обычному регулированию и соответствует месту обычая в системе национального права. Если мы имеем типовую проформу, общие условия и т.п., то в случае включения соответствующей ссылки в контракт они действуют в качестве условий договора. Точно так же включение в контракт любого из обычаев придает ему силу договорного условия, и он будет применен судом в этом качестве независимо от признания или непризнания данного обычая государством (законодательством).

Таким образом, в сфере внешнеэкономической деятельности большое значение приобретают правила, не исходящие непосредственно от государства или государств. Эти правила создаются в ходе деятельности участников делового оборота. Среди этих правил выделяются обычаи и обыкновения; основывающиеся на них, но имеющие собственную специфику единообразные своды; договорные условия, в том числе базирующиеся на типовых проформах; кодексы поведения; принципы коммерческих договоров.

## ГЛАВА 4. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СДЕЛКИ КАК РАЗНОВИДНОСТЬ СДЕЛОК ГРАЖДАНСКО- ПРАВОВОГО ХАРАКТЕРА

### § 1. Понятие внешнеэкономической сделки

Внешнеэкономическая деятельность как обособленный комплекс экономических отношений состоит из отдельных внешнеэкономических *операций*, каждая из которых имеет конкретную экономическую цель и собственное правовое оформление.

Понятие внешнеэкономической операции включает всю реальную деятельность субъекта ВЭД по продвижению товара (услуги), включая подготовительную работу, переговоры, подписание контракта, претензионную работу и т.д. При этом юридическое значение имеет не вся указанная деятельность, а лишь конкретные ее проявления.

Правовой формой внешнеэкономической операции, фиксирующей факт ее осуществления и порождающей правовые последствия, является внешнеэкономическая сделка.

Полноценное правовое регулирование в сфере ВЭД невозможно без выработки терминологически точной дефиниции внешнеэкономической сделки, поскольку и юридическая квалификация сделки, и выбор надлежащего источника права (международно-правовая норма или норма внутреннего законодательства, коллизионная или материально-правовая) возможны только в том случае, если сделка будет однозначно определена как «внешнеэкономическая».

Действующее в Республике Беларусь законодательство легального определения внешнеэкономической или внешнеторговой сделки не содержит.

В науке международного частного права внешнеэкономические сделки определяются как совершаемые в ходе осуществления предпринимательской деятельности договоры между лицами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах.

При этом следует обратить внимание на тот факт, что квалифицирующим признаком внешнеэкономической сделки является именно нахождение сторон в разных государствах, а не их государственная принадлежность. Слово «нахождение» понимается в юридическом, а не в физическом смысле, т.е. речь идет о юридическом адресе, а не о физическом пребывании субъекта сделки.

Любая сделка с иностранным элементом, будь то субъект сделки, ее объект или лишь факт заключения сделки за рубежом,



потенциально несет в себе коллизионные вопросы, а, следовательно, ее регулирование имеет, скорее, международно-частноправовой, нежели гражданско-правовой (хозяйственно-правовой) характер.

Именно это свойство положено в основу другой правовой дефиниции внешнеэкономической сделки, согласно которой она определяется как гражданско-правовая сделка предпринимательского (хозяйственного) характера, осложненная иностранным элементом. Под иностранным элементом при этом понимается наличие любого из следующих условий:

- хотя бы одним из участников сделки является иностранный субъект права (юридическое или физическое лицо, государство);
- хотя бы один из участников сделки находится за рубежом, т.е. имеет за рубежом юридический адрес или постоянное место жительства;
- сделка или отдельные ее правовые составляющие совершены за рубежом;
- сделка совершена в отношении имущества, находящегося за рубежом;
- сделка подлежит исполнению за рубежом.

Абсолютное большинство сделок предпринимательского характера, заключаемых между контрагентами, находящимися в разных государствах, являются торговыми договорами, т.е. представляют собой *куплю-продажу* товаров, услуг или результатов творческой деятельности. В силу этого иногда понятия «внешнеэкономическая», «внешнеторговая», «международная торговая» сделка употребляются как синонимы. Между понятиями «сделка» и «договор» в контексте внешнеэкономических отношений по этой же причине иногда ставится знак «приблизительно равно».

Таким образом, основным критерием отнесения сделки к категории внешнеэкономических (международных) является связь данной сделки более чем с одной системой национального права, или, говоря иначе, наличие коллизионного вопроса.

Кроме этого основного признака внешнеторговых сделок, можно назвать еще ряд дополнительных, или факультативных. Наличие этих признаков необязательно для квалификации сделки как внешнеэкономической, однако, их наличие, как правило, дает основание не сомневаться в их внешнеэкономическом характере. Среди таких признаков чаще всего называют:

- 1) пересечение товаром границы;
- 2) платеж в иностранной по отношению хотя бы к одному из контрагентов валюте.

Квалификация контракта в качестве международного (внешнеэкономического) исключает прямое национально-правовое регулирование. Такие контракты регулируются международно-правовыми договорами, коллизионными правилами и только в случае прямого указания коллизионной нормы – национальным законодательством того государства, на которое указывает коллизионная привязка.

## § 2. Виды внешнеэкономических сделок

Внешнеэкономические операции представляют собой комплекс основных и вспомогательных (обеспечивающих) видов коммерческой деятельности, т.е. набор технических приемов, последовательное применение которых обеспечивает реализацию либо приобретение товаров, работ, услуг. Таким образом, понятием «внешнеэкономические (внешнеторговые) операции» обозначается экономическая сущность коммерческой деятельности. Юридическим же оформлением внешнеэкономических операций, как указывалось выше, являются внешнеэкономические сделки.

Внешнеэкономические операции могут оформляться одной или несколькими сделками.

Большинство внешнеэкономических операций относятся к одной из 3 основных категорий.

1. Купля-продажа товаров.
2. Купля-продажа услуг.
3. Купля-продажа объектов интеллектуальной собственности.

Как видно, все операции такого рода сводятся к **купле-продаже**, разница состоит только в ее объекте. Именно поэтому независимо от того, *что* продается – услуги, работы или лицензии (патенты), все эти сделки совершенно правомерно принято называть **торговыми**.

В любом внешнеторговом договоре одна сторона предоставляет определенного рода товар или услуги, а обязанности другой стороны сводятся в основном к их оплате. Сторона, которая предоставляет товар или услуги – продавец, наймодатель, лицензиар, подрядчик и т.д., является *основным исполнителем* по сделке. Действия именно этой стороны, как правило, дают наименование соответствующему договору (подряд, наем, заем и пр.). Другая сторона считается *неосновным исполнителем*. Этот момент очень важен для определения применимого к договору права, поскольку в большинстве стран к международной торговой сделке при отсутствии

соглашения сторон применяют право страны, где имеет местонахождение основной исполнитель по сделке.

В *первой категории* (внешнеторговых операциях по **купле-продаже товаров**) различают:

- экспортные (реэкспортные) операции;
- импортные (реимпортные) операции;
- товарообменные операции.

Под *экспортом* понимается вывоз товаров за пределы таможенной территории страны. При этом в страну поступают денежные (валютные) ресурсы. Что касается реэкспорта, то это разновидность экспортных операций, при которой вывозу подлежит товар, ранее ввезенный в страну.

Категория «реэкспорт» имеет в большей степени экономическое, нежели правовое значение. Смысл введения данного понятия состоит в том, чтобы льготировать соответствующую операцию по таможенным или иным платежам. Дело в том, что если товар ввозится в страну для последующего экспорта, нецелесообразно приравнивать такую операцию по платежам к чисто экспортным.

Реэкспортные (реимпортные) операции могут осуществляться в следующих случаях:

- при использовании традиционных исторически сложившихся форм торговли, таких, как биржи, выставки, аукционы;
- при отказе покупателя (форс-мажор, банкротство и т.п.) или при иных обстоятельствах – так называемый вынужденный реэкспорт;
- реэкспорт (реимпорт) как составная часть более сложной операции (предпродажная подготовка товаров, ввезенных для импорта в другую страну и т.п.);
- реэкспорт с целью получения прибыли на разнице в ценах;
- реэкспорт через свободные зоны портов и др.

**Товарообменные (встречные) операции** предполагают два товарных потока – экспортный и импортный. Известно более десятка разновидностей товарообменных операций. Наиболее типичными в мировой деловой практике являются следующие.

*1. Бартер.* Бартерной называется одновременная эквивалентная разовая товарообменная сделка. В отношениях бартерного характера в контракте указывается как экспортируемый, так и импортируемый товар. Денежное сальдо при таких операциях не допускается. Договорные отношения носят разовый характер, т.е. речь в данном случае, как правило, не идет о стабильных хозяйственных связях. Бартер является наименее распространенной в международном торговом обороте операцией в силу своей примитивности и

отсутствия валютных поступлений. В условиях проблемной экономики, при кризисах, валютных ограничениях и т.п. бартер получает значительное распространение, что имеет место и в отечественной практике.

2. *Торговая компенсация.* При торговых компенсационных сделках на момент заключения контракта определенно известен только товар, отправляющийся в одну сторону – как правило, на экспорт. При этом согласовывается оплата товаром, а не валютой. В контракте указываются примерный ассортимент и цены товара, импортируемого в счет сделки. Поскольку количество, качество и иные характеристики указанного товара строго не определены, предусматривается возможность денежного сальдо, т.е. разницы между стоимостью экспортного и импортного товарных потоков. Указанные операции весьма распространены в торговых отношениях. Именно на таких основаниях работают все ведущие торговые фирмы, осуществляющие оптовую и розничную продажу товара на национальных рынках.

3. *Промышленная компенсация.* Применяется, как правило, не в торговле, а в материальном производстве. При таких операциях, в основном, импортируются средства производства (станки, оборудование, технологические линии, возможно, услуги соответствующего характера), а на экспорт в качестве оплаты идет продукция предприятия. Это наиболее сложная с юридико-технической точки зрения товарообменная сделка, поскольку в контракте должны быть максимально подробно оговорены вопросы качества предоставляемых товаров и услуг, ответственности и т.д. В отношениях такого рода нередки случаи, когда ненадлежащее исполнение сделки экспортером непосредственно влечет за собой недостатки исполнения договора импортером.

Ко *второй категории* внешнеторговых операций относятся операции по **купле-продаже услуг**, в числе которых следующие виды.

1. *Операции по оказанию посреднических услуг.* Разновидностями посреднических операций являются договоры комиссии, консигнации, оказание дистрибьютерских услуг и т.д.

2. *Арендные сделки.* Наиболее распространенной во внешней торговле арендной операцией является *лизинг*.

Лизинг – это трехсторонний договор, в котором одна сторона (лизингодатель) предоставляет другой стороне (лизингополучателю) во временное или постоянное пользование имущество, купленное у третьей стороны (поставщика). Лизингополучатель обязует-

ся при этом уплатить лизингодателю стоимость имущества либо арендную плату в зависимости от вида сделки. Различают *финансовый* и *оперативный* лизинг. В случае с финансовым лизингом лизингодатель приобретает имущество для последующей передачи в собственность лизингополучателя. При оперативном лизинге имущество приобретается для сдачи в аренду и по истечении срока договора возвращается лизингодателю, который впоследствии вправе заключать договоры аренды с иными субъектами.

Как и во всех аналогичных вопросах, следует помнить о том, что правовое регулирование договорных отношений в разных странах может сильно отличаться. Поэтому правовая квалификация договора и особенности его регулирования зависят от наличия международно-правовых договоров и от применимого к сделке права.

3. *Операции по оказанию производственно-технических услуг (инжиниринг)*. В терминологии отечественного законодательства рассматриваемые отношения в большинстве случаев квалифицируются как «подряд». В деловой внешнеторговой практике распространены три основных вида инжиниринговых операций:

- консультативный инжиниринг – может иметь место, например, при покупке импортного оборудования, когда поставщик вместе с оборудованием предоставляет и услуги специалиста по обучению персонала навыкам работы с ним;

- технологический инжиниринг – например, в случаях, когда покупается лицензия на производство определенного рода продукции, и специалист лицензиара осуществляет все работы, связанные с обеспечением производственного цикла, включая «ноу-хау», которые не могут быть переданы вместе с лицензией;

- строительный, или общий инжиниринг – услуги квалифицированных специалистов, осуществляемые в процессе капитального строительства производственных предприятий или иных объектов и пуско-наладочных работ.

В белорусском законодательстве подобные отношения регулируются главой 37 Гражданского кодекса «Подряд» и главой 38 ГК «Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ». Для отношений внешнеэкономического характера в силу их специфики, а также ввиду значительных расхождений в законодательстве разных стран наиболее приемлемым является детальное урегулирование всех вопросов в индивидуальном контракте.

4. *Туристические услуги*. Как и в иных внешнеторговых операциях, различают экспорт и импорт туристических услуг. Об эк-

спорте туризма говорят тогда, когда иностранные туристы приезжают в страну, и, соответственно, в стране остается валюта. Импорт туристических услуг – это выезд граждан за рубеж и сопутствующий этому отток валюты из страны. В последнее время появилось много новых в юридическом смысле туристических услуг, содержащих элементы других гражданско-правовых договоров: например, *тайм-шер*, при котором турист приобретает право аренды помещения в курортной зоне на определенный период времени ежегодно, и др.

5. *Консультационные услуги (консалтинг)*. При **консалтинге** специалист соответствующего профиля и квалификации дает платные рекомендации заказчику по интересующим последнего вопросам.

Консалтинговые контракты должны содержать максимально подробное индивидуальное договорное регулирование, поскольку законодательно данные отношения урегулированы в Республике Беларусь весьма схематично. В случае применения белорусского права подобные договоры регулируются главой 39 ГК «Возмездное оказание услуг».

Различают:

- аудиторский консалтинг. К услугам независимых аудиторов во внешнеэкономической деятельности прибегают, например, в случаях, когда необходимо подтвердить финансовое состояние партнера либо выяснить действительную стоимость приобретаемого в собственность объекта;

- юридический консалтинг. В данном случае речь идет об оказании юридических услуг по договору, т.е. специалистами, не состоящими в штате предприятия. Такие услуги могут оказываться как физическими, так и юридическими лицами при условии соблюдения необходимых квалификационных требований. Хозяйственным юридическим консалтингом занимаются зачастую специализированные фирмы, обслуживающие сразу несколько предприятий на постоянной основе за сравнительно невысокую стабильную оплату;

- бухгалтерский консалтинг. Может осуществляться и физическими лицами, и специализированными фирмами на договорной основе, так же, как и юридический консалтинг;

- маркетинговый консалтинг. Суть его состоит в том, что одна сторона заказывает, а вторая осуществляет маркетинговые исследования. Последние представляют собой оценочные данные о том, какое количество товаров может быть продано на данном рынке, исходя из объема предлагаемых на нем аналогичных това-

ров, покупательной способности населения, культурных и национальных традиций и т.п.;

- консалтинг в сфере управления (менеджмента) и т.д.

6. *Операции по обслуживанию товарооборота.* К числу таких операций можно отнести:

- международные перевозки. Под **международной перевозкой** понимается договор перевозки груза, при котором пункт отправления и пункт назначения находятся в разных государствах либо на территории одного государства, но в процессе перевозки предусматривается остановка на территории другого государства. С международной перевозкой тесно связаны **транспортно-экспедиционные** услуги;

- услуги по **хранению** грузов;

- **страховые** услуги. Страхование как особый вид хозяйственной деятельности предполагает образование за счет взносов участников соответствующих экономических отношений целевых фондов для возмещения убытков, возникших в результате страхового случая. Выделяют *имущественное страхование*, страхование *ответственности перед третьими лицами* и *страхование рисков* (технических рисков, рисков неплатежа и так называемых некоммерческих рисков);

- операции по **международным расчетам** и т.п.

Третью категорию внешнеторговых операций, как указывалось, составляют сделки по **купле-продаже объектов интеллектуальной собственности**. В соответствии с Конвенцией, учреждающей Всемирную организацию интеллектуальной собственности (1967 г.), под **интеллектуальной собственностью** понимаются права, относящиеся:

- к литературным, художественным и научным произведениям;
- к исполнительской деятельности артистов, звукозаписи, радио- и телевизионным передачам;
- к изобретениям во всех областях человеческой деятельности;
- к научным открытиям;
- к промышленным образцам, товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям, коммерческим обозначениям;
- к защите против недобросовестной конкуренции;
- все другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях.

Таким образом, интеллектуальная собственность определяется как **исключительные права** гражданина (юридического лица) на

результаты его творческой деятельности. Сущность этих прав состоит в том, что их использование третьими лицами осуществляется только с согласия обладателя исключительных прав. Такое согласие как раз и является, по сути, предметом сделки по купле-продаже объектов интеллектуальной собственности.

В зависимости от системы охраны объектов интеллектуальной собственности все сделки по купле-продаже могут быть подразделены на 4 категории.

1. *Купля-продажа объектов авторского права.* Здесь речь идет о литературных, художественных произведениях, рекламе, аудио-, видеопродукции и т.п.

2. *Купля-продажа объектов патентного права* – изобретений, открытий, промышленных образцов, товарных знаков и т.п.

3. *Купля-продажа «ноу-хау» (know-how).*

4. *Купля-продажа программ для ЭВМ и т.п.*

С правовой точки зрения эти сделки различаются не только содержанием контракта и порядком защиты нарушенных прав, но и моментом вступления договора в силу. Так, например, сделки по купле-продаже объектов патентного права считаются действительными лишь при условии и с момента регистрации контракта в государственном патентном ведомстве.

### **§ 3. Порядок осуществления внешнеэкономических сделок. Понятие документооборота**

**Основные этапы осуществления внешнеторговых операций следующие.**

1. Маркетинговые исследования внешнего рынка.
2. Поиск зарубежного партнера.
3. Установление контактов с инофирмой.
4. Анализ и проработка конкурентных материалов и расчет на их основе экспортных цен.
5. Проработка условий платежа и поставки.
6. Подготовка проекта контракта.
7. Проведение переговоров и согласование проекта контракта.
8. Подписание контракта.
9. Исполнение контрактных обязательств:
  - основное исполнение;
  - расчетно-платежные операции.
10. Контроль за выполнением контрактных обязательств, рассмотрение возможных претензий.



Каждый этап осуществления операции сопровождается, как правило, составлением определенного рода документа. Таким образом, фактическое осуществление внешнеэкономической операции всегда сопровождается параллельным движением бухгалтерских, платежных и иных документов – **документооборотом**. Грамотное ведение документооборота имеет исключительно важное значение для успешного осуществления внешнеэкономической операции. В то же время следует отличать подготовительную и текущую документацию от документов, непосредственно фиксирующих факт и условия внешнеэкономической сделки. Лучше всего оформить внешнеторговую операцию отдельным документом – контрактом, оформляя подобным же образом и возможные изменения в условиях контракта. Это позволит избежать в последующем неприятных ситуаций, когда стороны по-разному квалифицируют текущую переписку.

#### § 4. Форма внешнеэкономических сделок

Специфика международного частноправового регулирования обуславливает связь внешнеэкономической сделки с правовыми системами нескольких государств. Поэтому для решения вопроса о надлежащей *форме* сделки, равно как и о правах и обязанностях сторон (*содержании* сделки), необходимо определиться с применимым к данной сделке правом.

Белорусское гражданско-правовое законодательство, как и законодательство большинства иностранных государств, различает устную, письменную, нотариальную формы сделок, а также письменную или нотариальную с последующей государственной регистрацией.

Правовой режим формы сделки, содержащей иностранный элемент, устанавливается статьей 1116 ГК Республики Беларусь. Общим коллизионным правилом в отношении формы сделки является закон места ее совершения. Это означает, что если сделка совершается, например, на территории Республики Польша, то по общему правилу она должна быть совершена в той форме, которая предписывается польским законодательством. В то же время на территории Республики Беларусь сделка, совершенная за границей, не может быть признана недействительной вследствие несоблюдения формы, если соблюдены требования белорусского законодательства.

Непосредственно форме *внешнеэкономической* (т.е., в данном контексте, предпринимательской, хозяйственной) сделки посвя-

щена часть вторая названной статьи. Согласно закону, внешнеэкономическая сделка, хотя бы одним из участников которой является юридическое лицо Республики Беларусь или гражданин Республики Беларусь, совершается независимо от места заключения сделки в письменной форме.

Венская конвенция ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров предусмотрела, в том числе, и устную форму договора. Однако при подписании Конвенции в 1989 г. БССР сделала оговорку о неприменении этой нормы для нашей страны. Поэтому противоречия с белорусским законодательством здесь нет.

Для того, чтобы письменная форма договора считалась соблюденной, необходимо, чтобы его содержание (условия) было объективировано на бумаге или ином носителе информации, позволяющем достоверно установить его текст, а также тот факт, что воля к заключению договора исходит от стороны по договору.

Указанные требования лучше всего соблюдаются путем составления единого документа, называемого «договор», «контракт», «соглашение» и т.п. (жестких правил здесь нет), содержащего наименования сторон и их юридические адреса, дату составления документа, последовательное изложение предмета и условий договора, а также подписи уполномоченных совершать такие сделки лиц.

Законодательство допускает заключение внешнеэкономической сделки также путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, электронной или иной связи, если при этом не нарушаются указанные выше условия соблюдения письменной формы.

Государственная регистрация как формальное требование к внешнеэкономическим сделкам производится в отношении договоров по экспорту или импорту товаров, включенных в специальные перечни (Постановление Совета Министров от 30.06.1999 г. № 1000), а также в отношении сделок с объектами патентного права.

## **§ 5. Содержание внешнеэкономической сделки**

При определении права, применяемого к содержанию внешнеэкономических сделок, т.е. непосредственно к правам и обязанностям сторон, следует прежде всего исходить из принципа *автономии воли сторон*.

Принцип автономии воли сторон является одним из основополагающих начал международного частного права. Считается аксиомой, что наличие оговорки о применимом праве в контракте

исключает действие коллизионных правил законодательства. Следует, однако, иметь в виду, что доктрина международного частного права разных государств может давать указанному принципу различную трактовку.

Принцип автономии воли сторон закреплен статьей 1124 ГК Республики Беларусь, согласно которой стороны договора могут при заключении договора или в последующем избрать по соглашению между собой право, которое подлежит применению к их правам и обязанностям по этому договору, если это не противоречит законодательству. В праве большинства иностранных государств также содержатся аналогичные положения, поэтому избранное сторонами право практически всегда будет применяться к договору независимо от того, суд какого государства будет рассматривать иск.

Стороны договора могут избрать подлежащее применению право как для договора в целом, так и для отдельных его частей. Вместе с тем следует иметь в виду, что бездумное распределение частей договора между различными правовыми системами в силу противоречий в правовых предписаниях может на практике привести к невозможности реализовать такое условие контракта о применимом праве. Если суд не сможет вынести внутренне непротиворечивое решение, основываясь на указанных сторонами правовых системах различных государств, он будет вынужден решить вопрос о применимом праве самостоятельно, основываясь на коллизионных правилах законодательства.

Избранное сторонами право может быть как правом страны одного из контрагентов, так и «нейтральным» правом – правом третьей страны. Разумеется, контрагенты должны осуществлять свой выбор осознанно, имея в виду, что при рассмотрении дела у суда могут возникнуть трудности с установлением содержания избранного сторонами права и надлежащим его применением к данному делу.

Стороны вправе осуществить свой выбор не только при заключении договора, но и в последующем, вплоть до вынесения решения суда. В этом случае соглашение о применимом праве имеет обратную силу и считается действительным с момента его заключения. Однако если право, избранное сторонами после заключения договора, содержит нормы, ухудшающие положение третьих лиц, чьи интересы связаны с данным договором, – в этой части избранное контрагентами право к договору не применяется.

При отсутствии соглашения сторон о выборе применимого права действуют коллизионные правила статьи 1125 ГК Республики Беларусь. Общим коллизионным принципом внешнеэкономических сделок является применение права страны, где имеет основ-

ное место деятельности сторона, являющаяся основным исполнителем по сделке: продавцом в договоре купли-продажи, арендодателем в договоре аренды, подрядчиком в договоре подряда и т.д. – всего называется 15 видов договоров. То же правило – право страны, где имеет основное место деятельности сторона, которая осуществляет исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора – предусматривается и в отношении остальных договоров, не попавших в указанный перечень. Если содержание договора таково, что определить основного и неосновного исполнителей однозначно нельзя, то применяется право страны, с которой договор наиболее тесно связан.

Учитывая оценочный характер понятия «основное место деятельности», закон специально оговаривает, что при невозможности определить это «основное место деятельности» применяется право страны, где лицо учреждено или имеет место постоянного жительства.

Из общего коллизионного правила имеется ряд исключений. К правам и обязанностям по договору, предметом которого является недвижимость, а также по договору о доверительном управлении имуществом применяется право страны, где это имущество находится. Соответственно, в отношении имущества, зарегистрированного в Республике Беларусь, применяется белорусское право.

К договорам о совместной деятельности и к договорам о выполнении строительных, монтажных и других работ по капитальному строительству при отсутствии соглашения сторон применяется право страны, где такая деятельность осуществляется или создаются предусмотренные договором результаты. К договору, заключенному на аукционе, по конкурсу или на бирже, если стороны не договорились об ином, применяется право страны, где проводится аукцион, конкурс или находится биржа.

В отношении приемки исполнения по договору, поскольку сторонами не согласовано иное, принимается во внимание право места проведения такой приемки.

Наконец, существенными для внешнеэкономических сделок являются коллизионные правила в отношении исковой давности. Согласно ст. 1118 ГК, исковая давность определяется по праву страны, применяемому для регулирования соответствующего отношения. Требования, на которые исковая давность не распространяется, определяются по праву Республики Беларусь, если хотя бы один из участников отношения является гражданином или юридическим лицом нашей страны.

Из всего изложенного видно, что материальные требования к содержанию внешнеэкономической сделки зависят от применимого к сделке законодательства. Так, если к договору применяется право Республики Беларусь, при определении прав и обязанностей сторон следует учитывать материальные нормы белорусского законодательства. В договоре должны присутствовать все те условия, которые закон считает существенными для такого рода сделок.

Кроме того, независимо от применимого права следует соблюдать требования белорусского специального законодательства о ВЭД в отношении содержания тех контрактов, которые подлежат государственному регулированию – лицензированию, регистрации, валютному и таможенному контролю, специальному налогообложению и т.д. В таких случаях необходимо поставить контрагента в известность о том, что введение в текст контракта такого рода условий является обязательным с точки зрения белорусского законодательства и при его (контрагента) несогласии договор не может быть заключен.

Таким образом, содержание внешнеторгового контракта, его объем и характер включаемых в текст условий зависят от соглашения сторон и права, применимого к договору. Однако по «важности» (императивности) с точки зрения требований закона и с позиций деловой практики условия контракта могут быть разделены на три категории.

1. **Абсолютно обязательные** условия контракта. Для признания контракта действительным при любых обстоятельствах и независимо от вида договора необходимо определить его *предмет*, указать *стороны* (обязательно точное *наименование* сторон и их *юридические адреса*) и *дату* заключения контракта. Обязательным является также подтверждение волеизъявления сторон, в качестве которого выступает собственноручная *подпись* уполномоченного лица – руководителя предприятия, частного предпринимателя или иного лица, действующего от имени стороны по договору. Эти четыре реквизита (предмет, стороны, дата и подписи) необходимы для любого внешнеторгового контракта, и отсутствие хотя бы одного из них автоматически делает контракт недействительным (незаключенным).

2. **Относительно обязательные** условия контракта. По праву, применимому к договору, может требоваться обязательное включение в текст контракта иных необходимых с точки зрения применимого законодательства условий, например, *цены, сроков, целей* и т.д. Так, ст. 402 ГК Республики Беларусь устанавливает, что дого-

вор считается заключенным, если сторонами в требуемой законом форме достигнуто соглашение «по всем существенным условиям договора». Под *существенными* закон понимает условия о предмете договора, условия, которые названы в законодательстве как существенные для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение. Если к договору применимо иностранное право, соответственно, необходимо проверять, какие условия договора данное законодательство считает необходимыми и существенными.

Кроме того, Положение о порядке контроля за проведением юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями внешнеторговых операций (п. 15), утвержденное Указом Президента Республики Беларусь от 4 января 2000 г. № 7, предусматривает, что юридические лица и индивидуальные предприниматели Республики Беларусь обязаны предусмотреть во внешнеторговых договорах наличие следующих условий:

- даты и места заключения договора;
- предмета договора;
- количества и качества товара;
- цен товаров;
- условий расчета и поставки;
- валюты платежа;
- названия страны и места назначения экспортируемого товара;
- сроков поставки товара;
- ответственности сторон;
- порядка разрешения споров;
- юридических адресов и банковских реквизитов (расчетный счет, название банка) сторон.

3. Все остальные условия внешнеторгового контракта можно отнести к категории **факультативных**, или необязательных. Введение такого рода условий в текст контракта не влияет на его юридическую силу. В последующем споры, возникающие из-за отсутствия договоренности или из-за разночтений по таким условиям контракта, разрешаются судом, который выносит решение путем применения закона, регулирующего данный договор, с учетом обычаев международной торговли и деловой практики, толкования всех условий договора в совокупности, или, в ряде случаев, путем применения аналогии права (закона). Факультативными, как правило, считаются условия о гарантиях, упаковке, маркировке и т.д.

К разряду факультативных условий контракта следует отнести также *специальные оговорки*, о которых речь пойдет ниже.

## § 6. Специальные оговорки во внешнеэкономических сделках

К числу факультативных условий внешнеэкономических сделок, как было указано, относятся **специальные оговорки** к внешнеторговым контрактам, которые, не будучи обязательными условиями договора, тем не менее, исключительно важны для успешного осуществления сделки. Эти оговорки являются отличительной особенностью именно внешнеторговых договоров, поскольку в контрактах внутриэкономического характера условия такого рода смысловой нагрузки практически не несут, и включение их в контракт никак не отражается на правовой стороне отношений контрагентов.

Международной деловой практике известны следующие специальные оговорки ко внешнеэкономическим контрактам.

1. Оговорка о применимом праве.
2. Оговорка о порядке разрешения споров.
3. Форсмажорная оговорка.
4. Защитная оговорка.

**Оговорка о применимом праве** является практической реализацией принципа автономии воли сторон.

По смыслу белорусского законодательства, стороны абсолютны в выборе применимого к договору права. Вне зависимости от того, связана ли избранная к применению правовая система с данным контрактом, сделанный сторонами выбор является обязательным для суда. Кроме того, стороны вправе избрать подлежащее применению право как для договора в целом, так и для отдельных его частей.

Таким образом, включаемая в текст внешнеторгового контракта оговорка о применимом праве текстуально может выглядеть, например, как один из следующих вариантов.

А. «Все вопросы, не урегулированные настоящим контрактом, разрешаются в соответствии с законодательством Республики Беларусь».

Б. «К настоящему договору применяется право Республики Польша».

В. «Все вопросы, не урегулированные данным контрактом, регулируются: в части обязательств подрядчика – правом страны подрядчика (Литовская Республика); в части обязательств заказчика – правом страны заказчика (Республика Беларусь)».

**Оговорка о порядке разрешения споров**, возникающих по контракту, включается в контракт с целью исключить применение к договору общих гражданско-процессуальных правил подсуднос-

ти. Отсутствие такой оговорки в тексте внешнеторгового контракта означает, что споры между контрагентами будут разрешаться в соответствии с нормами гражданско-процессуального (хозяйственно-процессуального) законодательства, включая соответствующие нормы международно-правовых договоров о разграничении юрисдикции судов. Общим гражданско-процессуальным правилом подсудности является подсудность по месту нахождения ответчика, однако, процессуальное законодательство большинства государств предусматривает ряд исключений из этого правила, а также определенные особенности его применения.

Договорная подсудность допускается белорусским процессуальным законодательством для большинства внешнеэкономических сделок. Исключения составляют международные перевозки, а также договоры в отношении недвижимого имущества (ст. 546, 48 ГПК Республики Беларусь). По такой категории дел действует правило об исключительной подсудности, которое не может быть изменено соглашением сторон.

Стороны внешнеэкономического договора вправе избрать как судебный, так и внесудебный (арбитражный) порядок разрешения споров по контракту. В первом случае контрагенты указывают в договоре юрисдикцию государственных судов конкретной страны. Возможно указание конкретного территориального государственного суда. В этом случае производство по делу будет осуществляться в суде, указанном сторонами, по правилам процессуального законодательства страны суда.

Специальное условие контракта о внесудебном (арбитражном) порядке разрешения споров называется **арбитражной оговоркой**. Если оговорка о разрешении спора в конкретном суде исключает применение общих процессуальных правил *подсудности* к данному делу, то арбитражная оговорка полностью исключает и юрисдикцию государственных судов, и применение процессуального законодательства.

Различают постоянно действующий (институциональный) арбитраж и специальный, или так называемый арбитраж *ad hoc*. Постоянно действующее арбитражное учреждение создается, как правило, при торгово-промышленной палате соответствующего государства и специализируется именно на разрешении споров по внешнеторговым контрактам. В Республике Беларусь таким арбитражным учреждением является Международный арбитражный суд при Белорусской торгово-промышленной палате.

Что касается арбитража *ad hoc*, то он создается для разрешения споров по контракту на условиях, предусмотренных соглашени-



ем сторон. Выбор контрагентами такой процедуры предполагает, что они должны максимально ответственно подойти к формулированию арбитражного соглашения. Нечеткая формулировка в контракте правил организации и деятельности арбитража ad hoc может привести к значительным трудностям при разрешении спора, особенно если учесть, что само по себе наличие арбитражной оговорки в контракте, как уже подчеркивалось, полностью исключает государственное судопроизводство и применение гражданско-процессуального законодательства.

Оговорка о порядке разрешения споров может содержать правила о разграничении компетенции между различными судами государственной или третейской юрисдикции по отдельным вопросам контракта. В этом случае подсудность иска зависит от характера возникшего спора.

В зависимости от избранной сторонами процедуры оговорка о порядке разрешения споров может иметь, например, следующие формулировки.

А. «Все споры по данному контракту рассматриваются Высшим Хозяйственным судом Республики Беларусь».

Б. «Все споры по настоящему контракту разрешаются в Международном арбитражном суде при Белорусской торгово-промышленной палате».

В. «Все споры по контракту разрешаются специально создаваемым для этих целей арбитражем в составе трех человек. При этом один арбитр назначается истцом, второй – ответчиком, а третьего назначают арбитры сторон по обоюдному согласию. Местом заседания арбитража является город Гродно, Республика Беларусь. Разрешение спора ведется в соответствии с Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ».

Г. «Споры по данному контракту, касающиеся качества товара и составления документов, рассматриваются в Лондонском международном третейском суде (LCIA), г. Лондон. Остальные споры разрешаются Международным коммерческим арбитражным судом при Торгово-промышленной палате Российской Федерации, г. Москва».

**Форсмажорная оговорка** вводится во внешнеторговый контракт с целью предусмотреть условия, при которых контрагенты могут быть освобождены от ответственности за неисполнение либо ненадлежащее исполнение обязательств по контракту. Гражданско-правовое законодательство большинства государств предусматривает освобождение от ответственности в случаях, когда неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств были вызваны обстоятельствами непреодолимой силы. Институт непреодолимой

силы – один из старейших в гражданском праве. Он был известен еще римскому частному праву и обозначался термином *vis major*. В настоящее время в международной торговой практике часто используется англоязычный вариант термина «непреодолимая сила» – форс-мажор.

Таким образом, и без соответствующей записи в контракте практически любой суд освободит должника от гражданско-правовой ответственности по тому основанию, что неисполнение или ненадлежащее исполнение условий контракта было вызвано обстоятельствами непреодолимой силы. Тем не менее, включение во внешнеторговый контракт форсмажорной оговорки весьма целесообразно по двум причинам.

*Во-первых*, отношения, связанные с внешнеэкономической деятельностью, предполагают коллизию законодательств нескольких государств. Поэтому вполне вероятны разночтения в толковании понятия непреодолимой силы по законодательствам стран контрагентов. Так, например, действующий ГК Республики Беларусь непосредственно понятие непреодолимой силы рассматривает только в контексте вопросов исковой давности (ст. 203). Институт обязательственного (в том числе договорного) права такого понятия не знает. Освобождение от ответственности в таких случаях производится по белорусскому законодательству «за отсутствием вины». Следовательно, должнику необходимо будет доказывать не наличие форсмажорных обстоятельств, а именно отсутствие собственной вины, т.е. тот факт, что в данных обстоятельствах («при той степени заботливости и осмотрительности, какая от него требовалась по характеру обязательства и условиям гражданского оборота») он принял все меры для надлежащего исполнения обязательств.

Во избежание неожиданностей и разногласий по вопросам непреодолимой силы сторонам рекомендуется тщательно сформулировать в тексте контракта, какие именно обстоятельства они признают форсмажорными и, следовательно, освобождающими от ответственности по договору. В последующем форсмажорная оговорка в контракте исключит применение соответствующих норм гражданского законодательства.

*Во-вторых*, специальным соглашением стороны вправе освободить себя от ответственности по договору не только по основаниям непреодолимой силы в традиционном ее понимании (стихийные бедствия, военные действия и проч.), но и по иным обстоятельствам, не являющимся стихийными, однако, находящимся вне

контроля исполнителя обязательства. Такая мера может существенно облегчить положение должника по контракту. Во всяком случае, добиться освобождения от ответственности по основанию препятствий вне контроля без соответствующей записи в контракте весьма проблематично; наличие же специальной оговорки гарантирует освобождение от ответственности по обстоятельствам, прямо указанным в контракте.

Наконец, стороны могут не только освободить друг друга от ответственности на случай наступления форсмажорных обстоятельств, но и изменить в таких случаях порядок исполнения, например, продлить сроки, уменьшить цену и т.д.

Необходимо следить, чтобы формулировка оговорки не была внутренне противоречивой. На практике встречались контракты, которые освобождали сторону от ответственности за неисполнение договора одним пунктом, а другим пунктом контракта продлевали срок исполнения на три, шесть месяцев или «до прекращения действия обстоятельств непреодолимой силы».

Желательно указать в тексте оговорки, каким образом стороны будут подтверждать наличие форсмажорных обстоятельств, т.е. перечислить документы, которые могут служить доказательством реальности этих обстоятельств.

Исходя из этого, форсмажорная оговорка в контракте может выглядеть следующим образом.

«Стороны не несут ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора в случаях, если такое неисполнение или ненадлежащее исполнение связано с действием непреодолимой силы: землетрясениями, наводнениями, пожарами, эпидемиями, авариями на транспорте, военными действиями и т.д.

Стороны также освобождаются от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение настоящего договора, если оно вызвано препятствиями вне контроля, под которыми стороны понимают любые действия третьих лиц, в том числе должностных лиц органов государственного управления, если они не имели места в момент подписания контракта и если сторона, столкнувшаяся с ними, не в состоянии была преодолеть их с помощью разумных и законных средств».

**Защитная оговорка** представляет собой специальное валютно-финансовое условие внешнеторгового контракта, направленное на защиту экономических интересов сторон на случай колебания курса валюты платежа. Более подробно защитные оговорки рассмотрены в главе 6 § 3.

## ГЛАВА 5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ И ИСПОЛНЕНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК

### § 1. Договор международной купли-продажи товаров

Одним из самых распространенных внешнеторговых договоров является договор международной купли-продажи товаров. Кроме того, международная купля-продажа товаров является наиболее урегулированной в правовом смысле сделкой. Большинство возникающих на практике вопросов так или иначе регулируются международно-правовыми договорами универсального характера, поэтому указанный вид внешнеторговых сделок можно причислить к универсально регулируемым, т.е. соответствующие нормы права большинства государств являются унифицированными (единообразными).

Если проводить аналогию с белорусским законодательством, договор международной купли-продажи товаров ближе к поставке, нежели к традиционной купле-продаже. Поэтому вполне правомерно, что и в договорах, и на практике, и в литературе стороны договора международной купли-продажи товаров иногда именуется «поставщик» и «покупатель».

Характерной особенностью договора международной купли-продажи товаров является его связь с другими видами договоров – морской, воздушной или железнодорожной перевозки, транспортно-го страхования и т.п. Поэтому внешнеторговые сделки купли-продажи товаров, как правило, сопровождаются передачей покупателю или агенту отгрузочных документов как необходимого элемента исполнения договора купли-продажи. Отгрузочные документы, включая, прежде всего, транспортные – коносамент, морской страховой полис и счет-фактуру, являются, в свою очередь, элементами других видов договоров. Помимо этого, договор купли-продажи может дополняться договором с банком в случае аккредитивного способа расчета и т.д.

Таким образом, основное место в экспортно-импортных операциях занимает договор (контракт) купли-продажи товаров, в то время как остальные договоры (перевозки, страхования, кредитования и т.п.) могут иметь второстепенный, а часто и случайный характер.

Как уже отмечалось, реализация типовой коммерческой сделки, к которой относится и купля-продажа, проходит последовательные этапы, требующие оформления и подтверждения соответствующими документами, которые, в свою очередь, являются продолжением и одновременно составной частью единого технологического процесса создания и реализации продукции, включая его первоначальные маркетинговые исследования, выбор продукции, определение рыночной стратегии.

Осуществление типовой экспортно-импортной сделки состоит из последовательных стадий, каждая из которых имеет конкретное целевое назначение и оформляется соответствующими сопроводительными документами.

Документооборот при осуществлении типичной внешнеторговой купли-продажи товаров может быть представлен схемой (рис. 3). Следует иметь в виду, что в обычной деловой практике указанные документы вполне могут заменять сам контракт. Оформление международного договора купли-продажи товаров путем обмена документами вполне соответствует букве белорусского законодательства, поскольку единственным требованием и ГК, и Венской конвенции 1980 г. в отношении такого рода договоров является совершение их в *письменной* форме. Тем не менее, в отечественной практике, как правило, договорные отношения оформляются составлением единого документа – договора (контракта), а остальные документы дополняют и уточняют контракт. В ряде случаев оформление контракта предусмотрено законодательством: например, когда для осуществления внешнеторговой операции требуется регистрация контракта в компетентном государственном органе.

Установление делового контакта с партнёром (поиск партнёра)		Оформление заказа покупателем		Исполнение заказа продавцом		Обеспечение поставки и расчетов	
Стадии	Документы	Стадии	Документы	Стадии	Документы	Стадии	Документы
Запрос сведений о товаре (покупатель) или вызов на торги (продавец)	Запросы, инициативные письма, ответы на запросы	Письменные указания о поставке (покупатель)	Заказ, закупочный ордер, акцепт, индент	Подготовка товара к отгрузке, процедура счета, упаковка	Инвойс, дебет- и кредит-нота, счет-фактура, извещение об отгрузке	Расчет контрактной цены	Консульск. счет, счет-проформа, сертификат происхождения товара, каталог, прейскуранты
Предложение поставщика или ответ покупателя	Оферта (твердая или свободная)	Установление графика поставки. Определение минимальной цены	Подтверждение заключения контракта	Отправка, транспортировка, страхование, таможенная очистка	Извещение о готовности, страховой полис, погрузочный ордер, коносамент, таможенная декларация	Определение условий поставки	Система Инкотермс
Проверка платежеспособности покупателя	Справки, запросы, банковская или коммерческая отсылки	Принятие заказа		Выставление платежного счета	Выписка из счета	Совершение платежа покупателем	Тратты, аккредитивы, банковские переводы

*Рис. 3. Основные этапы экспортно-импортной операции и документооборот*

Таким образом, заключение и оформление договора международной купли-продажи товаров сопровождается соответствующими документами, каждый из которых имеет важное значение для определения условий договора. В тех случаях, когда в последующем между сторонами возникает спор, эти документы являются доказательственной базой при рассмотрении дела.

**1 этап** – установление делового контакта с партнерами – оформляется следующими документами.

*1. Запрос.* Запрос представляет собой форму обращения покупателя к продавцу с просьбой выслать предложение. Цель запроса состоит в получении конкурентных предложений. Запрос должен быть кратким, четким и ясно указывающим, что именно интересует покупателя: товар и дополнительные сведения о нем (количество, качество, сорт), иллюстрированный каталог, прейскурант цен, валюта цены, сроки и объемы поставок. Если покупатель заинтересован в получении уступок, это тоже должно найти отражение в запросе. При обращении к поставщику принято указывать источник информации о нем (посольство, консульство, торговая палата, выставка, ярмарка, рекомендации коллег, реклама).

*2. Инициативные письма* (письма о продаже) направляются поставщиком (продавцом) с целью предложить товар и услуги без соответствующего запроса. Инициативное письмо есть ни что иное, как реклама, но реклама селективная (избирательная), направленная потенциальным покупателям соответствующего рода деятельности и профиля. При подготовке инициативного письма важно, чтобы оно привлекло внимание адресата удачно сформулированным началом текста – целенаправленным и в то же время оригинальным – неожиданный вопрос, котировка цен, с целью пробудить интерес и желание прочесть письмо до конца. Необходимо вызвать желание изучить товар, убедить в том, что в его интересах (в силу получаемой прибыли, удовольствия, успеха и т.п.) принять данное предложение. Наконец, нужно помочь покупателю ответить на предложение. Для этого можно приложить к письму подписанный конверт с бланком ответа и т.д.

*3. Ответ на запрос* предполагает, что поставщик после получения запроса должен принять все меры к заключению контракта и получению заказа. Ответ на запрос не должен быть стандартным. Надо по возможности проявить индивидуальный подход к клиенту – поблагодарить, выразить готовность к сотрудничеству, предложить скидки и т.п.

4. *Оферта*, как и инициативное письмо, направляется с целью предложения товаров и услуг. Юристу необходимо помнить, что далеко не всегда оферта оформляется как проект контракта. Очень часто она оформляется как инициативное письмо (так называемая *свободная* оферта) и направляется широкому кругу потенциальных покупателей. Но поскольку оферта является заявлением, обязывающим к заключению договора, она должна содержать будущие основные положения контракта. В отличие от свободной, *твердая* оферта обычно направляется постоянному покупателю или покупателю, заинтересованному в приобретении товара.

Для снижения возможных рисков внешнеторговой операции поставщик, как правило, затребует сведения о платежеспособности покупателя. Для этого запрашиваются имена и адреса финансовых гарантов покупателя, поручителей из делового мира и др., если до этого поставщик и покупатель не соприкасались. В этом случае покупатель обычно ссылается на партнеров, работающих в той же сфере (коммерческая отсылка), или на финансистов (банковская отсылка). Продавец при желании может послать запрос по указанным адресам. Кроме того, продавец может обратиться в свой уполномоченный банк с целью получения при его посредничестве от банка покупателя сведений о его финансовом положении. Банк может предоставлять конфиденциальную информацию о финансовом положении своего клиента по запросу от уполномоченного банка экспортера или импортера.

В мировой деловой практике большинство поставщиков прибегают к услугам специализированных фирм по проверке платежеспособности, которые за вознаграждение также предоставляют накопленную ими информацию о финансовом положении потенциального клиента.

**II этап** – оформление заказа покупателем – означает письменное указание покупателя о поставке ему товаров. Товары могут быть заказаны с помощью письма, однако, чаще оформляется специальный бланк заказа с обозначением цены. Одновременно составляется *закупочный ордер* (сопроводительное письмо) или *индент*, т.е. закупочный ордер, ориентированный на экспорт, наличие которого необходимо в случае участия посредника.

Заказ в принципе должен содержать необходимые данные для осуществления поставки, однако, он не становится контрактом до получения письменного соглашения заключить договор на предложенных условиях – *акцепта*.



В торговой практике имеет место заказ, который во всех случаях необходимо подтверждать письменно с пометкой «подтверждение» и с указанием номера заказа во избежание его дублирования.

Заказ может быть принят только с одновременным установлением покупателем графика поставки и указанием минимальной стоимости (цены) каждой партии. При отступлении от правил оформления заказа покупателем вся ответственность за ненадлежащее исполнение ложится на него.

Необходимо еще раз подчеркнуть, что оформление двустороннего договора может являться альтернативой либо дополнением к указанным действиям. Во всех случаях после того, как заказ принят, стороны считаются заключившими контракт и должны приступить к его исполнению. Копия заказа хранится покупателем в специальной регистрационной книге и используется для проверки его исполнения.

**III этап** – исполнение заказа продавцом – предполагает обеспечение готовности товара к отправке. Подготовка и отправка груза сопровождается выпиской расчетных и товаросопроводительных документов.

1. *Инвойс (коммерческий счет)* изготавливается в виде пакета документов, служащих основанием для расчетной операции. Он направляется покупателю, а также в отдел сбыта для обеспечения процесса отгрузки и в бухгалтерию для обеспечения расчетов. В состав инвойса входит счет-фактура, где содержатся детальный перечень отгруженных покупателю товаров и информация о количестве, качестве, цене товара, о нумерации мест и маркировке грузов, о способе доставки грузов покупателю. В инвойсе, помимо этого, должны указываться все дополнительные издержки поставщика. Кроме того, в инвойсе проставляется номер заказа и накладной, дата отгрузки, фиксируются условия и способ платежа.

Оригинал инвойса отсылается покупателю одновременно с отгрузкой товара или сразу же после нее.

Продавец, регистрируя копию высланного инвойса, дебетует счет покупателя (фиксирует сумму платежа) в приходно-расходной книге кассовых счетов. Покупатель после проверки полученного счета регистрирует инвойс в своей книге, кредитуя продавца по его счету. Аббревиатура «Е. & О.Е.», используемая на бланке инвойса, напоминает о том, что ошибки и пропуски не допускаются.

2. *Извещение о готовности товара к отгрузке и извещение об отгрузке* высылаются покупателю продавцом по почте до

выставления счета. Высланное ранее или одновременно с отправкой товара извещение информирует покупателя о готовности товара без указания цены.

3. Транспортировка груза сопровождается *накладной*, которая, будучи подписанной грузополучателем и возвращенной поставщику, является доказательством надлежащей доставки груза; а также *погрузочным ордером*, *распиской о погрузке на борт судна*, *коносаментом*, которые включают такие позиции, как наименование и описание товара, количество мест, отгрузочная маркировка, общий вес груза, условия и особенности перевозки.

4. На данном этапе осуществляется также процедура счета, сопровождающаяся выпиской документов, необходимых для выставления счета покупателю. *Выписка из счета* – это документ, получаемый покупателем от продавца (или от банка), в котором перечисляются все операции, проведенные за определенный промежуток времени. *Извещение о переводе платежа* высылается с целью указать разницу между требуемой и уплаченной суммой.

*Дебет-нота* высылается поставщиком покупателю в случае наличия недоплаты против выставленного счета. *Кредит-нота* выставляется поставщиком в случае получения им возвращенных товаров (например, поврежденных при транспортировке) или если имела место переплата.

**IV этап** – определение условий поставки и расчеты за ее выполнение – предусматривает возможность предоставления покупателю торговой или кассовой скидок, уплаты продавцом расходов по доставке и пр.

Контрактная цена товара определяется со ссылкой на используемые в этих целях документы. *Консульский счет* представляется вместе с экспортируемым товаром, если эти требования предъявляются в стране импортера. Такой счет выписывается в стране экспортера консулом страны импортера после уплаты консульского сбора. Консульский счет – это документ-поручительство, в котором подтверждается происхождение товара.

*Счет-проформа* – предварительный или «фиктивный» счет, который покупатель может запросить у продавца. В нем указаны цена товара, стоимость упаковки и величина транспортных расходов. Счет-проформа может также выписываться для того, чтобы проинформировать покупателя о произведенной отгрузке. В этом случае покупатель может использовать счет-проформу для доказательства обращения покупки, что позволит ему в случае необходимости обратиться в банк для получения соответствующей валюты, аванса, кредита или импортной лицензии. Но при этом счет-

проформа ни в коем случае не может служить требованием об уплате долга.

Документы, выступающие в качестве средства платежа – *переводная или банковская тратта (вексель), инкассо, аккредитив, банковский перевод* – более подробно описаны в соответствующем разделе.

**Содержание и исполнение договора (контракта) международной купли-продажи товаров.** В максимально упрощенном варианте контрактом купли-продажи можно назвать юридически оформленное соглашение между продавцом и покупателем, выполнение которого обеспечивается силой закона при соблюдении участниками определенных условий.

Если товар поставляется немедленно после подписания контракта, в деловой практике такую сделку принято называть продажей. Если же в контракте устанавливается более поздний срок поставки, то это – соглашение о продаже. При достижении принципиального соглашения о будущей сделке сторонами зачастую составляется и подписывается *меморандум*, в котором указываются основные условия будущей сделки.

Коротко остановимся на основных условиях договора международной купли-продажи товаров. Точная формулировка *условий* контракта обеспечивает его надлежащее *исполнение*.

**Предмет контракта.** В соответствии с заключенным контрактом продавец обязуется вовремя поставить товар в соответствии с условиями заказа по указанной в контракте цене, а покупатель обязуется принять поставленный ему товар и оплатить его.

**Срок действия контракта.** Срок действия определяется условиями продажи, которая может быть:

- твердой, т.е. обязательной сразу после вступления контракта в силу;

- пробной, когда окончательная покупка товара происходит только после предварительной закупки части или определенной партии товаров;

- условной, когда покупатель вправе вернуть товар продавцу в пределах установленного срока.

**Количество товара.** Размер поставляемой партии должен точно соответствовать контракту. Поставка по частям допускается только в том случае, если такая возможность предусматривается в контракте. Поэтому покупатель вправе отказаться принять партию несоответствующего размера. При этом цена товара, продаваемого на вес, определяется по прибытии, исходя из веса нетто, и сопровождается сертификатом веса.

**Качество.** Покупатель должен убедиться в надлежащем качестве товара, *прежде чем* совершить сделку. Это делается одним из следующих способов:

- покупатель может определить качество товара по результатам его осмотра (посещая, например, демонстрационные залы продавца) или по описанию (используя каталоги);

- можно осуществить покупку, оценивая качество по образцу или на основании доверия к торговой марке (в случае приобретения стандартно упакованного и маркированного товара);

- качество закупаемых продуктов сельскохозяйственного производства может оцениваться по образцу урожая минувшего года, поскольку реально такой товар нельзя оценить раньше, чем он появится на рынке;

- качественный состав металла или руды определяется результатами анализов, что в свою очередь определяет и их цену;

- качество предметов одежды определяется отсутствием дефектов в составе сырья и технологии его изготовления и т.д.

В дальнейшем отправной точкой для определения качества будет соответствие реально полученного товара тем качествам, которые были изначально присущи предлагаемому для продажи товару. На случай спора о качестве в контракте может быть предусмотрена независимая экспертиза, решение которой будет окончательным и обязательным для сторон.

**Цена товара.** В этой статье контракта обычно указываются стоимость единицы товара и общая сумма сделки. Следует помнить, что их размер может колебаться в зависимости от базисных условий поставки и размера предоставленных скидок. Здесь не указывается валюта, в которой должен быть осуществлен расчет между продавцом и покупателем. *Цена* может быть установлена в валюте одной из стран контрагентов или в валюте третьей страны. Но для взаимных *расчетов* может быть установлена любая другая валюта, а не та, в которой запланирована цена. Валюта взаиморасчетов устанавливается в статье «Условия платежа».

Деловая практика знает несколько способов установления и фиксации контрактных цен:

- *твердые цены*: фиксируются в контракте и не подлежат изменениям;

- *цены с последующей фиксацией* устанавливаются в определенных контрактом сроки на основании согласованных источников: биржевых котировок, общепризнанных конкурентных материалов (каталоги, прейскуранты и т.д.) и касаются массовых сырьевых товаров;

- *скользящие цены* применяются в контрактах на поставку крупного оборудования с длительными сроками поставки, в основном при комплексных поставках на условиях подряда. Эти цены могут изменяться в связи с изменением индексов цен и в связи с уточнением объема обязательств.

**Скидка** может предоставляться покупателю в виде компенсации в случае, если тот соглашается принять товар с дефектами, или если товар более низкого качества.

В отличие от обычных скидок, *торговая скидка*, т.е. разница, на которую снижается розничная цена или цена, указанная в каталоге (прейскуранте), может предоставляться производителем или агентом по сбыту, при этом ее величина часто зависит от объема продаж. В дополнение к торговой скидке покупателю может быть предоставлена возможность дальнейшего снижения цены (*кассовая скидка*) в случае, если он обязуется произвести платеж в точно установленный срок. Целью предоставления кассовой скидки является ускорение предстоящих расчетов.

**Упаковка.** Расходы по упаковке могут быть включены в счет общей стоимости, в этом случае упаковка не подлежит возврату, а продажа происходит на условиях «свободно от расходов по упаковке».

**Срок поставки.** Может быть строго фиксирован определенной календарной датой либо увязан с выполнением взаимного обязательства со стороны покупателя. При этом следует иметь в виду, что наличный товар обычно готов к немедленной отгрузке, в то время как товар, предлагаемый для срочной отгрузки, поставляется в течение нескольких дней с момента получения заказа. Срок поставки может определяться также датой прибытия судна. Необходимо учитывать, что на современном рынке предложение обычно превышает спрос, а поэтому в основном покупатель диктует свои условия, назначая сроки поставки таким образом, чтобы избавить себя от дополнительных складских расходов.

**Способ перевозки.** Доставка автомобильным, железнодорожным, воздушным, морским, речным транспортом.

**Условия платежа и оплаты расчетов.** В этой статье определяются форма платежа и порядок расчетов, а также гарантии взаимных платежных обязательств.

Условиями платежа, в числе прочих, могут быть *платеж по частям (уплата взносами)*, а также *задаток*. Задаток – это денежная сумма или товар, уплаченные покупателем продавцу как часть покупной цены в обеспечение предоставления обязательства. При этом покупатель (задаткодатель) теряет право на возврат задатка при неисполнении своих обязательств. При неисполнении

обязательств продавцом, согласно белорусскому законодательству, он обязан уплатить покупателю двойную сумму задатка (ст. 352).

Товар может поставляться также на условиях предварительной, срочной или немедленной оплаты. *Немедленный* расчет означает, что товар оплачивается сразу же после получения товаросопроводительных документов. При *срочном* расчете платеж осуществляется в установленные приемлемые сроки (например, в течение 10 дней с даты выставленного счета).

Продавец может предоставить покупателю *отсрочку платежа* на часть или на всю сумму долга. Расчет в кредит – наиболее часто встречающееся в торговой практике условие платежа, предполагающее оплату через 30–90 дней с даты поставки.

В отличие от продажи в кредит, *договор об аренде-покупке* означает, что товар переходит в собственность покупателя только после полной выплаты суммы долга. В обоих случаях покупатель выплачивает задаток, а уплата остальной части долга производится взносами.

**Условия продажи.** Поставка фирмой товаров производится зачастую в соответствии с *фирменными условиями продажи*. Фирменные условия можно найти в каталогах, прейскурантах, акцептах заказов, инвойсах и т.п. Этими условиями определяются правила поставки товара, расчета, цены, формы платежа, расторжение контракта, ответственность за сохранность груза во время перевозки, гарантии, применимое право. Исключения из этого правила возможны для любых условий, включенных в контракт по требованию покупателя и зафиксированных в письменном виде.

**Гарантии.** В течение гарантийного периода продавец обязан устранить любые неполадки, возникающие вследствие дефектов конструкции, низкого качества материалов или изготовления. Течение гарантийного периода начинается с момента получения покупателем письменного извещения о готовности товара к отгрузке. В случае задержки отгрузки по вине поставщика гарантийный период увеличивается на время задержки.

Чтобы воспользоваться своими правами по гарантии, покупатель обязан без промедления сообщить продавцу обо всех возникших неполадках и предоставить ему возможность для проведения осмотра дефектов и их исправления. Однако покупатель вправе самостоятельно устранить неисправности, возникшие в ходе эксплуатации в период гарантии, если продавец откажется от исправления или будет не в состоянии осуществить необходимый ремонт. Работа в этом случае производится на риск и за счет продавца.

Необходимо иметь в виду, что каталоги, чертежи, описания, прейскуранты и другие рекламные материалы, издаваемые продавцом, помогают составить общее представление о производимой продукции, однако, их предоставление не влечет за собой никаких обязательств для продавца. Такие данные, как размеры, мощность, вес, производительность, указанные в каталоге (прейскуранте), также не являются для продавца обязательными, если только они прямо не используются в контракте.

При заключении международных договоров купли-продажи товаров целесообразно пользоваться типовыми договорами, разрабатываемыми ведущими международными торговыми организациями, Правовым руководством ЮНСИТРАЛ по международным встречным торговым сделкам, а также рекомендациями, содержащимися в специальной литературе.

## **§ 2. Договоры об оказании посреднических услуг во внешнеэкономической деятельности (агентские соглашения)**

Значительная часть мирового товарооборота, как известно, осуществляется через торговых агентов-посредников, которые выполняют посреднические функции по заданиям поставщиков или покупателей. Это связано с тем, что большинство фирм не в состоянии создавать филиалы или торговые компании во всех тех странах, куда они осуществляют экспорт своей продукции. Торговые посредники, действуя в интересах поставщиков или покупателей, способствуют ускорению реализации товаров и, следовательно, обороту финансовых средств. Поскольку торговые посредники находятся территориально ближе к зарубежному покупателю, они первыми получают и аккумулируют информацию о спросе, о вкусах и требованиях к приобретаемым товарам. Владея знаниями об особенностях рынка, его нравах и обычаях, торговые посредники оказывают необходимые услуги поставщикам, одновременно удовлетворяя постоянно изменяющийся спрос национальных товарных рынков.

Несмотря на то, что посреднические услуги требуют дополнительных издержек, в конечном счете деятельность посредников повышает эффективность внешнеторговых операций, поскольку повышается оперативность товарооборота, снижаются издержки обращения за счет использования имеющейся у посредников собственной сбытовой сети, что освобождает поставщиков от довольно значительного объема организационных работ.

Основные требования, предъявляемые к посреднику, вытекают из того, что последний правомочен действовать в пользу и от имени другого лица – **принципала**. Главная задача посредника (**агента**) – установление и обеспечение делового контакта, прямого или косвенного, между принципалом и третьей стороной, а также предоставление принципалу сведений о финансовом положении (платежеспособности) потенциального партнера и о состоянии рынка. Агент обязан соблюдать условия договора (**агентского соглашения**) и всегда действовать в интересах принципала. Агент не имеет права принимать тайные поручения и незаконные вознаграждения. Он обязан возместить ущерб, возникший в результате допущенных им нарушений договора.

Помощь в поиске агентов (агентских фирм) и установлении с ними контакта на рынках конкретных стран могут оказать Торгово-промышленные палаты и торговые представительства.

Взаимоотношения между экспортером и агентом определяются агентским соглашением, в соответствии с которым агент наделяется различными полномочиями по распоряжению товаром принципала. Отношения агента и принципала носят доверительный, «личный» характер, поэтому прежде чем доверить агенту посредничество, экспортеру необходимо выяснить его деловую репутацию и финансовое положение. Такую информацию можно получить через банк или через экспедитора. При заключении договора следует уделить внимание двум принципиальным моментам:

1) предусмотреть меры предосторожности при определении отдельных положений, включаемых в договор: краткий испытательный период, минимальный оборот товара, который обязан обеспечить агент, и т.д.;

2) не заключать агентское соглашение без установления предварительного личного контакта.

Полномочия, которые предоставляются агенту экспортером и фиксируются в договоре, различны. Агент может быть уполномочен представлять третьих лиц принципалу, оставляя за последним право принятия решения о заключении договора. Принципал может уполномочить агента самостоятельно заключать договор с третьими лицами от его имени.

Агентское соглашение может регулировать 3 вида отношений:

- между принципалом и агентом;
- между принципалом и третьим лицом;
- между агентом и третьим лицом.

Соответственно, оно может представлять собой три отдельных договора. Первый из них является внутренним соглашением



между принципалом и агентом и представляет собой собственно агентский договор, где устанавливаются права и обязанности сторон, масштаб полномочий агента и размер его вознаграждения. Второй – договор купли-продажи, заключаемый продавцом через его представителя. Третий вид отношений возникает в зависимости от характера агентского соглашения и тех полномочий, которые предоставлены агенту принципалом.

Содержание договора об оказании посреднических услуг включает в себя следующие позиции.

**Вознаграждение посредников.** В международной торговле существует широкий диапазон способов вознаграждения посредника в зависимости от обязательств, вида товара и формы продажи.

1. Выплата посреднику разницы между ценами, сложившимися на конкретном рынке, и ценами экспортера (поставщика). При этом имеется в виду, что цены поставщика должны быть ниже. Наиболее часто этот способ вознаграждения применяется при договорах купли-продажи и консигнации.

2. Начисление в пользу посредника экспортером согласованного процента от объема продажи товаров, что стимулирует посредника к увеличению продаж и повышению цен и, следовательно, отвечает обоюдным интересам участников соглашения.

3. Смешанная форма вознаграждения, которая представляет собой сочетание первой и второй форм.

4. Выплата заранее согласованной суммы. Этот способ применяется при выполнении посредником разовых поручений экспортера – таких, например, как проведение рекламных мероприятий, представление его интересов в суде и некоторые другие.

5. Выплата дополнительных поощрительных вознаграждений посреднику за качественное выполнение принятых им на себя обязательств (премии и т.п.).

Права и обязанности сторон агентского соглашения распределяются в зависимости от разновидности предоставляемых посреднических услуг. Краткая характеристика разновидностей посреднических услуг в международной торговой практике выглядит следующим образом.

**Брокерские услуги.** Брокер содействует реализации товара, заключая договор купли-продажи от имени и за счет принципала. Брокер не становится ни собственником, ни владельцем товара. В юридическом смысле он не несет за товар никакой ответственности. Исключения составляют случаи, когда брокер является держателем контракта и несет ответственность перед таможенными органами.

Брокеру обычно предоставляется право продавать товар на условиях кредита (например, в рассрочку). За свои услуги он получает соответствующее контракту вознаграждение. Многие товары, такие, как продукция сельского хозяйства, сырье, продаются на товарных биржах почти исключительно при посредничестве брокеров. Сотрудничество с такого рода посредниками предполагает заключение соглашений, предусматривающих обязательства по изучению рынка, предоставлению информации о возможных закупках, международных торгах, организации рекламы и т.д.

**Услуги поверенных** (агентов по продаже или покупке) заключаются в том, что последние на основе *договора поручения* с продавцом или покупателем – *доверителем* от имени и за счет доверителя совершают сделки купли-продажи. В договоре поручения обычно предусматриваются полномочия и обязательства поверенного по определению коммерческих и технических условий сделки. Выполнение сделки осуществляется доверителем, который выплачивает поверенному вознаграждение в согласованных размерах.

**Договор комиссии** позволяет посреднику подыскивать партнеров и подписывать с ними контракты от своего имени, но за счет продавца-комитента. В договор комиссии могут включаться дополнительные обязательства комиссионеров в пользу комитентов: например, по изучению рынка, по рекламе, сервису и т.д. Перед третьими лицами комиссионеры выступают как *продавцы*, а заключаемые ими контракты содержат все основные условия купли-продажи – предмет контракта, цену, срок поставки, условия платежей и т.д.

**Договор консигнации** предполагает, что экспортер (*консигнант*) поставяет товары на склад посредника (*консигнатора*) для реализации их в течение согласованного срока. По мере реализации товара со склада консигнатора консигнанту производятся платежи. Непроданные к согласованному сроку товары могут быть возвращены поставщику (консигнанту) или, с учетом конъюнктуры на рынке, стороны могут внести изменения в условия консигнации. Консигнационная торговля обычно связана с реализацией товаров массового спроса, а также с продажей запасных частей и сменного оборудования для построенных промышленных предприятий и других комплексных объектов.

**Услуги по проведению аукциона** предполагают, что агент (*аукционист*), имеющий разрешение на аукционную торговлю, обеспечивает продажу товара участнику аукциона, предложившему за него наиболее высокую цену.

**Фактор** как посредник работает со специализированным товаром – чаще всего сельскохозяйственной продукцией или сырьем. Он действует в пользу принципала от своего имени, являясь владельцем продаваемых товаров или документов на право собственности.

**Агент дель-кредере** (переводится как «на доверии») – это посредник, принимающий на себя обязательство по возмещению потерь принципалу за повышенное вознаграждение. В его роли обычно выступают крупные банки, которые дают продавцу гарантии получения платежей в случае неплатежеспособности покупателя, которому был продан товар, или неполучения выручки от продажи.

**Дистрибьюторы** (сбытовые посредники). В отличие от простых посредников, поверенных, комиссионеров и консигнаторов, дистрибьюторы заключают контракты купли-продажи с продавцами и покупателями от своего имени и за свой счет, как обычные торговые фирмы, занимающиеся перепродажей товаров. Как торговые фирмы они самостоятельно занимаются рекламой, изучением конъюнктуры рынка, предпродажным и послепродажным сервисом, формированием складских запасов товаров.

Дистрибьюторы, как правило, создают свою постоянно действующую сбытовую сеть, несут все риски, связанные с издержками обращения, и действуют независимо от поставщиков (продавцов), вплоть до установления цен на реализуемые товары.

**Коммивояжеры** также являются посредниками в сбыте товара экспортера за границей. Их задача – продвижение заказов к покупателю путем поддержания личных контактов с имеющимися клиентами, а также путем наглядной демонстрации образцов товаров предполагаемым партнерам или организованного показа в местных выставочных центрах.

По отдельным видам агентских соглашений разработаны типовые договоры (проформы). Так, Международная торговая палата разработала «Типовой дистрибьюторский контракт МТП» и «Типовой коммерческий агентский контракт МТП».

### § 3. Арендные внешнеэкономические сделки

Арендные сделки во внешнеэкономической деятельности наиболее характерны для торговли машинами и оборудованием.

На международном рынке аренда получила ускоренное развитие вследствие активизации в США в 50-е г. торговли машинами и оборудованием. Политика развития и правительственной поддерж-

ки арендных отношений в США путем стимулирования арендных операций позволила добиться значительного ее расширения.

Основным преимуществом аренды в противовес традиционной купле-продаже является ускорение научно-технического прогресса без значительных единовременных финансовых затрат предприятия на приобретение современного оборудования.

Предметом аренды во внешнеэкономической деятельности могут выступать машины и оборудование, товары длительного пользования, а также производственные, выставочные и другие площади.

Международная деловая практика различает:

- 1) краткосрочную аренду (*рентинг*);
- 2) среднесрочную аренду (*хайринг*);
- 3) долгосрочную аренду (*лизинг*).

При **рентинге** арендодатель полностью берет на себя все расходы по предмету аренды (техническое обслуживание, страхование и т.д.). Срок этого вида аренды колеблется от нескольких дней до нескольких месяцев. Предметом рентинга могут выступать транспортные средства, складские помещения, оргтехника и т.п.

**Хайринг** – аренда уникальных видов измерительного или иного оборудования сроком до 1 года. При этом техническое обслуживание, страхование арендодатель берет на себя лишь в отдельных случаях.

Что касается **лизинга**, то это особый вид арендной сделки. Он используется в отношении современного наукоемкого технологического оборудования (авиационного, энергетического, электронного и т.п.) сроком более 1 года при условии его технического обслуживания за счет арендатора и страхование в пользу арендодателя.

Имея много общего с традиционной арендой, лизинг, однако, характеризуется специфическими особенностями: трехсторонний характер сделки, сходство с договором кредитования. Лизинг иногда определяется как «кредит аренды», сущность которого состоит в передаче материальных ценностей во временное пользование с оплатой стоимости услуг лизингодателя плюс процента по кредиту.

Основными участниками лизинга выступают:

- *арендодатель* (лизингодатель, лизинговый посредник) – фирма, специализирующаяся на покупке и (или) строительстве движимого и недвижимого имущества производственного характера (предмета аренды) и контролируемая финансирующими ее банками;

- *арендатор* (лизингополучатель, пользователь или потребитель) в виде промышленного или торгового предприятия, берущего

в аренду средства производства с целью их использования в производственном процессе;

- *поставщик* – фирма производственного или торгового профиля по выпуску или поставке оборудования, заявленного арендодателем.

Как уже отмечалось, различают финансовый и оперативный лизинг.

Наибольшее распространение во внешней торговле получил **финансовый лизинг**. Учитывая сложность и многоаспектность отношений между сторонами, при оформлении такой сделки взаимные права и обязанности сторон должны формулироваться очень четко.

Договор финансового лизинга может быть оформлен как одним, так и двумя документами, связывающими его участников. В случае оформления двух договоров арендодатель, выполняющий чисто финансовые функции, заключает: 1) договор о лизинге с арендатором и 2) контракт на закупку оборудования с поставщиком. В данной ситуации арендатор и поставщик оборудования не связаны договорными отношениями, но право выбора поставщика остается за арендатором. Оборудование при этом остается собственностью арендодателя.

Взаимоотношения между арендодателем и поставщиком, как правило, построены на договоре купли-продажи. Особое значение в этой сделке придается отношениям между арендодателем и арендатором – так называемым чисто арендным отношениям.

Большая часть договоров лизинга заключается на базе **типовых договорных проформ**, разрабатываемых лизинговыми фирмами. В таких договорах акцент смещается в пользу арендодателя, который стремится максимально ограничить свою ответственность в сделке за все, что выходит за пределы финансовой части. Одновременно он стремится усилить ответственность контрагента за обеспечение прав собственности арендодателя.

В преамбуле лизингового договора подчеркивается финансовый характер арендных отношений, т.е. того обстоятельства, что арендодатель приобретает имущество исключительно для целей сдачи его в аренду на основании данного соглашения. Особый характер сделки подчеркивает также указание на то, что оборудование как предмет аренды выбрано самим арендатором, а его технические характеристики согласованы им непосредственно с поставщиком, и, следовательно, арендодатель не несет ответственности за этот выбор и за соответствие его интересам арендатора.

Условия договора в части уплаты арендных платежей различаются по срокам платежа, способам перевода сумм, санкций за просрочку и т.п. Предусматриваются также условия прекращения аренды в случае нарушения арендатором своих обязательств.

Договорные условия международных лизинговых сделок отличаются сложной регламентацией прав и обязанностей контрагентов. С целью исключения дополнительных проблем, связанных с несопоставимостью конкретных договорных норм с национальными правовыми системами, а также в целях унификации договорных отношений в лизинговых сделках в 1988 г. была подписана Конвенция ЮНИДРУА о международном финансовом лизинге, положения которой обеспечивают сбалансированность позиций участников сделки и благоприятные условия их реализации. Кроме того, в 1988 г. под эгидой ЮНИДРУА была заключена также Конвенция о международной аренде оборудования. Республика Беларусь их участницей не является, следовательно, законодательного значения на нашей территории они не приобрели. Однако контрагенты могут подчинить свои договорные отношения этим Конвенциям, включив в текст контракта специальную оговорку об их применении.

В 1998 г. в г. Москве была заключена Конвенция о межгосударственном лизинге, ратифицированная Республикой Беларусь. Она применяется в тех случаях, когда договор лизинга заключен между сторонами, принадлежащими странам-участницам.

Значительную помощь в составлении внешнеторговых арендных договоров, как всегда, могут оказать специальные авторские разработки.

#### **§ 4. Договор подряда во внешнеэкономической деятельности. Правила проведения международных подрядных тендеров**

В международной практике оказания подрядных («инжиниринговых») услуг при строительстве и эксплуатации промышленных объектов основным каналом для получения заказов служат международные торги. Международные торги имеют место не только на рынке инжиниринговых услуг, но и при заключении договоров купли-продажи товаров, а также в иных сферах внешнеэкономической деятельности. Однако наиболее широкое распространение данный способ выбора делового партнера получил именно в сфере подрядных отношений.

**Международные торги (тендер)** – это метод проведения конкурса, при котором организаторы торгов (покупатели, заказчи-

ки) путем официальных оповещений привлекают к заранее объявленному сроку предложения от поставщиков (продавцов), а в случае строительства объектов – от подрядчиков, что дает им возможность выбрать оптимальный вариант с точки зрения цен и других условий. Одновременное привлечение для участия в торгах неограниченного количества подрядчиков (поставщиков) позволяет заказчику рассчитывать на максимальную конкуренцию между клиентами и, соответственно, наиболее выгодные для себя условия контракта.

В официальных извещениях об объявлении торгов дается общее описание требований к продукции или к услугам, сообщается место, где можно получить технико-экономическое задание и бланки тендера; адрес, по которому необходимо направлять предложения; последний срок для их представления; дата открытия торгов и т.п.

Основное требование международных торгов – соблюдение их участниками тех положений, которые содержатся в тендерной спецификации, чертежах, планах и других документах, разработанных организаторами.

Торги могут проводиться открыто (публично) либо закрыто (негласно). Об открытых торгах потенциальные участники информируются через средства массовой информации. Закрытые торги предполагают рассылку приглашений заранее выбранным участникам.

Вся тендерная документация разрабатывается заказчиком, как правило, с привлечением специализированных инженерно-консультационных фирм.

В тендерную документацию включаются:

- общие условия торгов, отражающие законодательство по данному вопросу в стране организатора торгов;

- технические условия – место расположения строительной площадки, объем работ, характеристики основного оборудования, условия сдачи объекта в эксплуатацию и т.д.;

- условия организации работ, сроки их выполнения, порядок привлечения местных и иностранных субподрядчиков, найма местных рабочих;

- формы и образцы документов, которые должны быть заполнены участниками торгов.

Кроме того, к указанным документам могут прилагаться чертежи, примерные компоновки и расчеты.

В связи с проведением международных торгов заказчик создает временный целевой орган – тендерный комитет, который осуществляет все необходимые действия, начиная от объявления и проведения торгов и до принятия решения о присуждении торгов.

Комплект тендерной документации рассылается или передается тендерным комитетом возможным участникам торгов, а также может быть приобретен желающими за определенную плату.

К основным преимуществам международных торгов относятся:

- обострение конкуренции между подрядчиками (поставщиками), что позволяет разместить заказы на 15–20% дешевле, чем при обычных переговорах;
- получение более выгодных для заказчика условий контракта;
- исключение коррупции, так как решение о размещении заказа принимается коллегиально.

Получение заказа на подряд через международные торги условно может быть разделено на 4 этапа:

- 1) предварительная квалификация (предквалификация) – оценка потенциальных подрядчиков;
- 2) подготовка коммерческого предложения для участия в торгах;
- 3) подготовка проекта контракта;
- 4) переговоры и подписание контракта.

*Предквалификация* проводится заказчиком с целью выявления квалификационной категории подрядчика: степени технической оснащенности, кредитоспособности, качества ранее выполненных работ, а также состояния бухучета. Результатом предквалификации является решение о предоставлении права участия в торгах. Предквалификация как составная часть тендерной процедуры предусматривается, в частности, действующими документами ГАТТ/ВТО о правительственных поставках и заключении контрактов на строительство промышленных объектов в развивающихся странах.

В документах, направляемых в квалификационную комиссию, должно содержаться подтверждение соответствия потенциального участника международным требованиям.

При составлении *коммерческого предложения* необходимо учесть требования заказчика, предъявляемые как к объекту, так и к будущему контракту, включая финансовые условия. В качестве предложения представляются также документы, характеризующие подрядчика – устав, описание и профиль деятельности фирмы; документы о финансовом положении, список предполагаемых работ с указанием объема и цены, информация о ранее выполненных аналогичных работах.

Особое место в процессе международных торгов и заключении договора подряда занимает согласование внешнеторговой цены, которая в этом случае базируется на оценке предстоящих затрат и



ведется по сметным нормативам. Поэтому участники торгов для получения заказа вынуждены ограничивать верхний предел предлагаемых цен соразмерно с ценами фирм-конкурентов.

Тендерная документация выступает основанием для *подготовки проекта контракта*. Подрядный контракт представляет собой комплексный документ с многочисленными приложениями, определяющими взаимные обязательства сторон по выполнению проектных и комплекса технических работ, каждая из которых может быть самостоятельным предметом сделки: проектирование, услуги по монтажу, наладка, пуск оборудования и т.д.

**Условия подрядного контракта и технико-экономические задания (ТЗ).** Условия контракта обосновываются в ТЗ, которые являются одним из важнейших составных при заключении сделки. Подрядчикам на торгах вручаются по 4 экземпляра общих и специальных условий выполнения контракта, спецификаций, таблиц цен и бланков заявлений с комплектами технической документации.

В качестве нормативной базы для подготовки подрядного контракта, кроме применимого гражданско-правового законодательства и международных договоров, служат:

- все виды «Общих условий»: поставки, монтажа, техобслуживания, командировок специалистов и т.д.;
- межбанковские соглашения со страной контрагента, которыми регулируются условия кредитования, формы и порядок расчетов с иностранным подрядчиком;
- инструкции строительных норм и правил (СНиП) по разработке проектов и смет, действующие в стране, где будет осуществляться капитальное строительство.

Специальные (индивидуальные) условия для подготовки текста контракта разрабатываются на основе:

- технико-экономического обоснования, подготовленного проектной организацией генподрядчика;
- предложений генподрядчика по предмету контракта, по объемам и срокам выполняемых работ;
- встречных требований подрядчика к иностранному заказчику.

В технико-экономическом задании устанавливаются требования к проекту, указываются характеристики, позволяющие подрядчику не только обосновать свое предложение, но и изготовить продукцию и предоставить услуги, удовлетворяющие потребности заказчика. ТЗ содержит разнообразные условия, включая требование об использовании комплектующих изделий определенных марок и конкретных видов продукции, рекомендованной заказчиком, о вы-

полнении работ по обеспечению соответствующего дизайна, о проведении испытаний оборудования и т.д.

Если по условиям тендера предусматривается техническое содействие заказчика подрядчику, предпочтение отдается глобальному контракту, охватывающему весь комплекс обязательств. В случаях, когда подряд осуществляется на основе межправительственного соглашения, в преамбуле контракта на него обязательно делается ссылка.

Каждый подрядный контракт сугубо индивидуален, поэтому типовой проформы договоров подряда не существует. Содержание договора определяется составом тендерной документации.

**Цена контракта.** В подрядных контрактах предусматривается использование как *твердых*, так и *скользящих* цен.

Твердая цена является обычным условием контракта и устанавливается до начала подрядных работ в виде фиксированной суммы за весь объем работ в целом или за каждый вид в отдельности.

Неустойчивое валютно-финансовое положение контрагентов, изменение технологических процессов и экономических условий производства, увеличение сроков строительства и иные обстоятельства вызывают необходимость прибегать к оговоркам о применении в контрактах скользящих цен. Их специфика состоит в том, что согласованная до начала работ цена может колебаться с учетом изменения уровня мировых цен относительно базисного периода, а также с учетом изменения заказчиком объема работ в ходе выполнения контракта.

Кроме того, в контракт может быть введена оговорка о предельном уровне цены.

Контракт, заключенный с оговоркой о предельном уровне цены, означает, что подрядчик и заказчик соглашаются разделить в определенной доле между собой как возможный перерасход, так и экономию, достигнутую при проведении строительно-монтажных работ. При этом допущенный перерасход делится между обеими сторонами поровну только до установленного ими предела, после которого все дополнительные затраты целиком относятся на подрядчика.

В прямой зависимости от способа фиксации цены находится степень экономического риска. За исключением контрактов, предусматривающих возмещение фактических затрат подрядчика выплатай дополнительных вознаграждений (когда риск распространяется только на величину такого дополнительного вознаграждения), все перечисленные способы установления цены несут в себе потенциальную возможность предъявления взаимных претензий.

**Исполнение контракта.** Подрядный контракт считается выполненным только тогда, когда соответствующая инженерно-консультационная фирма подпишет и вручит заказчику гарантийный сертификат, подтверждающий объем и качество выполненных работ.

Значительно облегчить работу юриста при подготовке подрядной документации могут разрабатываемые авторитетными международными организациями методические пособия, такие, как, например, «Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по составлению международных контрактов на строительство промышленных объектов» 1988 г.

## § 5. Лицензионные внешнеэкономические сделки

Лицензионные сделки в международной практике характерны при коммерческом обмене технологиями.

Термин «лицензия» в переводе с латинского означает *разрешение совершать какие-либо действия*. Этот термин используется в различных сферах (см., например, главу 2). Применительно к технологическому обмену он означает разрешение использовать на определенных условиях предметы лицензии, к которым относятся запатентованные изобретения, промышленные образцы, товарные знаки, «ноу-хау».

В зависимости от объекта лицензии могут подразделяться на патентные (в отношении объекта патентного права – изобретения, промышленного образца и проч.) и беспатентные (в отношении «ноу-хау»). Кроме того, выделяют самостоятельные («чистые») и сопутствующие лицензии. Самостоятельные лицензии предполагают передачу технологии или технических разработок независимо от их материального носителя. Сопутствующие лицензии имеют зависимый характер и предоставляются одновременно с заключением контракта на строительство предприятия, поставку технологического оборудования, оказание консультационных услуг.

В международной торговле различают три вида лицензионных соглашений:

- о *простой лицензии*, которая дает возможность лицензиару продавать аналогичные лицензии *другим лицензиатам*, а также *самостоятельно* производить и сбывать продукцию на любом рынке;

- об *исключительной лицензии*, когда лицензиат получает *монопольное* право на ее использование, включая перепродажу другим организациям. Однако следует иметь в виду, что такое право лицензиат имеет только в пределах определенной территории.

При этом лицензиар не имеет права продавать аналогичную лицензию на упомянутой территории другим лицам, а также производить и продавать на этой территории свою продукцию, которая является предметом исключительной лицензии;

- о *полной лицензии*, которая означает, по сути, продажу патента, в результате чего лицензиар навсегда лишается права на свое изобретение.

Как уже указывалось, следует отличать патентный **лицензионный договор на изобретение** от беспатентного **лицензионного договора на передачу «ноу-хау»**.

Охрана прав изобретателя осуществляется при помощи патентов. **Патент** представляет собой документ, удостоверяющий государственное признание технического решения изобретением и закрепляющий за лицом, которому он выдан (патентообладателем), исключительное право на изобретение. Срок действия патента устанавливается национальным законодательством (обычно 15–20 лет). Патентообладатель может отчуждать свои права и выдавать другим лицам разрешение (лицензию) на использование запатентованного изобретения. Патентный лицензионный договор подлежит государственной регистрации в соответствующем патентном ведомстве.

**«Ноу-хау»** представляет собой непатентованное научно-техническое достижение и производственный опыт конфиденциального характера. В отличие от запатентованного изобретения, «ноу-хау» не пользуется особой правовой охраной, и поэтому формой защиты подобной информации является коммерческая тайна.

Сделки на передачу «ноу-хау» оформляются, как правило, с использованием типовых контрактов или проформ, разрабатываемых крупнейшими национальными и международными организациями, что значительно облегчает их подготовку и реализацию. К типовым контрактам относятся, в частности, «Руководство по разработке договора о международной передаче производственного опыта и знаний в машиностроении», разработанное ЕЭК ООН; «Практическое руководство по подготовке контрактов на «ноу-хау», разработанное Организацией по европейским связям в металлургической промышленности», и др.

Лицензионные сделки на передачу технической информации могут оформляться как самостоятельным договором, так и в качестве составной части комплексной сделки, предусматривающей одновременно продажу патентной лицензии и машинотехнической продукции либо продажу лицензии и осуществление хозяйствен-

ных работ (строительство объекта «под ключ», инжиниринговые услуги, работы в рамках научно-технической кооперации и т.д.).

**Контракт на передачу «ноу-хау»** предусматривает обязательство экспортера предоставить импортеру в установленном виде техническую информацию, содержащую сведения о передаваемых знаниях и опыте, для использования последним за определенное вознаграждение, на условиях и в пределах, определенных в контракте.

Основная обязанность лицензиара по передаче информации сопровождается обычно рядом дополнительных обязанностей. К ним относятся, например, оказание экспортером технической помощи импортеру в производственном использовании информации; поставка машин, оборудования, сырья и материалов для обеспечения применения передаваемых технологий; взаимные обязанности сторон по обмену технологическими усовершенствованиями, относящимися к объекту контракта, и т.д. Эти обязанности устанавливаются в ряде случаев в отдельном контракте с указанием на взаимосвязь договоров.

Передача информации типа «ноу-хау» по контракту может предусматриваться в виде:

а) *технической документации*, включая чертежи, рабочие проекты, схемы, технико-экономические обоснования, технологические карты, статистические расчеты, диаграммы, формулы, рецепты и т.д.;

б) *устной информации*, которая может сопровождаться наглядной демонстрацией. В процессе передачи информации сообщаются технические сведения, передается производственный опыт, мастерство, навыки и приемы работы;

в) *изготовления образцов технических объектов*, изделий в целом или их элементов, ознакомление с которыми раскрывает заложенные в них конструктивные или рецептурные решения.

Выбор формы передачи информации, применяемой отдельно или совместно с иными формами, определяется в каждом случае конкретными обстоятельствами.

Серьезного внимания в подобных сделках заслуживает точное определение **содержания «ноу-хау»**, тем более, что оно, как правило, не публикуется и может быть установлено только из текста контракта. Кроме того, необходимо тщательно определить права и обязанности сторон, характер и объем предоставляемых импортеру прав по реализации передаваемых знаний и опыта, а также возможности их применения и передачи третьим лицам на договорной территории.

Во всех контрактах, как правило, ставятся ограничительные условия реализации «ноу-хау», т.е. определяются границы *производственных и коммерческих форм применения* информации и объемов ее использования, а также территории использования и сроков реализации. Эти условия находят отражение в **цене контракта**.

**Производственное применение «ноу-хау»** означает изготовление продукции по лицензии или использование технологии, а **коммерческое** – продажу полученной по контракту лицензии на внутреннем рынке, на части его территории или на территории других государств, т.е. в так называемой «экспортной зоне». **Объем реализации** информации определяется количественными показателями (например, максимально допустимыми квотами) производства и торговли продукцией, полученной на основе «ноу-хау». **Срок договора** на передачу «ноу-хау» составляет от 5 до 10, а иногда и более лет.

**Оплата стоимости** лицензий и «ноу-хау» производится в зависимости от условий соответствующего лицензионного соглашения, поскольку в соглашениях, кроме предоставления прав на использование изобретений и «ноу-хау», может оговариваться комплекс дополнительных обязательств по оказанию помощи лицензиатам в применении технических новшеств. Оплата по лицензионному соглашению может производиться:

- посредством ежегодных отчислений лицензиата в пользу лицензиара (так называемого «роялти») в течение периода действия соглашения;

- посредством единовременного платежа (называемого «паушальный платеж») с возможной разбивкой его на авансовый платеж и последующие платежи;

- сочетанием единовременного платежа (называемого в данном случае «первоначальный платеж») с оплатой оставшейся части цены путем «роялти».

В нелицензионных сделках с передачей «ноу-хау» оплата производится, как правило, только посредством «паушального платежа».

Специфической особенностью контракта на передачу «ноу-хау» является **условие о конфиденциальности** использования импортером передаваемой технической информации, являющейся производственной или коммерческой тайной. Такое условие вводится иногда по требованию экспортера во избежание разглашения информации и, соответственно, обесценения объекта. Условие конфиденциальности (секретности) предполагает, во-первых, обязанность

импортера не разглашать полученные сведения, т.е. не делать их общедоступными, известными неопределенному кругу лиц каким-либо способом – как печатным, так и устным. Во-вторых, импортер обязуется не передавать эти сведения без предварительного согласия экспортера ни на коммерческих началах, ни безвозмездно в пользование третьих лиц. Необходимые исключения могут быть установлены для конкретного перечня лиц, допускаемых к ознакомлению с «ноу-хау», например, сублицензиатов, партнеров по кооперации, сотрудников филиалов и др.

Особое значение имеют договорные **условия о гарантиях экспортера**, относящиеся к технико-экономическим и юридическим аспектам отношений сторон. Речь идет, прежде всего, о распределении между ними коммерческих рисков.

При ведении коммерческих переговоров, как правило, возникает необходимость обеспечить защиту интересов владельца «ноу-хау», не допуская невольного раскрытия сущности производственного секрета. Это достигается заключением предварительного, или *опционного*, соглашения, обязывающего получателя информации не использовать и не разглашать ее до момента подписания контракта и предусматривающего имущественную ответственность за нарушение соглашения.

Самостоятельной формой лицензионных соглашений являются контракты на использование товарного знака – **франчайзинг**. Франчайзинг предусматривает предоставление прав на использование торговой марки или фирменного наименования, а также оказание услуг по технической помощи, повышению квалификации рабочей силы, организации торговли и управлению.

В настоящее время франчайзинг широко применяется в международных экономических отношениях. Операции по франчайзингу проводятся, как правило, между крупными компаниями и мелкими фирмами или частными лицами, обычно только начинающими хозяйственную деятельность.

В международной торговой практике различают:

1) *франчайзинг продукта и торговой марки*. Он предусматривает реализацию дилером товаров головной компании исключительно под ее товарным знаком. В этом случае дилер специализируется только на продукции данной компании, что характерно для продажи бензина, автомобилей, безалкогольных напитков и т.п.;

2) *комплексный франчайзинг*. В этом случае головная компания предоставляет дилеру право на использование товарного знака, разработку маркетинговой стратегии и технологии бизнеса, подготовку руководства по эксплуатации, контроль качества продук-

ции. Такой вид соглашений распространен в сфере ресторанного бизнеса, рентинга и др.;

3) *розничный франчайзинг*. Он практикуется при продаже строительных материалов, мебели, бытовой аппаратуры и др.

## § 6. **Внешнеэкономические сделки компенсационного характера**

Компенсационные сделки являются одной из правовых форм международной купли-продажи товаров, а также экспортно-импортных операций в рамках осуществления производственного и научно-технического сотрудничества.

Сделки, заключаемые во встречной торговле, весьма разнообразны и классифицируются в зависимости от характера взаимных встречных обязательств, форм компенсации поставок и сроков их исполнения.

Компенсационные сделки чаще всего имеют место в следующих случаях:

- при безвалютном обмене товарами и услугами;
- при встречных закупках продукции экспортерами на часть стоимости экспорта;
- при сбыте новых моделей оборудования с одновременным выкупом устаревшей техники;
- при комплектации импортируемого оборудования частями и деталями, выпускаемыми предприятием, построенным в стране-импортере;
- при переработке сырья, добытого в одной стране производственными мощностями другой страны, когда стоимость переработки и транспортировки оплачивается дополнительными поставками сырья.

Необходимость таких сделок обуславливается прежде всего неконвертируемостью национальной валюты и дефицитом СКВ.

Наиболее удобным оформлением внешнеторговых сделок в рамках международной встречной торговли является *рамочное соглашение*, в пределах которого заключаются *индивидуальные договоры*. Рамочное соглашение, называемое иногда *соглашением о встречной торговле*, представляет собой договор, который при определенных условиях может получить принудительную защиту в праве. В нем содержится определение взаимных обязательств сторон, спецификация товаров, поставляемых в порядке встречной торговли, указание на способ исчисления их стоимос-



ти. Кроме того, определяется порядок оплаты, а также урегулирование сальдо – в течение отдельного периода или по истечении срока действия соглашения. Рамочное соглашение допускает исполнение обязательств экспортера через его филиалы или доверенные ему фирмы, а также передачу экспортных обязательств третьему лицу (например, торговому дому, выступающему в качестве *принципала* – основного должника в обязательстве) для реализации товаров по встречным закупкам на рынке страны, указанной в соглашении.

Помимо этого, рамочное соглашение обеспечивает взаимную увязку непосредственно договоров купли-продажи, заключаемых в рамках этого соглашения. Это может означать, например, что обязательства экспортера вступают в силу только после заключения основного экспортного контракта или после представления импортером – продавцом по встречной закупке – гарантии исполнения. В таких случаях в специальное дополнение к рамочному соглашению должны быть включены все условия непосредственно международного договора купли-продажи товаров.

Однако заключение прямого (непосредственного) договора не всегда целесообразно, например, при долгосрочном договоре подряда на строительство, где положение о встречных поставках входит в его состав.

Наиболее типичными разновидностями компенсационных сделок в международной торговле являются:

- *бартерные*, осуществляемые на безвалютной основе;
- *коммерческие*, называемые иначе *встречными закупками* или *торговой компенсацией* и производимые с оценкой стоимости;
- сделки на основе компенсационного сотрудничества (*промышленная компенсация*).

**Бартерные** операции представляют собой простой обмен товарами или услугами (товарообменные операции) без учета их денежной стоимости. Такие операции реализуются через договор бартера, который иногда в международной деловой практике называют компенсационным договором ввиду того, что поставка товара одной стороной осуществляется «в компенсацию» поставки другой стороны. Невыполнение одним партнером обязательств по поставке в соответствии с договором может явиться основанием невыполнения обязательств другим контрагентом.

Как правило, в договоре бартера стороны согласовывают момент перехода права собственности на товары, поставляемые в

пользу каждой из сторон. Надо отметить, что во многих западных странах правила оформления бартерного договора недостаточно определены. Например, в Англии он базируется на положениях Закона о поставке товаров и предоставлении услуг 1952 г., что позволяет распространять правила договора купли-продажи и на договор бартера. Отсутствие детального регулирования указанных договоров в праве многих стран объясняется тем, что в международной практике преимущества торговли по бартеру оцениваются весьма невысоко. Более того, она противоречит разработанной ГАТТ и ОЭСР (Организацией экономического сотрудничества и развития) концепции открытой торговли, основанной на принципах денежных расчетов.

**Торговые компенсационные сделки на коммерческой основе** отличаются от бартера более сложным договорным регулированием. Такие операции реализуются двумя путями.

1. Через соглашение, по которому экспортер заключает отдельный контракт на поставку товара иностранному покупателю, одновременно обязуясь закупить определенный объем товара в стране импортера. Таким образом, здесь имеют место два договора купли-продажи – экспорта и встречной закупки. Будет ли встречная закупка осуществлена на всю стоимость экспорта или только на его часть, зависит от условий соглашения сторон. В последнем варианте разница возмещается иностранным покупателем в форме наличных расчетов или дополнительной эквивалентной поставки товаров. Средства защиты сторон по экспортной поставке и встречной закупке в случае нарушения или неисполнения контракта те же, что и по договору купли-продажи.

2. Помимо соглашения о встречной поставке, компенсационные сделки с оценкой стоимости могут быть оформлены единым контрактом купли-продажи, который представляет взаимосвязанные обязательства сторон, зависящие друг от друга. Для таких договоров характерны два важных момента. Первый связан с проблемой урегулирования сальдо платежей в пользу одной из сторон, что требует открытия счета для взаимных расчетов. Отражаемые на этом счете стоимость бартерной сделки и сальдо позволяют по окончании сделки возместить разницу одной из сторон. Второй не менее важный момент связан с проблемой дальнейшего способа распоряжения полученными от импортера товарами. В контракте необходимо четко обозначить, будет ли экспортер сбывать их сам или прибегнет к услугам третьей стороны путем заключения отдельной сделки. Таким образом, компенсационные сделки на ком-

мерческой основе могут включать сделки с частичной или полной компенсацией на двух- или трехсторонней основе.

Значительную помощь при составлении контракта может оказать «Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по международным встречным торговым сделкам» 1992 г.

**Компенсационные сделки на основе производственно-го сотрудничества** осуществляются в рамках поставок комплектного оборудования и реализуются через компенсационные соглашения. Они предполагают обязательства экспортера по обеспечению поставки оборудования и технологий на основе долгосрочных кредитов, расчеты за которые осуществляются готовой продукцией предприятий или иных объектов, построенных в стране импортера. Часто от экспортера требуется не только построить, но и оборудовать предприятие, которое впоследствии будет производить отдельные компоненты комплектующих или обеспечивать их сборку. Такие сделки заключаются, как правило, при осуществлении внешнеторговых операций по продаже продукции высокой технологии – к примеру, оборонной промышленности или самолетостроения.

Компенсационные сделки такого характера отличаются масштабностью, использованием системы самостоятельных договоров и сложных финансовых, платежных и организационных механизмов. Оформление такого рода договоров в международной практике осуществляется на основе специального «Руководства по составлению международных договоров о компенсационных сделках» и приложения к нему – «Типового договора о торговой компенсации (встречной закупке)», разработанного Европейской Экономической Комиссией ООН, а также «Правового руководства ЮНСИТРАЛ по международным встречным торговым сделкам» 1992 г.

### § 1. Понятие международных расчетов. Текущие операции и валютные ограничения

Под **международными расчетами** понимаются платежи по денежным требованиям и обязательствам, осуществляемые в процессе исполнения внешнеторговых сделок.

Деньги (валюта) представляют собой официальные платежные средства, имеющие хождение на определенной территории, обязательные к обращению и приему. Валюта различается по стране происхождения, по форме (бумажные, металлические, пластиковые, электронные деньги), по конвертируемости, стабильности и т.д.

Слово «валюта» происходит от итальянского «*valuta*» (цена, стоимость). Поэтому неправильно считать, что «валюта» – это только иностранные деньги. Наименование ст. 141 ГК Республики Беларусь – «Деньги (валюта)» – определяет общее понятие для любых денежных средств.

Законным платежным средством, обязательным к приему на всей территории Республики Беларусь по нарицательной стоимости, является белорусский рубль. Случаи, порядок и условия использования иностранной валюты на территории Республики Беларусь определяются специальным законодательством.

Принципиальным отличием международных расчетов от внутригосударственных является то, что они связаны с обменом национальной валюты. Поскольку национальная валюта, являясь платежным средством внутри страны, утрачивает эти функции за ее пределами, при заключении внешнеторговых сделок возникает необходимость согласовать между контрагентами вопрос о выборе валюты, в которой будет производиться платеж.

Необходимость обмена валют в международных расчетах вызвана объективными условиями – отсутствием единой валюты, которая могла бы выступать законным и общепризнанным всеми государствами платежным средством.

В то же время в условиях международного разделения труда и интернационализации мировой экономики осуществление внешнеторговых операций немыслимо без единого денежного эквивалента. Таким единым денежным эквивалентом в настоящее время выступают валюты основных развитых государств, признанные свободно конвертируемыми (СКВ).

Свободно конвертируемой признается валюта государств, отменивших валютные ограничения по текущим операциям.

**Валютные ограничения** представляют собой систему правительственных мер, сужающих либо регламентирующих права юридических и физических лиц по обменным операциям с иностранной валютой, а также предусматривающих контроль за такими операциями. С целью увеличения объема валютных резервов государство может полностью или частично запретить свободную куплю-продажу иностранной валюты. Кроме того, могут быть введены специальные меры по контролю за валютными операциями, такие, как:

- целевое регулирование платежей и переводов за границу;
- репатриация прибыли (т.е. обязательный возврат прибыли в страну, где осуществляется хозяйственная деятельность);
- ограничения по текущим и международным расчетам и платежным операциям.

Основная причина введения валютных ограничений заключается в недостатке у государства валютных резервов, в наличии значительных объемов по внешней задолженности, в отрицательном внешнеторговом балансе.

Что касается **текущих операций**, то под ними понимаются операции, связанные с куплей-продажей валютных ценностей, товаров и услуг, реализацией прав на интеллектуальную собственность, расчеты по которым осуществляются на условиях без отсрочки платежа. Такие операции не связаны с движением капитала и не предполагают привлечения заемных средств.

Как уже отмечалось, валюта государств, отменивших ограничения по текущим операциям, относится к разряду СКВ. Со второй половины 80-х годов к СКВ относились: доллар США, фунт стерлингов Великобритании, марка ФРГ, французский франк и японская йена. С 1 января 2002 г. в качестве наличной валюты введена евро, которая заменила национальные валюты государств – участников Европейского Союза. Евро также относится к разряду свободно конвертируемых валют.

Кроме национальных валют, в международных расчетах может использоваться международная валютная единица – СПЗ (СДР).

Специальные права заимствования (СПЗ, СДР, Special Drawing Rights) представляют собой безналичные деньги в виде записей на специальном счете Международного валютного фонда (МВФ). Стоимость СПЗ рассчитывается по специальной методике на основе

стандартной «корзины», включающей основные мировые валюты. Условная стоимость СПЗ исчисляется в долларах США. Ежедневные котировки публикуются в основных финансовых газетах.

Особенностью международных расчетов является то, что в платежном обороте иностранная валюта выступает не в качестве наличных денежных знаков, а в виде банковских и кредитных платежных средств, таких, как переводы, чеки и векселя.

Международные расчеты осуществляются путем соответствующих записей по текущим банковским счетам. Для проведения таких расчетов заключаются международные межбанковские соглашения об установлении корреспондентских отношений. Это означает, что в каждом банке-корреспонденте открываются специальные счета «Лоро» (в переводе с латинского – «их») и «Ностро» («наш»). Счетами «Лоро» называются счета, которые иностранные банки открывают в банках-резидентах, т.е. в белорусских банках. Счетами «Ностро», соответственно, называются счета белорусских банков в иностранных банках-корреспондентах. Международные расчеты, таким образом, производятся путем записей со счетов «Лоро» на счета «Ностро» и наоборот. По итогам года составляется так называемый платежный баланс, из которого видно, на каких счетах общий объем валютных средств выше. Если он выше на счетах «Ностро» – платежный баланс является положительным, если на счетах «Лоро» – отрицательным. Стабильно отрицательный платежный баланс в стране дает основание для принятия ограничительных мер на валютном рынке, осуществляемых с целью пополнить валютные резервы, погасить задолженность по импорту и т.п.

Корреспондентские отношения банков устанавливаются, как правило, с теми государствами, с которыми Республика Беларусь имеет дипломатические отношения. В случаях, когда банки, обслуживающие экспортера и импортера, не имеют непосредственных корреспондентских связей, расчеты осуществляются в том же порядке, но через банки-корреспонденты: банк импортера перечисляет сумму платежа в банк своей страны, имеющий корреспондентские отношения с банком страны экспортера; затем последний перечисляет их банку-корреспонденту, а тот – непосредственно банку, обслуживающему экспортера.

Валютные операции включают деятельность банковских и финансовых учреждений (с одной стороны) и физических или юридических лиц (с другой стороны) по купле-продаже валюты, а также по расчетам и финансированию в иностранной валюте. Основа-

нием для валютных операций по покупке (продаже) служат **курсовые бюллетени** с котировкой указанных в ней валют. Под котировкой понимается предложение (наличие) данной валюты к продаже, разумеется, с указанием курса (цены). В случае предложения банку валюты, которая не котируется (т.е. не предлагается) на данном рынке и, следовательно, отсутствует в котировочной таблице, банк принимает ее на инкассо и пересылает в страну происхождения банку-корреспонденту с просьбой зачислить на счет «Лоро». По получении кредит-авизо (т.е. подтверждения исполнения расчетной операции) от своего корреспондента банк выплачивает клиенту эквивалент в национальной валюте.

Суть механизма международных расчетов состоит в том, что импортеры, получив товарные документы от экспортеров, направляют последним платежные документы, подлежащие оплате в иностранной валюте, которые экспортеры обычно продают своим национальным банкам в обмен на валюту, необходимую для продолжения или завершения внешнеторговой операции. В свою очередь, банки пересылают своим банкам-корреспондентам за границей эти платежные средства, по которым взыскиваются суммы с должников и зачисляются на корреспондентские счета банков, направивших эти платежные средства. С учетом того, что счета банков-корреспондентов обеспечены иностранной валютой, уполномоченные банки экспортеров могут осуществлять продажу платежных средств в различных валютах юридическим и физическим лицам для оплаты денежных обязательств за границей. Практически все внешнеторговые расчеты проходят через банки путем зачета встречных обязательств, без оплаты наличной валюты. Расчетная операция, как указывалось выше, заключается в переносе сумм со счета банка, выдавшего платежное поручение, на счет банка, выполняющего это поручение, а затем эти суммы зачисляются на счета фирмы, в пользу которой они переведены.

Расчеты по экспортно-импортным операциям и другим коммерческим сделкам носят чаще всего **документарный** характер, т.е. осуществляются на основе *коммерческих документов*, перечень и характеристика которых определяются, прежде всего, условиями внешнеторговых контрактов. При этом клиенты банков обязаны обеспечить правильность и достоверность оформленных товарно-транспортных документов, представляемых банку по экспортным поставкам, а также тщательную проверку платежных документов, выставляемых, в свою очередь, иностранным контрагентам по импорту.

## § 2. Валютный рынок и сделки по купле-продаже иностранной валюты

Осуществление банковских операций, связанных с системой внешнеторговых расчетов, тесно связано с состоянием внутреннего **валютного рынка**. В рамках валютных рынков различают несколько понятий: розничного, оптового и срочного валютного рынка. **Розничный валютный рынок** складывается на основе операций между уполномоченными банками и их клиентами. На **оптовом валютном рынке** производятся операции уполномоченных банков между собой и между уполномоченными банками и центральным банком. Что касается **срочного валютного рынка**, то он складывается на основе так называемых срочных операций, представляющих собой особый вид внешнеторговых сделок по купле-продаже иностранной валюты, совершаемых, как правило, в связи с заключаемыми основными внешнеэкономическими сделками по экспорту и импорту товаров и услуг.

В коммерческой практике основную роль играет оптовый валютный рынок, где формируется курс обмена валют, который определяет обменный курс на розничном валютном рынке. На долю межбанковского (оптового) валютного рынка в западных странах в настоящее время приходится подавляющая часть мирового валютного оборота – 80–90%. Ведущую роль на валютном рынке играют крупные коммерческие банки, которые не только выполняют платежные поручения своих клиентов, но и совершают собственные операции в виде **срочных валютных сделок**.

Срочные валютные сделки представляют собой договоры, согласно которым продавец обязуется продать обусловленную сумму валюты **через определенный срок** после заключения сделки по курсу, зафиксированному в момент заключения сделки, а покупатель обязуется ее принять по указанному курсу. Они совершаются в расчете на повышение или понижение валютного курса, за счет чего образуется прибыль. Увеличение срока при этом прямо пропорционально повышению степени экономического риска.

Сделки с иностранной валютой, совершаемые немедленно, в противовес срочным валютным сделкам называются **наличными** валютными операциями. Следует иметь в виду, что наличные международные расчеты не имеют ничего общего с расчетами посредством наличных денежных знаков. Наличный внешнеторговый расчет означает ни что иное, как *немедленный, без указания срока* перевод суммы платежа.



Срочные валютные сделки во внешней торговле выступают одним из способов страхования и гарантий от риска валютных потерь. Экспортер, продавая товар в рассрочку и опасаясь при этом понижения курса валютного платежа, может застраховать себя путем продажи иностранной валюты на определенный срок и со сдачей ее в обусловленный период. Импортер, покупая товар на условиях кредита с предстоящим платежом через определенный период, одновременно покупает и необходимую СКВ на тот же срок по курсу, сложившемуся на день заключения сделки. Таким образом он страхует себя от возможного повышения курса валюты платежа к моменту оплаты товара, поскольку независимо от колебаний курса валюты платежа в необходимый момент он получит валюту по тому курсу, который был согласован с банком на дату заключения срочной валютной сделки.

Срочными сделками занимаются в основном банки, поскольку заключение и осуществление такого рода сделок сопряжены с экономическими рисками. С целью поддержания своих финансовых позиций банки стремятся покрыть размер покупки валюты продажей и наоборот.

Курсы срочных сделок обычно не совпадают с курсами наличных валютных сделок. Поэтому в котировочных таблицах в западных странах указываются отдельно курс по срочной сделке, или (чаще всего) размеры *премий* (т.е. плюсовая разница между наличным и срочным курсами), или *дисконтов* (т.е. минусовой разницы).

К сожалению, хронический недостаток валютных резервов в стране и существующие в связи с этим законодательные валютные ограничения приводят к тому, что валютный рынок Республики Беларусь пока находится в состоянии, затрудняющем осуществление описанных выше сделок. Однако природа мировых экономических процессов такова, что рано или поздно внутренний валютный рынок нашей страны будет адекватен зарубежным и мировому валютным рынкам.

### **§ 3. Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов**

Безубыточность внешнеторговой операции во многом зависит от того, какую валюту, в какое время, в каком месте и в какой форме получит экспортер (уплатит импортер), т.е. какие из условий контракта будут способствовать своевременному получению платежа в согласованном сторонами размере. Совокупность пере-

численных позиций и элементов объединяется понятием **валютно-финансовых условий контракта**. Таким образом, валютно-финансовые условия контракта включают:

- формы расчетов;
- валюту цены и платежа;
- систему страхования риска валютных потерь (защитные оговорки);
- гарантии от неплатежа и необоснованной его задержки.

**Форма расчетов.** Выбор конкретных условий расчетов между экспортером и импортером достигается в процессе согласования и с учетом обеспечения гарантий для каждой из сторон. Например, для экспортеров (при прочих равных условиях) наиболее выгодной формой расчетов является, прежде всего, авансовый перевод, затем аккредитив, при которых плата за товар поступает до или в момент его отгрузки в адрес покупателя. Аккредитив дает экспортеру дополнительную гарантию в форме соответствующего обязательства банка. Вместе с тем, такие формы расчетов, как инкассо и перевод (последующий), гораздо проще осуществимы по технике исполнения как для клиента банка, так и для самого банка, однако, менее выгодны экспортеру. Соответственно, для импортера последующий перевод и инкассо с предварительным акцептом выгоднее, чем аккредитивная форма, т.к. платеж следует только после получения товара.

Для обеспечения наиболее выгодных для любого из партнеров валютных условий контракта и, прежде всего, правильного выбора валюты цены и платежа необходимо тщательно отслеживать состояние валютных курсов как на международном, так и на внутреннем валютных рынках стран-контрагентов, прогнозируя направления их изменений.

**Определение валюты цены.** Экспортер, реализуя продукцию, заинтересован в получении твердой устойчивой валюты. Поэтому для фиксации цены в контракте может быть избрана любая из СКВ импортера или третьей страны, которая используется в международных расчетах. Валюта цены может быть установлена исходя из межгосударственных и торговых соглашений, заключенных между государствами контрагентов. Кроме того, согласно сложившимся в международной торговой практике правилам и обычаям, валюта цены может устанавливаться в зависимости от способов реализации на мировом рынке конкретных товаров (через международные биржи или аукционы и т.п.). Например, на такие биржевые товары, как нефть, каучук, зерно и т.п., котировка цен публикуется в биржевых бюллетенях в долларах США. Соответ-

ственно, и в контракте экспортные цены должны быть зафиксированы в той же валюте.

Необходимо помнить, что *валюта цены* и *валюта платежа* – это разные условия контракта. Во внешнеторговых договорах цена может быть зафиксирована в одной валюте, а платеж – в совершенно иной. В таких случаях в момент осуществления платежа его сумма рассчитывается исходя из курса валюты цены по отношению к курсу валюты платежа.

**Система страхования риска валютных потерь.** Общеизвестным в практике заключения и исполнения валютных условий внешнеторговых контрактов является *принцип номинализма*. Согласно этому принципу, при несовпадении валют цены и платежа по условиям контракта размер платежа исчисляется по курсу валюты цены на момент осуществления платежа. При этом одна из сторон может понести убытки, возникающие из колебания курсов валют. При понижении курса валюты цены по отношению к курсу валюты платежа в убытке остается экспортер, при повышении – соответственно, импортер.

Стремление избежать финансовых потерь в процессе пересчета курса валют вынуждает партнеров при согласовании валюты цены и валюты платежа не только учитывать конъюнктуру товарного рынка, характер товара и торговые обычаи, но и предусматривать конкретные меры по предупреждению возможных потерь. Иначе может оказаться, что указанная в контракте цена будет ниже фактически понесенных расходов на изготовление продукции. Международной практике известны случаи, когда в отдельные годы колебания курсов валют достигали 20–30%. Валютные потери чаще всего появляются при исполнении экспортных контрактов, рассчитанных на длительные сроки поставки, например, машин и оборудования, или при продаже на условиях кредита. Поэтому одним из способов нейтрализации валютных рисков служит сокращение сроков между заключением сделки и осуществлением платежа. В числе специальных мер выступают и защитные оговорки.

Под **защитной оговоркой** понимается специальное условие внешнеторгового договора, предусматривающее изменение контрактной цены в случае изменения курса валюты платежа.

Защитные оговорки построены на принципе увязки размеров платежей с изменениями, происходящими на валютных и товарных рынках. Особенно часты защитные оговорки при заключении контрактов с партнерами из развивающихся стран, валюта которых неконвертируема. Для белорусских экспортеров, однако, не меньший риск представляют контракты с партнерами из западных стран,

если во внешнеторговых расчетах используется их национальная валюта, поскольку это во многом повышает риски белорусской стороны.

В числе защитных оговорок практика международной торговле различает:

- 1) золотую оговорку;
- 2) валютную оговорку;
- 3) мультивалютную оговорку;
- 4) оговорку о скользящих ценах.

*Золотая оговорка* увязывает размер платежа с изменением золотого содержания валюты платежа. Однако в связи с тем, что в настоящее время ни одна из действующих валют не имеет золотого содержания, золотая оговорка на практике не используется.

*Валютные оговорки* представляют собой увязку размера платежа с изменением курса валюты. Например, валюта цены и платежа фиксируется в долларах США, а цена и сумма платежа ставятся в зависимости от курса йены. Или предусматривается фиксация цены в более стабильной валюте, а последующий платеж – в более слабой валюте. Такие оговорки довольно часто используются белорусскими экспортёрами.

Для повышения эффективности валютных оговорок применяется *мультивалютная оговорка*, предусматривающая пересчет суммы платежа в случае изменения среднеарифметического курса набора нескольких наиболее устойчивых валют по отношению к валюте платежа. Однако поскольку эта форма оговорки отличается громоздкостью расчетов, она практически заменена оговоркой об изменении суммы платежа в зависимости от колебания курса евро и СПЗ (СДР).

Кроме перечисленных, во внешнеторговых контрактах могут использоваться *оговорки о скользящих ценах (эскалаторные)*, которые предусматривают фиксацию в контракте условной цены с последующим пересмотром в зависимости от изменения ценообразующих факторов.

#### § 4. Формы международных расчетов

Следует подчеркнуть, что формы расчетов выступают самостоятельным элементом внешнеторговых финансовых операций. В то же время они в определенной мере зависят от условий межгосударственных валютных и финансовых взаимоотношений, норм национального и валютного контроля в странах контрагентов, единообразия в банковской практике и т.п.

С правовой точки зрения международный расчет также представляет собой автономное, не зависящее от основного обязательства правоотношение. Безусловно, определенная связь между основным обязательством (куплей-продажей, подрядом, лицензионным договором и т.п.) существует, но эту связь нельзя преувеличивать. В сущности, она сводится к тому, что наличие основного обязательства порождает международную расчетную операцию, т.е. без основного контракта международного расчета в большинстве случаев не будет. В остальном международный расчет есть самостоятельное правоотношение, с собственным субъектным и объектным составом и самостоятельным правовым регулированием.

Сторонами международных расчетных отношений являются:

- *приказодатель* – как правило, импортер;
- *приказополучатель* – банк, обслуживающий импортера;
- банк страны импортера, имеющий корреспондентские отношения с банком страны экспортера;
- банк-корреспондент в стране экспортера;
- обслуживающий банк экспортера (*бенефициара*);
- бенефициар – лицо, в чью пользу совершается платеж (как правило, экспортер).

Формы внешнеторговых расчетов, выработанные международной практикой, отличаются между собой степенью взаимного доверия между партнерами, количеством стадий в процессе оплаты, степенью и формой участия банков, которые выступают не только посредниками, но и кредиторами, выполняя при этом функции контроля и гарантируя исполнение расчетной операции.

В международной торговле расчет осуществляется с использованием чеков, векселей, переводов, а также аккредитивной и инкассовой форм, каждая из которых имеет несколько разновидностей.

В белорусской внешнеторговой практике основная масса платежей приходится на долю инкассовой и аккредитивной форм, т.к. они лучше других обеспечивают двусторонние интересы участников внешнеторговых сделок: импортер оплачивает, а экспортер получает платеж только при условии отгрузки товара согласно контракту.

Для экспортеров наиболее удачна аккредитивная форма расчетов, обеспечивающая большие гарантии оплаты. В то же время она невыгодна для импортера из-за изъятия средств на весь срок открытия аккредитива, а также дополнительных расходов по банковской операции.

**Аккредитивная форма** предусматривает обязательство покупателя открыть аккредитив (счет для безналичных расчетов) на

конкретную сумму в пользу продавца в банке-эмитенте к установленному контрактом сроку. Свои отношения с банком приказодатель (импортер) оформляет с помощью *заявления об открытии аккредитива*, где указываются также условия, предусмотренные основным контрактом. Если условия аккредитива не соблюдены экспортером, банк не выплачивает ему предназначенную сумму.

Порядок осуществления расчетов определяется национальным банковским законодательством страны, к которой принадлежит исполняющий операцию банк, и инструкциями приказодателя (импортера). Кроме того, применяются Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов, разработанные Международной торговой палатой (в ред. 1983 г.). 8 ноября 2001 года Республика Беларусь ратифицировала Конвенцию ООН 1995 г. о независимых гарантиях и резервных аккредитивах.

Среди разновидностей аккредитивной формы расчетов различают:

1) *денежные (циркулярные)* аккредитивы, выплата с которых не обусловлена представлением коммерческих документов;

2) *документарные (товарные)* аккредитивы, выплата с которых производится по представлению товаросопроводительных или иных документов, подтверждающих исполнение контракта.

Денежные аккредитивы в чистом виде во внешнеторговой практике встречаются достаточно редко. Как правило, аккредитивная форма расчетов представлена именно документарными аккредитивами.

*Документарные аккредитивы*, в свою очередь, имеют несколько разновидностей.

*Отзывной* аккредитив может быть в любой момент изменен или аннулирован по указанию клиента открывшим его банком без предварительного уведомления экспортера (бенефициара) и поэтому не создает ему гарантий и преимуществ. Использование такого аккредитива ограничено. Поэтому на аккредитивных документах обязательно ставится специальная пометка: «отзывной» или «безотзывной».

*Безотзывной* аккредитив – это твердое обязательство банка перед экспортером (бенефициаром), исключающее досрочное аннулирование или изменение аккредитива без согласия экспортера, в пользу которого он открыт.

В свою очередь, этот аккредитив может быть *подтвержденным* или *неподтвержденным*. При подтвержденном безотзывном аккредитиве повышается степень надежности платежа, поскольку к ответственности открывшего аккредитив банка добавляется *гаран-*

тия другого банка, который *авизует* бенефициара (т.е. сообщает, информирует) и принимает на себя обязательства, как и банк-эмитент. Однако если банк-эмитент не является, например, корреспондентом банка экспортера, последний не должен принимать неподтвержденный аккредитив или обязан настаивать на подтверждении его первоклассным банком-корреспондентом банка экспортера.

Для расчетов с несколькими поставщиками используется *переводной* аккредитив (*трансферабельный*), по которому экспортер передает свои права на получение средств полностью или частично третьим лицам в своей стране или за рубежом и дает соответствующее указание исполняющему банку. Такой аккредитив должен сопровождаться обязательной пометкой «трансферабельный». Передача прав третьим лицам может быть необходима, например, в случае финансирования субпоставщика из средств аккредитива. Однако при заключении контракта импортер может отказаться от такой формы аккредитива, мотивируя это тем, что он не знает субпоставщиков, а ответственность по контракту несет лишь экспортер-поставщик.

При регулярных и длительных экспортных поставках применяется *револьверный* (*возобновляемый*) аккредитив, сумма которого пополняется автоматически, по мере исполнения выплат, в пределах установленного общего лимита и срока действия аккредитива. Его преимущество состоит в отсутствии необходимости многократного оформления аккредитива и в сокращении дополнительных расходов, связанных с таким оформлением.

При реэкспортных и компенсационных сделках применяется *встречный* (*компенсационный*) аккредитив. Он представляет собой средство финансирования сделки путем выставления обоюдных аккредитивов в одном и том же банке, условия которых полностью совпадают, за исключением контрактных цен и товаросопроводительных документов (счет-фактур).

**Инкассовая форма расчетов** во внешнеторговой практике представляет собой соглашение экспортера (бенефициара) со своим банком, при котором передача товаросопроводительных документов импортеру осуществляется только после оплаты им отгруженного товара.

Как и аккредитив, инкассо может быть чистым (финансовым) и документарным.

*Чистое инкассо* (*инкассо финансовых документов*) не требует представления коммерческих документов, подтверждающих исполнение основного обязательства по контракту. Финансовые документы, принимаемые на инкассо – это чеки, векселя, долго-

вые обязательства и другие ценные бумаги. *Документарное* инкассо требует приложения коммерческих документов, а также в ряде случаев счетов, страховых и других документов.

Инкассовые операции сравнительно просты и начинаются в банке экспортера, куда он передает после отгрузки товара (осуществления услуги) оформленные в соответствии с условиями контракта документы с приложением к ним инкассового поручения, содержащего полные и точные инструкции для банков. После тщательной проверки правильности оформления документов (коммерческих, финансовых и инкассового поручения) банк пересылает их инкассирующему банку импортера. В свою очередь, последний извещает покупателя и передает ему документы либо против уплаты суммы платежа (при наличных расчетах), либо против акцепта срочной тратты (при условии кредита и вексельного обращения).

У инкассовой формы расчетов есть свои недостатки, которые снижают ее преимущество в расчетах по экспорту. Во-первых, имеет место достаточно продолжительный разрыв во времени между отгрузкой товара, передачей документов в банк и получением платежа, что замедляет оборачиваемость средств экспортера. Во-вторых, к моменту прибытия документов в банк импортера он может отказаться от их оплаты или оказаться неплатежеспособным. К тому же товар может прийти к импортеру ранее товаросопроводительных документов, что увеличивает риск неоплаты.

Во избежание подобной ситуации стороны иногда предусматривают дополнительные условия, например, уведомление импортера по телеграфу одновременно с отсылкой документов. Это позволяет сократить разрыв во времени.

Применение инкассовой формы расчетов осуществляется в соответствии с Унифицированными правилами по инкассо Международной торговой палаты в редакции 1978 г., при условии, однако, что стороны включили их в договор.

**Банковские переводы** по внешнеторговым операциям обеспечиваются с помощью *поручения*, адресуемого одним банком другому, а также посредством *банковских чеков* или *платежных документов*.

Расчеты банковскими переводами предусматривают направление экспортерами импортерам счетов и других коммерческих документов за поставляемые товары или по другим задолженностям. Плательщики в свою очередь направляют **платежные поручения** на перевод денежных средств на счета экспортеров и кредиторов.

Платежные поручения представляют собой приказ банка, адресованный своему корреспонденту, о выплате определенной сум-



мы по просьбе и за счет перевододателя бенефициару (иностранному получателю) с указанием банку-плательщику способа возмещения этой выплаченной им суммы. Банки направляют их друг другу почтой, телеграфом (телексом) или с использованием иных способов телекоммуникации. Платежные поручения используются чаще всего по разовым сделкам или единовременным платежам.

Расчеты **чеками** в международной торговле предусматривают использование чека как письменного распоряжения (приказа) покупателя (чекодателя) банку-плательщику об уплате указанной в нем суммы чекодержателю (предъявителю) или по их приказу другим лицам (ордерный чек) за счет имеющихся у банка средств чекодателя. Следовательно, расчет чеком обусловлен наличием средств на текущем счете чекодателя и используется как средство распоряжения этим счетом. По сути, чек является частным обязательством чекодателя в качестве платежного средства. Погашение долга чекодержателю может иметь место только при наличии необходимой суммы на текущем счете чекодателя. Банк, как правило, не несет ответственности перед чекодержателем за оплату выписанного на него чека. Вместе с тем, обслуживающий банк может иметь договоренность со своим клиентом (импортером), позволяющую выставлять на его счет чеки, превышающие в определенном размере кредитовый остаток по текущему счету (так называемый *овердрафт*).

В целях унификации правил чекового обращения в 1931 г. была принята Женевская чековая конвенция, приложением к которой является Единообразный чековый закон (ЕЧЗ). Участником указанной Конвенции был и СССР, следовательно, все отечественное законодательство по настоящее время основывается на заложенных в Конвенции нормах. В 1988 г. была принята Конвенция ЮНСИТРАЛ о международных чеках, однако, Республика Беларусь ее участницей не является.

Чеки используются при оплате товаров, купленных на консигнационных складах, при перерасчетах за поставленный ранее товар и в других случаях. Широкое распространение в чековом обороте имеют ордерные чеки. Поскольку чек является не инструментом кредитования, а средством распоряжения текущим счетом, срок его действия ограничен. В соответствии с Женевской конвенцией о чеке 1931 г., регулирующей чековое обращение в международных расчетах, период действия чека в пределах одной страны составляет 8 дней, а чеки, предназначенные для оплаты в других странах, действительны в течение 20–70 дней, включая время на оплату и перечисление денег получателю.

Одной из распространенных форм платежа является **вексельная**, которая используется при коммерческих кредитах. Она отличается простотой оформления и надежностью защиты интересов, прежде всего кредитора.

**Вексель** представляет собой письменное долговое обязательство строго установленной формы, наделяющее его владельца (*векселедержателя*) правом требовать с лица, подписавшего это обязательство (*векселедателя*), уплаты указанной суммы к конкретному сроку. Поскольку вексель относится к ценным бумагам, он используется как средство платежа.

В 1930 году на Женевской конференции были приняты конвенции об унификации вексельного права, согласно которым государства-участники обязались на своей территории в качестве национального ввести Единообразный вексельный закон (ЕВЗ). Кроме того, в 1930 году была также заключена Женевская конвенция, имеющая целью разрешение некоторых коллизий законов о переводных и простых векселях. СССР присоединился к этим конвенциям в 1930 г., с тех пор вексельное законодательство полностью соответствует принципам Женевских конвенций.

Юридическая сила (законность) векселя определяется не условиями основного контракта, а установленной международно-правовыми соглашениями формой самого векселя. В международной практике сегодня параллельно существуют две вексельные системы:

- Женевская, основанная на Женевской конвенции о векселях 1930 г., которой в настоящее время придерживаются европейские государства, а также Бразилия и Япония;

- англо-американская, которой следуют, помимо США и Великобритании, страны Британского содружества и некоторые другие, где вексельное законодательство основано на общем праве (Common Law).

Для приведения этих систем к единому знаменателю Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) подготовила Конвенцию, которая сочетает в себе элементы женевского и англо-американского вексельного права. Однако по настоящее время указанная конвенция не вступила в силу, т.к. не набрала достаточного количества ратификаций.

Вексель – это безусловное обязательство должника выплатить указанную в нем сумму по истечении установленного в нем срока. Векселя могут передаваться от одного векселедержателя другому, при этом на их оборотной стороне наносится надпись (индоссамент) с указанием или без указания имени нового держателя. Должник и все лица, являющиеся держателями, несут перед после-

дним векселедержателем солидарную ответственность по выплате указанной суммы.

Для того, чтобы застраховать себя от возможной неплатежеспособности должника и кредитующих векселедержателей, лицо, которому передается вексель, может потребовать банковской гарантии оплаты (аваль векселя), которая делается в виде надписи банка на векселе.

В международной практике широко применяются переводные векселя (тратты). *Тратта* – это документ, содержащий безусловный приказ кредитора (трассанта) заемщику (трассату) об уплате в установленный срок определенной суммы трассанту или третьему лицу – векселедержателю (ремитенту), которым чаще всего является банк кредитора.

Выписанные экспортером тратты являются ценными бумагами и могут быть использованы как средство платежа.

## **§ 5. Валютное регулирование и валютный контроль в Республике Беларусь**

Основными целями валютного регулирования в Республике Беларусь с позиций эффективной экономики являются:

- усиление значимости национальной валюты и уменьшение инфляционного давления валютного курса;
- стимулирование притока иностранной валюты и контроль за возвратом валютной выручки экспортерам;
- стимулирование активности субъектов внешнеэкономической деятельности (поощрение промышленного экспорта и создание таких условий для импорта, которые обеспечивали бы развитие импортозамещающих производств).

Система валютного регулирования и валютного контроля регламентируется Указами Президента от 23 февраля 2000 г. № 87 «О совершенствовании системы валютного регулирования и валютного контроля в Республике Беларусь» и от 4 января 2000 г. № 7 «О совершенствовании порядка проведения и контроля внешнеторговых операций».

Органами валютного регулирования и валютного контроля в Республике Беларусь являются Совет Министров и Национальный банк; органами валютного контроля – Комитет государственного контроля и Государственный таможенный комитет; агентами валютного контроля (т.е. непосредственными исполнителями соответствующих функций) – таможи, банки, министерства, иные республиканские органы и объединения, облисполкомы и Минский горисполком.

На практике **валютное регулирование** сводится к регламентации расчетов экспортеров с госбюджетом, изъятию наличной иностранной валюты с внутреннего рынка, ограничению действий уполномоченных банков по купле-продаже СКВ на внутреннем валютном рынке, установлению валютного коридора, регламентации открытия счетов нерезидентов, введению правил ввоза-вывоза и пересылки СКВ, а также к валютному контролю.

*Расчеты экспортеров с госбюджетом* предназначены для пополнения валютного резерва Национального банка. В этих целях определенный процент валютной выручки предприятий-экспортеров подлежит обязательному обмену уполномоченными банками по официальному курсу белорусского рубля, устанавливаемому Национальным банком, на день поступления валютных средств на транзитный валютный счет. Оставшаяся часть валютных средств зачисляется на текущий валютный счет экспортера и может использоваться на любые цели, разрешенные законодательством. Исключения составляют предприятия с иностранными инвестициями, в уставном фонде которых иностранному инвестору принадлежит не менее 30% капитала. Инвестиционным кодексом, который вступил в силу в октябре 2001 г. (ст. 92), они освобождены от обязательной продажи валютной выручки.

Меры по *изъятию наличной валюты с внутреннего рынка* сводятся к тому, что осуществление расчетов в иностранной валюте по сделкам между гражданами и юридическими лицами Республики Беларусь почти полностью запрещено. Сфера и порядок обращения в Республике Беларусь иностранной валюты и платежных документов в иностранной валюте, в том числе правила проведения резидентами и нерезидентами операций с иностранной валютой и платежными документами в иностранной валюте регламентируются Национальным банком.

*Деятельность уполномоченных банков по купле-продаже СКВ на внутреннем валютном рынке* в Республике Беларусь лицензируется. Специальные разрешения (лицензии) выдаются Национальным банком.

Национальный банк устанавливает также *порядок перевода, ввоза, вывоза и пересылки в Республику Беларусь иностранной валюты*, а также *случаи и условия открытия резидентами счетов в иностранной валюте в банках за пределами Республики Беларусь*.

Система **валютного контроля** введена с целью предотвращения «бегства капитала» (иностранной валюты) за рубеж. Чтобы уклониться от принудительного обмена СКВ, экспортеры оставля-

ют полученную валютную выручку на счетах зарубежных банков. Основными каналами утечки валюты являются также авансовые платежи под импортные контракты без последующей поставки товаров, а также зачисление валюты на зарубежные счета белорусских резидентов.

Для соблюдения норм финансовой деятельности всеми экспортерами, а также импортерами вводится система валютного контроля, основанная на жесткой увязке стекающихся в банки потоков таможенной и банковской информации о расчетно-платежных операциях, о пересечении товаром таможенной границы и о поступлении соответствующей валютной выручки. С этой целью участники внешнеэкономической деятельности по каждому экспортному (импортному) контракту оформляют **паспорт сделки**, где содержатся основные сведения, необходимые для осуществления контроля. К таким сведениям относятся реквизиты экспортера (импортера), покупателя (продавца), банка, в том числе иностранного, где открыт счет экспортера, с описанием его режима, копия лицензии Национального банка на открытие счета за рубежом, контракт и его условия.

Достоверность данных, указанных в паспорте сделки, проверяется с позиции соответствия их контракту и нормам законодательства. Завизировав паспорт сделки, банк открывает *досье на экспортера* и принимает данный контракт на расчетное обслуживание, выражая этим согласие на выполнение контрольных функций за поступлением валютной выручки. Копия паспорта сделки предъявляется декларантом при таможенном оформлении.

Оформление паспорта сделки осуществляется согласно Инструкции о порядке заполнения декларации «Паспорт сделки» для целей валютного контроля, утвержденной Постановлением Государственного таможенного комитета Республики Беларусь от 26 января 2000 г. № 2. Функции банка определены Правилами визирования банками паспорта сделки и осуществления контроля внешнеторговых операций, утвержденными Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 13 июня 2000 г. № 13.2г.

Валютное регулирование представляет собой систему методов и средств *публично-правового* характера. Поэтому обязанности резидентов-импортеров ввезти в течение установленного срока товар или вернуть в Беларусь сумму перечисленной за него иностранной валюты, равно как и соответствующие обязанности экспортеров, носят публично-правовой характер и не могут быть прекращены гражданско-правовым соглашением участников имущественного оборота.

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2001.
2. Акимова И.Р. Практические вопросы составления внешнеторгового договора // Государство и право. – 2000. – № 12. – С. 39-46.
3. Банковский кодекс Республики Беларусь. – Мн.: Амалфея, 2001.
4. Богуславский М.М. Международное частное право. – М.: «Международные отношения», 1994.
5. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: Комментарий. – М.: Юридическая литература, 1994.
6. Вершинин А.П. Внешнеэкономическое право. Введение в правовое регулирование внешнеэкономической деятельности. – М.: Изд-во НОРМА (Издательская группа НОРМА – ИНФРА-М), 2001.
7. Вилкова Н.Г. Международные правила толкования торговых терминов Инкотермс 2000 // Государство и право. – 2000. – № 9. – С. 66-71.
8. Вилкова Н.Г. Применимое право при разрешении споров из внешнеэкономических сделок // Хозяйство и право. – 1995. – № 11.
9. Внешнеэкономическая деятельность: Словарь-справочник / С.Ю. Кричевский, Д.А. Панков, Л.В. Бедрицкая и др.; под общ. ред. С.Ю. Кричевского. – Мн.: Выш. шк., 1992.
10. Гаврилов В.В. Международное частное право. – М.: Изд-во НОРМА (Издательская группа НОРМА – ИНФРА-М), 2001.
11. Гражданский кодекс Республики Беларусь. – Мн.: Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, 1999.
12. Дегтярева О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. Внешнеэкономическая деятельность. – М.: Дело, 2000.
13. Дегтярева О.Н. Организация и техника внешнеторговых операций. – М.: ТПП СССР, 1991.
14. Джурович Р. Руководство по заключению внешнеторговых контрактов / Пер. с серб.-хорв.; отв. ред. и автор предисловия А.С. Комаров. – М.: Росс. право, 1992.
15. Европейская конвенция об информации о зарубежном праве 1968 г. // БНПИ. – 1997. – № 5.
16. Закон Республики Беларусь об основах внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь // Сборник законов Белорусской ССР, Указов Президиума Верховного Совета Белорусской ССР и Постановлений Совета Министров Белорусской ССР. – 1990. – № 31. – Ст. 600.
17. Закон Республики Беларусь об экспортном контроле // Ведомости Национального собрания Республики Беларусь. – 1998. – № 7. – Ст. 87.
18. Закон Республики Беларусь о государственном регулировании внешнеторговой деятельности // Ведомости Национального собрания Республики Беларусь. – 1999. – № 4. – Ст. 88.
19. Закон Республики Беларусь о мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли това-

рами // Ведомости Национального собрания Республики Беларусь. – 1999. – № 34–35. – Ст. 521.

20. Звекон В.П. Международное частное право: Курс лекций. – М.: Издательская группа НОРМА – ИНФРА-М, 1999.

21. Зыкин И.С. Договор во внешнеэкономической деятельности. – М.: Юрид. лит., 1990.

22. Зыкин И.С. Обычаи и обыкновения в международной торговле: понятие, применение, формирование, применимое право, типовые контракты. – М.: Международные отношения, 1983.

23. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь. – Мн.: ИПА «Регистр», 2001.

24. ИНКОТЕРМС-2000. Официальный перевод. – СПб.: Закон и бизнес, 2000.

25. Инструкция о порядке заполнения декларации «Паспорт сделки» для целей валютного контроля. Утверждена Постановлением Государственного таможенного комитета Республики Беларусь от 26 января 2000 г. № 2 // БНПИ. – 2000. – № 7; 11.

26. Кабатова Е.В. Лизинг: понятие, правовое регулирование, международная унификация. – М.: Наука, 1991.

27. Комаров А.С. Правовые вопросы товарообменных сделок. – М.: Наука, 1994.

28. Конвенция, имеющая целью разрешение некоторых коллизий законов о переводных и простых векселях (Женева, 1930 г.) // Банковский вестник. – 1998. – № 8.

29. Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Нью-Йорк, 1974 г.) // БНПИ. – 1997. – № 7.

30. Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 г.) // Вестник Высшего Хозяйственного суда Республики Беларусь. – 1995. – № 2.

31. Конвенция о межгосударственном лизинге (Москва, 1998 г.) // Ведомости Национального собрания Республики Беларусь. – 2000. – № 10. – Ст. 60.

32. Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров (Гаага, 1986 г.) // БНПИ. – 1997. – № 3.

33. Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге 1988 г. // Вестник Высшего Хозяйственного суда Республики Беларусь. – 1999. – № 6.

34. Конвенция, устанавливающая Единообразный закон о переводном и простом векселях (Женева, 1930 г.) // Банковский вестник. – 1998. – № 8.

35. Международное частное право / Под ред. проф. Г.К. Дмитриевой – М.: Юрист, 1993.

36. Международное частное право / Под ред. проф. В.Г. Тихини. – Мн.: Право и экономика, 1995.

37. Международный институт унификации частного права. Принципы международных коммерческих договоров / Пер. с англ. А.С. Комарова. – М.: Международный центр финансово-экономического развития, 1996.

38. Миримская О.Н. Компенсационные сделки: финансовые и правовые аспекты бартера, клиринга, встречной торговли. – М.: Арго, 1992.

39. Мусин В.А. Международные торговые контракты. – М.: Юрид. лит., 1986.

40. ООН. Европейская экономическая комиссия. Руководство по составлению международных договоров на консультативный инжиниринг. – Нью-Йорк, 1983.

41. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений: Учебник / Научн. ред. д-р эконом. наук, профессор В.В.Круглов. – М.: ИНФРА-М, 2000.

42. Покровская В.В. Международные коммерческие операции и их регламентация. – М.: ИНФРА-М, 1996.

43. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 30.06.1999 г. № 1000 о совершенствовании нетарифного регулирования внешней торговли в Республике Беларусь // Собрание Декретов, Указов Президента и Постановлений Правительства Республики Беларусь. – 1999. – № 18. – Ст. 522.

44. Правила визирования банками паспорта сделки и осуществления контроля внешнеторговых операций. Утверждены Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 13 июня 2000 г. № 13.2г. // БНПИ. – 2000. – № 20.

45. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие. – М.: ИВЦ Маркетинг, 1999.

46. Правовое регулирование хозяйственной деятельности предприятия / Под общ. ред. М.Г. Прониной. – Мн.: Выш. шк., 2000.

47. Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по международным встречным торговым сделкам. Утверждено на двадцать пятой сессии ЮНСИТРАЛ (Нью-Йорк, 4-22 мая 1992 г.). – Нью-Йорк: ООН, 1992.

48. Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по составлению международных контрактов на строительство промышленных объектов. – Нью-Йорк: ООН, 1988.

49. Принципы международных коммерческих договоров. – М.: ИНФРА-М, 1996.

50. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: Учебно-практическое пособие. – М.: ИВЦ Маркетинг, 1999.

51. Розенберг М.Г. Заключение договоров международной купли-продажи товаров. – М.: Международные отношения, 1991.

52. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. 3-е изд. – М.: Книжный мир, 1998.

53. Сборник международных договоров и других документов, применяемых при заключении и исполнении внешнеэкономических контрактов. – М.: Юридическая литература, 1991.

54. Светланов А. Коллизионное регулирование в сфере внешнеэкономической деятельности // Закон. – 1998. – № 7.

55. Сидорчук В.К., Толочко О.Н. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности // Беларусістыка. Беларусь на шляху дэмакратызацыі: Тэматычны зборнік. – Мн.: ІФП АН РБ, 1996. – С. 168–171.



56. Сильченко Н.В., Толочко О.Н. Теоретические проблемы учения о нормах международного частного права // Государство и право. – 2000. – № 1. – С. 35-39.

57. Скаридов А.С. Международное частное право: Учебное пособие. 3-е изд. – СПб: Изд-во Михайлова В.А., 2000.

58. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг. Утв. на двадцать пятой сессии ЮНСИТРАЛ (Нью-Йорк, 31 мая – 17 июня 1994 г.) – Нью-Йорк, 1994.

59. Типовой дистрибьюторский контракт МТП. – М.: АО «Консалтбанк», 1996.

60. Типовой коммерческий агентский контракт МТП. – М.: АО «Консалтбанк», 1996.

61. Толочко О.Н. Международный коммерческий арбитраж. – Гродно: Изд-во Гродненского филиала негосударственного Института современных знаний, 1997.

62. Толочко О.Н. Правовое регулирование сделок с иностранной валютой // Юридическое, экономическое образование и наука на пороге нового тысячелетия: Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 10-летию Белорусского института правоведения 30 ноября – 1 декабря 2000 г. – Мн.: НО ООО «БИП-С», 2001. – С. 59-60.

63. Толочко О.Н. Проблемы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности // Право и демократия. Вып. 9. – Мн.: «Право и экономика», 1998. – С. 242-252.

64. Толочко О.Н. Частно-правовые аспекты регулирования внешнеэкономических сделок в Республике Беларусь // Сучаснае беларускае права і правазнаўства: стан, праблемы і перспектывы: Зборнік навуковых прац. – Гродна: ГрДУ, 1998. – С. 89-102.

65. Томсинов В.А. Внешнеторговые сделки: практические рекомендации по составлению контрактов. – М.: Тантра, 1994.

66. Тынель А., Функ Я., Хвалей В. Курс международного торгового права. – Мн.: Амалфея, 2000.

67. Указ Президента Республики Беларусь от 23 февраля 2000 г. № 87 о совершенствовании системы валютного регулирования и валютного контроля в Республике Беларусь // Збор Дэкрэтаў, Указаў Прэзідэнта і Пастаноў Урада Рэспублікі Беларусь. – 2000. – № 6.

68. Указ Президента Республики Беларусь от 4 января 2000 г. № 7 о совершенствовании порядка проведения и контроля внешнеторговых операций // Збор Дэкрэтаў, Указаў Прэзідэнта і Пастаноў Урада Рэспублікі Беларусь. – 2000. – № 5.

69. Унифицированные правила по инкассо Международной торговой палаты, в ред. 1995 г. – Публикация МТП № 522, 1995.

70. Феофанова Л.А. Внешнеэкономические контракты: Сборник. – М.: ИНФРА-М, 1994.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
Глава 1. Внешнеэкономическая деятельность как обособленный комплекс экономических отношений и как объект правового регулирования.....	4
§ 1. Внешнеэкономическая деятельность, внешнеэкономические связи и внешнеэкономические сделки.....	4
§ 2. Методы правового регулирования внешнеэкономической деятельности.....	8
§ 3. Внешнеторговая политика и ее роль в правовом регулировании внешнеэкономической деятельности.....	14
Глава 2. Государственное регулирование внешней торговли.....	17
§ 1. Понятие и основные механизмы государственного регулирования внешней торговли по законодательству Республики Беларусь.....	17
§ 2. Порядок выдачи лицензий и регистрации внешнеторговых контрактов.....	22
Глава 3. Правовое регулирование внешнеэкономических сделок.....	29
§ 1. Международно-правовой договор в системе регулирования внешнеэкономических сделок.....	29
§ 2. Внутреннее законодательство Республики Беларусь по внешнеэкономическим сделкам. Применение к внешнеэкономическим сделкам иностранного права.....	34
§ 3. Иные источники правового регулирования внешнеэкономических сделок.....	39
Глава 4. Внешнеэкономические сделки как разновидность сделок гражданско-правового характера.....	48
§ 1. Понятие внешнеэкономической сделки.....	48
§ 2. Виды внешнеэкономических сделок.....	50
§ 3. Порядок осуществления внешнеэкономических сделок. Понятие документооборота.....	56
§ 4. Форма внешнеэкономических сделок.....	57
§ 5. Содержание внешнеэкономической сделки.....	58
§ 6. Специальные оговорки во внешнеэкономических сделках.....	63

Глава 5. Заключение и исполнение отдельных видов внешнеэкономических сделок.....	68
§ 1. Договор международной купли-продажи товаров.....	68
§ 2. Договоры об оказании посреднических услуг во внешнеэкономической деятельности (агентские соглашения)....	79
§ 3. Арендные внешнеэкономические сделки.....	83
§ 4. Договор подряда во внешнеэкономической деятельности	
Правила проведения международных подрядных тендеров.....	86
§ 5. Лицензионные внешнеэкономические сделки.....	91
§ 6. Внешнеэкономические сделки компенсационного характера.....	96
Глава 6. Расчеты по внешнеэкономическим сделкам.....	100
§ 1. Понятие международных расчетов. Текущие операции и валютные ограничения.....	100
§ 2. Валютный рынок и сделки по купле-продаже иностранной валюты.....	104
§ 3. Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов...	105
§ 4. Формы международных расчетов.....	108
§ 5. Валютное регулирование и валютный контроль в Республике Беларусь.....	115
Рекомендуемая литература.....	118

Учебное издание

**Толочко** Ольга Николаевна

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СДЕЛКИ**

Учебное пособие

Редактор Н.П.Дудко

Компьютерная верстка: Т.А.Коваленко

Сдано в набор 24.01.2002. Подписано в печать 15.02.2002.

Формат 60x84/16. Бумага офсетная №1.

Печать офсетная. Гарнитура Таймс.

Усл.печ.л. 7,19. Уч.-изд.л. 6,82. Тираж 300 экз. Заказ .

Учреждение образования «Гродненский государственный  
университет имени Янки Купалы».

ЛВ №96 от 02.12.97. Ул.Ожешко, 22, 230023, Гродно.

Отпечатано на технике издательского отдела

Учреждения образования «Гродненский государственный  
университет имени Янки Купалы».

ЛП №111 от 29.12.97. Ул.Ожешко, 22, 230023, Гродно.