

Тема 10. Правовое регулирование международных коммерческих отношений

- 1. Международное коммерческое право: понятие, предмет, источники**
- 2. Универсальные международные конвенции по внешнеэкономической купле-продаже**
- 3. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., общая характеристика.**
- 4. Права и обязанности сторон по договору международной купли-продажи товаров. Правовые последствия нарушения договора международной купли-продажи. Ответственность сторон.**
- 5. Правовое регулирование поставок товаров между организациями государств-участников СНГ**
- 6. ИНКОТЕРМС – 2020. Общая характеристика.**
- 7. Международная унификация вопросов правового регулирования международных транспортных правоотношений.**
- 8. Международные железнодорожные перевозки**
- 9. Международные автомобильные перевозки**
- 10. Международные воздушные перевозки**
- 11. Международные морские перевозки**
- 12. Понятие и особенности международных расчетов.**
- 13. Аккредитивная форма расчетов.**
- 14. Расчеты в порядке инкассо.**
- 15. Банковский перевод.**
- 16. Международные кредитные отношения.**

1. Международное коммерческое право: понятие, предмет, источники.

Термин «международное коммерческое право» появился сравнительно недавно – в 60-х гг. XX ст. Началом его применения послужило использование данного термина в названии созданной ГА ООН в 1966 г. Комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ). Указанные термины являются синонимичными. При этом термин «коммерческое» (торговое), как подчеркивается в ряде документов ЮНСИТРАЛ, следует толковать широко, с тем чтобы он охватывал вопросы, вытекающие из всех отношений торгового характера, как договорных, так и недоговорных. «Отношения торгового характера включают следующие сделки, не ограничиваясь ими: любые торговые сделки на поставку товаров или услуг или обмен товарами или услугами; дистрибьюторские соглашения; коммерческое представительство и агентские отношения; факторинг; лизинг; строительство промышленных объектов; предоставление консультативных услуг; инжиниринг; купля-продажа лицензий; инвестирование; финансирование; банковские услуги; страхование; соглашения об эксплуатации или концессии; совместные предприятия и другие формы промышленного или предпринимательского сотрудничества; перевозка товаров и пассажиров воздушным, морским, железнодорожным или автомобильным транспортом».

Международное коммерческое право имеет две главных отличительных особенности: коммерческий и международный характер отношений, как предмета регулирования. Международное коммерческое право не является ни самостоятельной, ни комплексной отраслью права с учетом принципа единства в случаях, когда регулируются отношения имущественного характера и личные неимущественные отношения по принципу равенства, автономии и самостоятельности субъектов вне зависимости от наличия предпринимательской деятельности. Коммерческие отношения международного характера регулируются положениями международного гражданского права. В качестве

субъектов международных коммерческих отношений выступают лица, которые осуществляют коммерческую деятельность с нерезидентами.

Международное коммерческое право (далее – МКП) можно отнести к подотрасли международного частного права, которая включает в себя нормы частного, национального, а также публичного международного права с иностранным элементом в сфере коммерческого оборота капитала, работы, товаров и разного рода услуг на международном уровне.

Для выяснения природы МКП в первую очередь следует обратить внимание на характер регулируемых отношений. Поскольку предмет регулирования международного коммерческого права – это гражданско-правовые отношения, то международные коммерческие отношения следует относить к внутреннему гражданскому праву. При этом, поскольку в международных коммерческих отношениях присутствует иностранный элемент, нужно учитывать эту специфику.

Само определение МКП подразумевает иное по сравнению с «международным публичным правом» значение слова «международный». Международное коммерческое право не относится к межгосударственному праву. Его международный характер исходит из регуляции отношений, которые выходят за рамки правовых систем отдельных государств, в качестве субъектов в которых выступают физические лица и организации с различной государственной принадлежностью.

Иностранный элемент и присутствующий коллизионный метод регулирования в международном коммерческом праве не меняет самой природы такого рода отношений. Коллизионный метод регулирования дает возможность определить применяемое к отношениям право. Согласно положений Гражданского кодекса Российской Федерации под регуляцию с помощью гражданского законодательства подпадают такого рода отношения, в которых принимают участие иностранные граждане, лица без гражданства и юр. лица.

То, что МКП нужно относить к подотрасли «международного частного права», подтверждают также специальные нормы коммерческого права в сфере международного торгового обмена. Помимо ГК, множество законов и нормативных правовых актов содержат специальные нормы, регулирующие отношения в сфере международного торгового обмена.

Таким образом, предмет регулирования МКП включает в себя отношения, вытекающие из любых сделок. Однако последние должны быть связаны с осуществлением субъектами указанных отношений предпринимательской деятельности и носить внешнеэкономический характер, т.е. в них должен присутствовать иностранный элемент: 1) в субъективном составе (иностранный контрагент по договору); 2) объект отношения (например, недвижимое имущество за границей); 3) лежащий в основе юридический факт, имевший место за границей (например, место заключения контракта); 4) иностранная территория (в транспортных отношениях).

При этом, для того чтобы считать коммерческие отношения международными, обычно достаточно наличия хотя бы одного из указанных элементов.

Вопрос о месте МКП в системе права включает в себя и вопрос о соотношении понятий МКП и «международного частного права», поскольку последнее также регулирует частные правоотношения с иностранным элементом. Проблема состоит в том, что сам термин «международное частное право» весьма неоднозначен, поскольку в различных правовых системах, разными юристами он толкуется по-разному. Так, например, в государствах англо-американской системы права «международное частное право» включает в себя только две группы норм: о коллизии законов и конфликте юрисдикций. Отечественная доктрина в «международном частном праве» включает регулирование всех частных отношений с иностранным элементом, а МКП, как следствие, является лишь частью «международного частного права», поскольку включает в свой предмет регулирование лишь части этих отношений.

МКП следует отличать и от международного экономического права. Последнее регулирует отношения между государствами, а также иными субъектами «международного публичного права» и вовсе не касается частноправовых отношений.

Под источниками МКП следует понимать те формы, в которой находят свое выражение нормы МКП. Применительно к международным торговым отношениям следует говорить, прежде всего, не столько об источниках, сколько об их регуляторах. Например, контракт не является нормативным правовым актом и, соответственно, источником МКП, но во внешнеторговых отношениях играет гораздо более важную регулятивную роль, чем многие нормативные источники, а также чем договор в гражданском (торговом) праве.

Источники МКП можно разделить на 2 группы: 1) внутренние – национальные акты всех уровней, обычай и судебная практика; 2) международные – международные договоры, международные обычаи и решения международных организаций (в том числе неправительственных – особенность МКП).

Внутреннее законодательство – это важнейший источник, поскольку международные договоры не являются всеобъемлющими. Каждое государство предусматривает правила об отношениях с иностранным элементом. Во многих государствах имеются специальные законы о международном частном праве (Австрия 1978, Великобритания 1995, Венгрия 1979, Венесуэла 1998, Польша 1965, Румыния 1992, Швейцария 1987) или кодексы (Тунис 1998). Подобные нормы зачастую содержатся в специальных разделах гражданских (торговых) кодексов или во вводных законах к ним (страны СНГ, Бразилия 1942, Квебек 1991, Португалия 1966). Во многих развитых странах (Франция, США) подобному регулированию уделено минимальное внимание: в нормативных актах содержатся лишь некоторые отдельные правила.

Указанные источники содержат главным образом правила о коллизиях законов и конфликте юрисдикций. Кроме этого, применению подлежит и иное национальное гражданское (торговое) законодательство государств (при отсутствии соответствующего международного регулирования).

В Республике Беларусь нормы, касающиеся непосредственно отношений с иностранными элементами, содержатся, прежде всего, в ГК Республики Беларусь (раздел 7), а также в ХПК Республики Беларусь, БК Республики Беларусь, Кодексе торгового мореплавания Республики Беларусь и ряде других актов.

Прежде чем применять нормы того или иного международного договора, очень важно установить, в каких договорах Республика Беларусь участвует и на какие еще страны этот договор распространяется. У практикующего юриста это правило должно быть главенствующим, поскольку на практике его нарушения очень часты, а это может иметь определяющее значение, особенно при разрешении внешнеторгового спора.

Наиболее важные международные договоры, регулирующие частные торговые отношения: Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.; Нью-Йоркская конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров 1974 г.; Гаагская конвенция о праве, применимом к международной купле-продаже товаров 1986 г.

Судебная и арбитражная практика является источником МКП в странах с прецедентной системой (общего права). В государствах с континентальной системой права прецедентов нет. Существуют сборники судебной и арбитражной практики, используемые в качестве вспомогательных материалов. В Республике Беларусь практика обобщается (обзоры практики ВХС Республики Беларусь и ВС Республики Беларусь). Вершина обобщения судебной практики – Постановления Пленума ВХС и ВС Республики Беларусь, которые в соответствии с законодательством (ст. 3 ГК Республики Беларусь) считаются нормативными правовыми актами. В частности, особое значение имеют Постановления Пленума ВХС Республики Беларусь № 31 от 2 декабря 2005 г. «О практике рассмотрения хозяйственными судами Республики Беларусь дел с участием иностранных лиц» и № 10 от 29 июня 2006 г. «О порядке рассмотрения хозяйственными судами дел о признании и

приведении в исполнение решений иностранных судов и иностранных арбитражных решений, об обжаловании решений международных арбитражных (третейских) судов, находящихся на территории Республики Беларусь, и о выдаче исполнительного документа».

Понятие *lex mercatoria* (лат. «торговое право») в последние годы прочно вошло в научный обиход и практику международной торговли. Этим термином принято обозначать некую автономность, обособленность регламентации международных торговых сделок от каких-либо национальных систем правового регулирования. Его наличие – особенность МКП. Появление *lex mercatoria*, мыслящегося как «вненациональный» комплекс правовых и неправовых норм, призванных обеспечивать необходимое регулирование международных торговых операций, имеет целью снятие определенного противоречия международного характера таких операций с их регламентацией преимущественно внутригосударственными средствами. В понятие *lex mercatoria* включаются:

- 1) международные торговые обычаи и обыкновения;
- 2) своды единообразных правил, кодифицируемых международными организациями, а также неправительственными организациями (УНИДРУА и международные торговые палаты);
- 3) примерные (типовые) контракты на отдельные виды товаров, разрабатываемые торговыми ассоциациями, проформы чартеров. Значение типовых контрактов и руководств в том, что они ускоряют процесс заключения договоров, служат хорошим ориентиром для сторон, нередко стороны на них ссылаются;
- 4) рекомендательные документы международных организаций (в том числе и типовые законы ЮНСИТРАЛ);
- 5) руководства по заключению контрактов;
- 6) сюда же, по всей видимости, можно также отнести и не вступившие в силу конвенции.

2. Универсальные международные конвенции по внешнеэкономической купле-продаже.

Для современного мира характерно постоянное расширение международных коммерческих связей в результате либерализации международной торговли и интернационализации международных хозяйственных связей. В праве эта тенденция находит воплощение в стремительном увеличении и усложнении источников регулирования международных коммерческих отношений. Они очень многочисленны, подвержены частым изменениям, вызывают определенные сложности в применении. Все эти аспекты обусловили выделение источников правового регулирования международных коммерческих отношений в специальную отрасль «международного частного права» — международное коммерческое или международное торговое право.

Существенные различия в нормах национального законодательства, а также сложное коллизионное регулирование приводят к непредсказуемости правовой регламентации отношений сторон и перспектив разрешения споров между ними.

Участники международных коммерческих отношений стремятся регламентировать свои отношения как можно подробнее в самом контракте, что ведет к усложнению переговоров о заключении контрактов.

Данные обстоятельства в значительной степени объясняют тенденции создания унифицированных материально-правовых норм в области международной коммерции. В основном унификация осуществляется усилиями международных межправительственных и неправительственных организаций. Унификация реализуется путем:

- ♦ регулирования международных договоров правилами международных договоров;
- ♦ введения в национальное законодательство положений международных договоров или модельных и единообразных законов;

- ◆ выработки типовых проформ для различных видов договоров;
- ◆ закрепления в документах международных организаций содержания международных коммерческих обычаев.

Наиболее существенные достижения в унификации международно-правовых норм наблюдаются в сфере внешней торговли. Большую роль в этом Процессе играют Гаагские конференции по международному частному праву, МТП, ВТО, ЮНИСТРАЛ и другие международные организации. В настоящее время действует целый комплекс Гаагских конвенций о международной купле-продаже, принятых в 50—60-е гг. XX в. Одна из первых – это Гаагская конвенция о праве, применимом в международной продаже движимых материальных вещей, 1955 г. Конвенция устанавливает принцип неограниченной свободы воли сторон. Субсидиарная коллизионная привязка – применение закона местожительства продавца (в отсутствие явно выраженной оговорки о праве). Государства-участники обязаны трансформировать нормы Конвенции в их национальное право. Гаагская конвенция о законе, применимом к переходу права собственности на движимые материальные вещи, 1958 г. расширяет сферу действия обязательственного статута в контрактах о продаже за счет сужения вещно-правового статута.

Уже в 1930 г. УНИДРУА подготовил единообразные правила, регламентирующие международную куплю-продажу. Проект правил обсуждался на сессиях Гаагских конференций в 1951-1956 гг. На его основе были разработаны и приняты Гаагские конвенции 1964 г.: Конвенция о единообразном законе о заключении договоров о международной купле-продаже товаров (Гаагская конвенция о заключении договоров) и Конвенция о единообразном законе международной купли-продажи товаров (Гаагская конвенция о купле-продаже). Сфера применения конвенций не является универсальной, а других участников довольно ограничен. Гаагские конвенции 1964 г. не получили широкого признания.

Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. в настоящее время является основным универсальным многосторонним международным документом по внешнеторговым сделкам. Сфера применения Конвенции – сделки купли-продажи между субъектами, чьи коммерческие предприятия находятся в разных государствах. Ее положения имеют компромиссный характер, поскольку представляют собой попытку объединить в одном договоре принципы континентальной и общей правовых систем. Конвенция состоит из диалогических материальных самоисполнимых норм. В целях унификации между народ но-правового регулирования международной торговли государства-участники Венской конвенции обязаны денонсировать Гаагские конвенции 1964 г.

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

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

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

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

3. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., общая характеристика.

Конвенцию 1980 г. по праву можно считать образцом международного правотворчества. «Конвенция «обслуживает» международный экономический оборот и адресована рассмотрению следующих вопросов:

- дает юридическое понятие договора международной купли-продажи товаров;
- устанавливает форму контрактов;
- определяет содержание основных прав и обязанностей продавца и покупателя;
- детерминирует ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение контрактов».

Толкование понятий Венской конвенции 1980 г. должно осуществляться по правилам ст. 7.: «...при толковании настоящей Конвенции надлежит учитывать ее международный характер и необходимость содействовать достижению единообразия в ее применении и соблюдению добросовестности в международной торговле». По этой причине изучение и обобщение судебной и арбитражной практики применения Венской конвенции 1980 г. чрезвычайно важно. Принцип единообразного применения исключает возможность толкования положений Венской конвенции 1980 г. на основе национального права государства-участника. Даже неоднозначное применение Венской конвенции 1980 г. в спорных решениях позволяет облегчить изучение ее положений и составить представление о сложностях, с которыми стороны договоров международной купли-продажи могут столкнуться при разрешении спора.

Согласно п. 1 ст. 1 Венской конвенции 1980 г. она применяется к договорам купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах. Основопологающим понятием для определения сферы ее применения является «коммерческое предприятие стороны».

Следует отметить, что русский перевод «коммерческое предприятие стороны» не совсем точно отображает замысел разработчиков Венской конвенции 1980 г. На английском языке используется термин «place of business», на французском — «etablissement», на испанском — «establecimiento». Все эти термины подразумевают место постоянного осуществления деловой деятельности, а не юридическое лицо. В судебной и арбитражной практике под коммерческим предприятием понимают стабильную организацию коммерческой деятельности, а под местом ее нахождения подразумевается центр деловой активности.

Сложности с раскрытием понятия «коммерческое предприятие» могут возникать в результате того, что у лица есть несколько мест осуществления деятельности, которые в равной мере могут считаться постоянными. В Венской конвенции 1980 г. есть однозначное решение данной проблемы. Так, ст. 10 (а) гласит, что «если сторона имеет более одного коммерческого предприятия, ее коммерческим предприятием считается то, которое, с учетом обстоятельств, известных сторонам или предполагавшихся ими в любое время до или в момент заключения договора, имеет наиболее тесную связь с договором и его исполнением».

Вместе с тем сфера применения Венской конвенции достаточно широка. Она применяется, даже если только одно из государств, где располагаются коммерческие предприятия сторон, участвует в Венской конвенции 1980 г. Согласно п. 1в) ст. 1 Венская конвенция 1980 г. применяется к договорам купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах, когда согласно

нормам «международного частного права» применимо право государства-участника. Как показывает судебная и арбитражная практика, в большинстве случаев Венская конвенция применяется на основе предварительного решения коллизионного вопроса.

Следует отметить, что в ходе обсуждения проекта Венской конвенции положения п. 1 в) ст. 1 достаточно интенсивно обсуждали и критиковали. В итоге разработчики предусмотрели возможность заявить к ней оговорки при присоединении к Венской конвенции 1980 г. Практически все государства — участники Венской конвенции, за исключением нескольких (например, США и Китай), не воспользовались этой возможностью и не сделали оговорки.

Понятия «товар» и «купля-продажа» в Венской конвенции 1980 г. не определяются. Некоторые виды договоров купли-продажи однозначно исключены из сферы применения самой Венской конвенцией 1980 г. Так, в соответствии со ст. 2 конвенции исключены сделки купли-продажи:

- для личного, семейного или домашнего пользования, так называемые «бытовые сделки»;
- с аукциона;
- в порядке исполнительного производства или иным образом в силу закона;
- фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег;
- судов водного и воздушного транспорта, а также судов на воздушной подушке;
- электроэнергии.

Исключения обусловлены тем, что купля-продажа в этих случаях подпадает под императивные предписания национального права.

Кроме того, не регулируются Венской конвенцией договоры на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству, если сторона, заказывающая товары, берет на себя обязательство поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства товаров, а также договоры, в которых обязательства стороны, поставляющей товары, заключаются в основном в выполнении работы или в предоставлении иных услуг (ст. 3 конвенции). Данное исключение сделано с тем, чтобы отделить от купли-продажи договоры подряда.

Несмотря на подробную регламентацию изъятий, отсутствие определений «товары» и «купля-продажа» порождает вопросы о возможности распространения конвенционных положений на некоторые договоры с элементами купли-продажи (дистрибьютерские, бартерные, лизинговые договоры, договоры поставки товаров, воплощающих объекты интеллектуальной собственности и др.).

В ст. 6 Венской конвенции 1980 г. закреплено право сторон исключить ее применение или отступить от любого из ее положений. Однако условие об исключении должно быть сделано очень определенно. В практике есть примеры судебных решений, когда выбор права государства-участника был рассмотрен как выбор Венской конвенции 1980 г. на основании п. 1в) ст. 1.

Внешнеэкономический контракт может быть заключен следующими способами:

- путем составления одного документа, подписанного сторонами;
- путем обмена письмами, телеграммами, телефонограммами, телефаксами и т.п., подписанными стороной, которая их направляет.

В последнем случае процесс заключения контракта начинается с предложения вступить в контрактные правоотношения, которое называется офертой. Лицо, направляющее оферту, именуется оферентом. Согласие с предложением о заключении контракта (принятие предложения) называется акцептом, а лицо, от которого оно исходит, - акцептантом. Не всякое предложение, связанное с заключением контракта, считается офертой. Не признаются офертой различного рода прејскуранты, проспекты, тарифы, рекламные объявления. По нормам национального законодательства в оферте должны содержаться все существенные условия будущего контракта.

Закон связывает с принятием оферты лицом, которому она адресована, совершенно определенное правовое последствие, а именно признание контракта заключенным. Это правовое последствие может быть достигнуто только в том случае, если принимаемое предложение уже содержит те минимальные условия, которые признаются существенными по закону или необходимы для контрактов данного вида.

ГК Республики Беларусь предусматривает, что существенными условиями договора поставки служат наименование и количество товара, а также срок поставки. Такие условия, как цена и качество товара, по общему правилу, не являются существенными, однако являются существенными для договора купли-продажи. Таким образом, любая оферта должна включать в себя все существенные условия контракта и содержать окончательное решение оферента связать себя таким контрактом при условии принятия его предложения.

Согласно ст. 14 Венской конвенции 1980 г., предложение о заключении контракта будет рассматриваться в качестве оферты, если такое предложение является «достаточно определенным». Оно считается таковым, «если в нем обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена либо предусматривается порядок их определения».

Заключение контракта предполагает акцепт оферты. Вместе с тем акцепт юридически налицо, лишь тогда, когда ответ о согласии с офертой не содержит отклонений от нее. В противном случае не приходится говорить о том, что между контрагентами достигнуто соглашение по всем затронутым в оферте вопросам. Если же контрагент сопровождает принятие оферты оговорками, такой ответ признается отклонением оферты и в то же время новой офертой.

По общему правилу акцепт вступает в силу в момент, когда согласие адресата оферты получено оферентом (п. 2 ст. 18 Конвенции 1980г.). Однако, в силу оферты или в результате практики, которую стороны установили в своих взаимных отношениях, или обычая адресат оферты может, не извещая оферента, выразить согласие путем совершения какого-либо действия, в частности действия, относящегося к отправке товара или уплате цены, акцепт вступает в силу в момент совершения такого действия, при условии что согласие с офертой может быть выражено и путем совершения конкретных действий (отправка товара, уплате цены и т.д.). Акцепт в этих случаях вступает в силу в момент совершения такого действия (п. 3 ст. 18 Конвенции).

Момент вступления акцепта в силу по Конвенции предопределяет и момент заключения внешнеэкономического контракта.

Следует иметь в виду, что момент вступления акцепта в силу по-разному регламентируется в гражданском и торговом праве зарубежных стран. Страны романо-германской системы права (Германия, Франция, Италия, Швейцария и т. д.) в т.ч. Беларусь, увязывают заключение контракта с прибытием акцепта к оференту. В англо-саксонской системе права, прежде всего, в Великобритании и США, принято считать, что контракт заключается в момент отправления акцепта. Поэтому, если к контракту подлежит применению Венская конвенция или, например, право Германии, то момент вступления акцепта в силу будет аналогичен тому, который закреплен в ГК Республики Беларусь.

Венская конвенция 1980 г. исходит из принципа свободы формы и не предъявляет особых требований к форме договора купли-продажи. В соответствии со ст. 11 Венской конвенции 1980 г. договор купли-продажи может доказываться любыми средствами. Однако некоторые государства-участники (Республика Беларусь, Российская Федерация, Украина, Финляндия) воспользовались правом по ст.12 Венской конвенции 1980 г. на оговорку к любым положениям ст. 11 и 29 или второй части конвенции. Оговорка Республики Беларусь соотносится с требованиями п. 2 ст. 1116 и п. 3 ст. 163 ГК Республики Беларусь.

Вопросы, связанные с процессом заключения договора, достаточно подробно урегулированы положениями части второй Венской конвенции 1980 г. Понятие оферты и акцепта, безотзывность оферты, момент заключения договора и другие вопросы,

традиционно относимые к процессу заключения договора, получили в Венской конвенции 1980 г. подробную регламентацию.

При определении акцепта и оферты разработчики попытались максимально учесть различные национально-правовые концепции и предложили достаточно гибкие положения. Для того чтобы предложение о заключении договора считалось офертой по Венской конвенции, необходимо соблюдение двух условий. Оно должно быть определенным и свидетельствовать о намерении оферента считать себя связанным договором. Оферта должна быть адресована одному или нескольким конкретным лицам, в ней должен быть четко указан товар. Что касается количества, цены, срока и т. д., то отсутствие их четкой фиксации не принимается во внимание, даже если по национальному праву эти условия должны быть отражены в оферте. Правила ст. 14 Венской конвенции 1980 г. предусматривают, что оферта является достаточно определенной, если в ней косвенно устанавливаются количество и цена. Причем после заключения договора неоговоренные в оферте условия могут быть определены по правилам Венской конвенции 1980 г. (например, ст. 33 и 55).

Акцепт может быть выражен заявлением или поведением, но не молчанием или бездействием (ст. 18 Венской конвенции 1980 г.). Конвенционные правила разграничивают ситуации встречной оферты и акцепта с изменениями. В соответствии со ст. 19 Венской конвенции 1980 г. ответ на оферту, содержащий дополнения, ограничения или иные изменения, является отклонением оферты и представляет собой встречную оферту, только если условия оферты по наиболее важным вопросам (цена, платеж, качество и количество товара, место и срок поставки, объем ответственности и т. п.) меняются существенным образом.

Практика применения Венской конвенции 1980 г. свидетельствует о том, что суды и арбитражи предпочитают буквальное применение перечня условий, которые не должны существенно меняться. Казалось бы, текст трех пунктов ст. 19 Венской конвенции 1980 г. не оставляет места для разночтений. Однако есть интересные решения по этому вопросу.

4.Права и обязанности сторон по договору международной купли – продажи товаров. Правовые последствия нарушения договора международной купли - продажи. Ответственность сторон.

Вопросы надлежащего исполнения в большинстве случаев определяются поставкой товара, который обладает необходимыми характеристиками, т. е. является соответствующим товаром. О несоответствии товара судят, согласно п. 1 ст.35 Венской конвенции 1980 г. по количеству, качеству и описанию товара, а также по тому, как он затарирован или упакован в соответствии с договором. Иначе соответствие товара может быть определено по критериям, содержащимся в п. 2 ст.35 Венской конвенции 1980 г. В качестве критериев соответствия товара конвенция предусматривает:

- ◆ цель, для которой товар того же описания обычно используется;
- ◆ конкретная цель, для которой товар приобретается, если продавец прямо или косвенно был поставлен в известность во время заключения договора, за исключением тех случаев, когда из обстоятельств следует, что покупатель не полагался или что для него было неразумным полагаться на компетентность и суждения продавца;
- ◆ качество образца или модели, представленных продавцом во время заключения договора;
- ◆ обычный способ тары или упаковки для определенного вида товара.

Эти критерии не применяются, если стороны договорились об ином, а также если во время заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таком несоответствии.

Очень важными условиями претензий покупателя на несоответствие товара являются:

♦ осмотр товара в такой короткий срок, который практически возможен при данных обстоятельствах (ст.38 Венской конвенции 1980 г.);

♦ направление извещения о несоответствии продавцу, содержащего данные о характере несоответствия, в разумный срок после того, как оно было или должно было быть обнаружено (ст.39 Венской конвенции 1980 г.).

Венская конвенция 1980 г. часто оперирует понятием «разумный срок». Судебная и арбитражная практика позволяет сделать вывод, о какой продолжительности может идти речь.

Несоблюдение условий ст. 38 и 39 Венской конвенции 1980 г. может привести к тому, что покупатель утратит право ссылаться на несоответствие товара по качеству, несмотря на явный характер нарушений со стороны продавца, и суд будет считать, что был поставлен соответствующий товар. Сложность этого вопроса становится очевидной, если покупатель не представил надлежащее извещение. В частности, это может послужить основанием для отказа в праве использовать средства правовой защиты. Кроме того, последствием несоблюдения требований ст. 39 Венской конвенции 1980 г. может стать исключение возможности заявлять какие-либо требования в течение двухлетнего периода независимо от того, мог ли быть тот или иной недостаток обнаружен.

Сроки, указанные в п. 2 ст. 39 Венской конвенции 1980 г., являются абсолютными в противоположность срокам по п. 1 ст. 39 данной конвенции, являющимся относительными. По истечении двухлетнего срока с даты фактической передачи товара покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара и никакое извещение, даже соответствующее требованиям п. 1 ст.39 Венской конвенции 1980 г., не может быть им сделано.

Статьи 40 и 44 Венской конвенции 1980 г. смягчают некоторым образом категоричность требований ст. 39 данной конвенции. Если продавец знал или не мог не знать о несоответствии товара и не сообщил об этом покупателю, т. е. поставил несоответствующий товар вполне осознанно, то покупатель не теряет свои права (ст.40 Венской конвенции 1980 г.). Кроме того, в любом случае у покупателя есть возможность снизить цену или потребовать возмещения убытков, если у него есть разумное оправдание того, почему он не дал требуемого извещения (ст.44 Венской конвенции 1980 г.).

В случае неисполнения договорных обязательств одной стороной другая сторона имеет право воспользоваться рядом средств правовой защиты. По Венской конвенции 1980 г. они достаточно разнообразны. Интересная ситуация возникает в случае существенного нарушения. В частности, конвенция позволяет выделить существенное нарушение, которое дает право на расторжение договора, на другие средства правовой защиты, а также простое неисполнение договорных обязательств, которое права на расторжение не дает, но предоставляет пострадавшей стороне право воспользоваться другими средствами правовой защиты

Основной критерий существенного нарушения содержится в ст. 25 Венской конвенции 1980 г. – сторона лишается в значительной части того, на что она вправе была рассчитывать в момент заключения договора. Причем ставится условие о том, что нарушившая сторона должна предвидеть вред, который она причиняет пострадавшей стороне, или, по крайней мере, разумное лицо может его предвидеть.

В случае существенного нарушения средства правовой защиты определяются волей и желанием пострадавшей стороны. Права и обязанности продавца и покупателя в случае существенного нарушения договора регулируются положениями различных разделов Венской конвенции 1980 г. В принципе они совпадают, но имеются некоторые особенности. Так, в соответствии с п. 2 ст. 46 Венской конвенции 1980 г., если товар не соответствует договору, и это несоответствие составляет существенное нарушение договора, покупатель может потребовать замены товара.

Тенденцией развития современного международного коммерческого права является сохранение договорных отношений. Для того чтобы пострадавшая сторона могла

воспользоваться своим правом на расторжение договора на основании существенного нарушения, она должна соблюсти ряд условий – ст. 49 и 64 Венской конвенции 1980 г.

Венская конвенция 1980 г. наряду с существенным нарушением позволяет также выделить понятие «предвидимое существенное нарушение». Данная ситуация имеет место после заключения договора, но до наступления срока его исполнения. В соответствии со ст. 71 сторона может приостановить исполнение своих обязанностей, если после заключения договора становится видно, что другая сторона не исполнит значительной части своих обязательств в результате:

- ◆ серьезного недостатка в ее способности осуществить исполнение или в ее кредитоспособности;
- ◆ ее поведения по подготовке или по осуществлению договора. Согласно ст. 72 если до установленной для исполнения договора даты становится ясно, что одна из сторон совершит существенное нарушение договора, другая сторона может заявить о его расторжении.

Как и существенное нарушение, предвидимое существенное нарушение дает стороне право воспользоваться некоторыми средствами правовой защиты: приостановить исполнение своих обязательств, воспрепятствовать передаче товара, расторгнуть договор. Венская конвенция 1980 г. требует, чтобы сторона, желающая воспользоваться этими правами, обязательно выполнила некоторые условия. Она должна известить о своих намерениях другую сторону, а также дать другой стороне возможность для предоставления дополнительных гарантий исполнения.

5. Правовое регулирование поставок товаров между организациями государств-участников СНГ.

Правовое регулирование поставок продукции между предприятиями и организациями разных государств СНГ относится к числу наиболее важных и сложных проблем.

Для преодоления возникших трудностей и создания правовой базы взаимодействия поставщиков и покупателей из разных , государств СНГ восемь стран Содружества – Республики Армения, Беларусь, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Таджикистан, Российская Федерация и Украины 20 марта 1992 года подписали Соглашение «Об общих условиях поставок товаров между организациями государств - участников Содружества независимых Государств», вступившее в силу с 1 июля 1992 года.

Распространяется этот акт на отношения между субъектами хозяйствования (независимо от форм собственности) государств - участников Содружества по межгосударственным экономическим связям (статья 1). Под субъектами хозяйствования понимаются предприятия, их объединения, организации любых организационно-правовых форм, а также граждане, обладающие статусом предпринимателя в соответствии с законами, действующими в государствах, участвующих в Соглашении, и объединениями таких граждан (пункт «а» статья 2).

В первом разделе закреплены общие положения, определяющие роль и значение договора в регулировании поставок. Договор характеризуется как единственный документ, определяющий права и обязанности сторон по поставкам всех видов товаров. Закрепляется, принцип свободы и широкой самостоятельности договаривающихся сторон. Предприятия, говорится в статье 3, свободны в выборе предмета договора, определении обязательств, любых других условий хозяйственных взаимоотношений, за исключением случаев поставки товаров по межгосударственным соглашениям. Из содержания статьи 3 следует, что действие Соглашения распространяется на любые поставки товаров из одного государства СНГ в другое как основанные на межгосударственных соглашениях, так и осуществляемые по инициативе самих сторон. Содержащаяся же в ней оговорка (исключение из общего правила о свободе договоров) свидетельствует о намерении

участников Соглашения сохранить за государственными органами более широкие регулирующие функции в отношении договоров, заключаемых во исполнение межгосударственных соглашений, в том числе в части определения и их условий.

В заключительной статье 5 первого раздела государства Содружества декларируют, что через свои органы они будут осуществлять работу по обеспечению своевременного заключения хозяйственных договоров поставки по межгосударственным соглашениям, контроль за их исполнением. Законами о поставках продукции для государственных нужд, изданными в ряде государств СНГ, такие поставки (в числе поставок для экспорта) отнесены к наиболее важным, и на них распространяется система мер по обеспечению поставок в счет государственных заказов, включая стимулирование их выполнения, контроль за исполнением обязательств и др. К сожалению, действует эта система пока неэффективно.

В некоторых странах СНГ были изданы специальные акты, касающиеся организации и осуществления поставок в другие государства Содружества. В правовом отношении они носят односторонний характер и не затрагивают гражданско-правового аспекта регулирования внешнеэкономических связей в рамках СНГ.

Более развернутым является раздел второй, содержащий 18 статей и озаглавленный – «Заключение, изменение и расторжение договоров». В статье 6 говорится, что на период перехода государств-членов Содружества к свободным рыночным отношениям поставка товаров, как правило, производится путем заключения между поставщиками и покупателями прямых договоров, а также с помощью посреднических фирм, других организаций, обеспечивающих поставку товаров и оказывающих услуги по установлению хозяйственных связей между поставщиками и покупателями. При этом посреднические фирмы и другие организации могут выступать стороной по договору как в качестве поставщика, так и покупателя с принятием на себя их прав, обязанностей и ответственности.

Нельзя не отметить, что предусматриваемая в приведенной норме структура договорных связей – прямые договоры и договоры с участием посредников – не является характерной для переходного периода; она применялась и прежде (в условиях плановой экономики), широко используется и в условиях развитого рынка. Указание на переходный период скорее можно отнести к ряду последующих статей (7-13), в которых регламентируется: порядок формирования хозяйственных связей на поставку продукции в соответствии с межгосударственными соглашениями. В них в значительной мере сохранена схема организации таких связей (порядок прикрепления покупателей к поставщикам), действовавшая в условиях плановой экономики. Некоторые отличия связаны в основном с тем, что не стало единого планового центра, выступавшего в качестве координатора межреспубликанских связей, и сделана попытка возложить всю работу по организации взаимных поставок на государственные органы соответствующих стран, которые должны действовать согласованно.

В статье 7 Соглашения указывается, что органы, регулирующие поставки для государственных нужд, формируют объемы поставок товаров для этих нужд в разрезе их видов, территории и поставщиков и до 1 мая года, предшествующего поставке, предъявляют их регулирующим органам других государств Содружества по согласованной форме и номенклатуре в части взаимных поставок. Каждое государство Содружества должно информировать всех его участников о полномочных органах, которые вправе выдавать извещения о прикреплении поставщиков к покупателям. Далее определяются порядок и сроки согласования между этими органами объемов поставок (до 1 июля), доведения их до органов, регулирующих поставки в странах-партнерах, с указанием квот для каждого государства-потребителя (до 1 августа), установления и доведения до покупателей лимитов потребления (до 1 сентября) с выдачей извещений о прикреплении их к поставщикам (статьи 8-10). Заимствованы из Положений о поставках нормы о направлении покупателями поставщикам заказов спецификаций на поставку товаров; порядке и сроках направлений

поставщиками покупателям проектов договоров; о праве покупателя полностью или частично отказаться от выделенного ему товара и заключения договора с направлением сообщения об этом органу, выдавшему извещение о прикреплении, и поставщику (статья 12); о порядке и сроках опротестования поставщиком извещения о прикреплении, при несогласии с последним, и рассмотрении его возражений (статья 13). Споры о заключении договоров поставки в соответствии с межгосударственными соглашениями разрешаются арбитражными (хозяйственными) судами государств-членов Содружества по месту нахождения предприятий-поставщиков (статья 14).

В этом же разделе определяется процедура заключения договоров. Она традиционна. Договор может быть оформлен путем составления одного документа, подписываемого сторонами, или путем принятия поставщиком заказа покупателя к исполнению, если заказ содержит все условия, необходимые для поставки товара. Договорные отношения могут быть также установлены сторонами путем обмена письмами, телеграммами, телеграммами или по факсу.

Проект договора направляется поставщиком (изготовителем) покупателю (потребителю) в 20-дневный срок с момента получения извещения о прикреплении. Указанный срок относится к договорам, заключаемым во исполнение межгосударственных соглашений о поставках. В иных случаях все вопросы заключения договоров, в том числе касающиеся сроков, решаются по усмотрению сторон, причем инициатива в направлении проекта может принадлежать как поставщику, так и покупателю. Для подписания проекта договора стороной получившей его, также дается 20-дневный срок.

Далее следуют нормы, аналогичные содержащимся в Положении о поставках, об урегулировании разногласий по условиям договора в случае их возникновения. При подписании договора с протоколом разногласий об этом должна быть сделана отметка в договоре. Отсутствие ее лишает возражения юридической силы. Непередача разногласий в течение 20 дней на рассмотрение органа, разрешающего хозяйственные споры, ведет к признанию договора вступившим в силу в редакции протокола разногласий.

При заключении договора путем обмена письмами, телеграммами, с использованием средств телекоммуникации каждая сторона должна иметь доказательства, подтверждающие направление (передачу) другой стороне соответствующих предложений и ответов на них. Договор (письменное предложение о заключении договора и ответ на него) во всех случаях подписывается руководителем предприятия, организации или иного субъекта хозяйствования либо уполномоченным им лицом и скрепляется печатями (статья 18).

Соглашение об Общих условиях поставок определяет перечень обязательных условий договора, при отсутствии хотя бы одного из которых договор считается незаключенным. К ним относятся условия о номенклатуре (ассортименте), количестве, качестве и цене товара, а также сроках поставки, и, кроме того, сведения об отгрузочных и платежных реквизитах (статья 17). При заключении долгосрочного договора перечисленные условия должны быть указаны на первый год поставки, а на последующие годы они подлежат согласованию не позднее 45 дней до начала периода поставки.

В статье 22 Соглашения указывается, что цены и порядок расчетов, качество и комплектность товаров, количество, ассортимент, сроки и порядок поставки товаров, а также имущественная ответственность сторон определяются в договорах на поставку по взаимному согласованию между поставщиком и потребителем. Эта норма еще раз подтверждает принцип свободы договаривающихся сторон, однако, в известной мере, она не увязывается со статьей 3 Соглашения, где данный принцип сформулирован с оговоркой, допускающей исключение из него для случаев поставки товаров по межгосударственным соглашениям. Исключение в этих случаях может касаться прежде всего определения количества подлежащих поставке товаров, на которые устанавливаются определенные квоты. Следует иметь в виду и то, что при определении качества товаров стороны должны руководствоваться действующими стандартами, имеющими обязательный характер, и во

всяком случае - не вправе снижать требования к качеству по сравнению с предусмотренными в них. 13 марта 1992 года страны СНГ подписали Соглашение о сотрудничестве в области стандартизации, метрологии и сертификации, в котором, в частности, предусмотрели сохранение в силе действующих стандартов СССР в качестве межгосударственных актов.

Изменение, расторжение или продление срока действия договора Подлежит оформлению соглашением сторон (статья 19). Споры по этим вопросам подведомственны арбитражным (хозяйственным) судам независимо от основания заключения договора (статья 15). Соглашение, вместе с тем, предусматривает случаи, когда допускается односторонний отказ от исполнения договора - полностью или частично. Покупатель на основании статьи 21 Соглашения может отказаться от исполнения договора при поставке ему некачественного или нестандартного товара, с отступлениями от технических условий или образцов, а также при завышении поставщиком цен на товар без предварительного согласования с покупателем.

Поскольку в Соглашении не сказано, что основанием для такого отказа может служить неоднократное нарушение поставщиком соответствующих условий договора, то можно сделать вывод, что отказ признается правомерным даже при разовом нарушении. Покупателю предоставляется право отказаться от Предусмотренных договором товаров и при отсутствии каких-либо нарушений со стороны поставщика, но при условии возмещения поставщику возникших в связи с этим убытков. Односторонний отказ от договора допускается также при объявлении одной из сторон несостоятельной или банкротом.

Во втором разделе содержится норма об ответственности поставщика за уклонение от заключения договора на основе межгосударственного соглашения. В виде санкции взыскивается стоимость подлежащего поставке товара в соответствии с квотами (статья 22). В Соглашении нет иных норм об ответственности и, в то же время, имеется общее правило, предусматривающее что уплата неустойки, штрафа, пени и возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства, не освобождает стороны от исполнения обязательств в натуре. В данной ситуации указанное правило касается неустоек, штрафов и пени, которые могут устанавливаться сторонами в договорах. Кроме того, эта норма предполагает применение к нарушителям обязательств общей гражданско-правовой ответственности в виде возмещения убытков, хотя в Соглашении нет прямого указания на этот счет

6. ИНКОТЕРМС – 2020. Общая характеристика.

Во внешнеторговых сделках широко применяются международные обычаи. Наличие обычая может доказываться сторонами в споре, устанавливаться судом или арбитражем по собственной инициативе. Установленный обычай является правовой нормой, применяемой к разрешению спора по данной сделке. В области международной торговли различают следующие обычаи:

1) являющиеся унифицированными международными материально-правовыми нормами;

2) применяемые во внешней торговле, но вследствие своих национальных особенностей не являющиеся нормами международного характера, а по существу представляющие собой национальные обычаи внешней торговли.

Зачастую трудно сказать, является ли данный обычай единообразно применяемым всеми государствами или особенности его применения настолько существенно отличаются в разных государствах, что следует говорить о национальной дифференциации торгового обычая.

Общая черта всех международных торговых обычаев заключается в том, что момент перехода риска случайной гибели или порчи вещи отделен от момента перехода права собственности и устанавливается независимо от него. Переход риска связан с выполнением

продавцом всех его обязательств по контракту, а не с моментом перехода права собственности. Если в деле возникают только вопросы, одинаково разрешаемые на основе данного вида обычая в разных странах, то такой обычай имеет международный характер и устраняет само возникновение коллизионного вопроса.

«Международное частное право» часто употребляется термин «обыкновение». Его следует отличать от обычаев. Обыкновение – это единообразное, устойчивое правило, всеобщая практика, не имеющая юридической силы. Как правило, формирование обыкновения представляет собой первую стадию установления обычной нормы права. Обычай – это также всеобщая практика, но признанная в качестве правовой нормы (ст. 38 Статута Международного Суда ООН).

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

Торговые термины (типы договоров) на протяжении длительного времени складывались в практике и, в конце концов, приобрели качество обычаев международной торговли. Однако содержание этих терминов неодинаково в практике государств (например, условие FAS в российской практике понимается как «свободно вдоль борта судна», в США и странах Западной Европы — как «франко-станция»). В целях предотвращения подобных недоразумений МТП разработала ИНКОТЕРМС, которые представляют собой частную неофициальную кодификацию международных торговых обычаев. Первое издание ИНКОТЕРМС было опубликовано в 1936 г.

В настоящее время действуют ИНКОТЕРМС—2020, представляющие собой новую формулировку международных правил по толкованию торговых терминов, получивших наиболее широкое распространение в международной торговле. Новая редакция терминов была произведена для их более удобного понимания и прочтения. Под терминами, толкование которых дано в ИНКОТЕРМС, понимаются некоторые типы договоров международной купли-продажи, основанные на определенном, фиксированном распределении прав и обязанностей торговых партнеров. Можно выделить три группы вопросов, по которым фиксируются права и обязанности сторон по каждому типу договоров:

1) права и обязанности контрагентов по перевозке товаров, включая распределение дополнительных расходов, возникающих в процессе перевозки;

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

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

В ИНКОТЕРМС определенные типы договоров формулируются в зависимости от условий транспортировки товаров, перехода рисков и т.д., таким образом, тип договора сводится к типу условий, на которых он совершается.

Инкотермс 2020 (англ. Incoterms 2020) – это 11 международных правил, применяемых в международной торговле, которые определяют права и обязанности сторон по договору купли-продажи, в части доставки товара от продавца к покупателю (условия поставки товаров).

Общее количество терминов сокращено с 13 до 11. Также в Правилах появилось 2 новых термина: DAT (Поставка на терминале) и DAP (Поставка в пункте). Кроме того, новая версия содержит небольшое руководство к каждому термину, чтобы помочь пользователям Правил Инкотермс 2010 выбрать нужный термин.

Каждый термин Инкотермс 2020 (Incoterms 2020) представляет собой аббревиатуру из трех букв.

Термины можно разделить на 4 группы:

Группа E (Отгрузка)

Условия поставки EXW Инкотермс 2020 расшифровывается «Ex Works» named place, переводится «Франко завод» указанное название места. Продавец обязан: предоставить готовый к отгрузке товар. Покупатель обязан: выполнить экспортное, импортное таможенное оформление и доставить товар. Риски переходят в момент передачи товара на складе продавца. Основное отличие - базис поставки EXW возлагает на продавца минимальные обязанности.

Группа F (Основная перевозка оплачена покупателем)

Условия поставки FCA Инкотермс 2020 – расшифровывается «Free Carrier» named place переводится «Франко перевозчик» указанное название места. Продавец обязан: выполнить экспортное таможенное оформление и отгрузить товар перевозчику назначенному покупателем. Покупатель обязан: доставить товар и выполнить импортное таможенное оформление. Риски переходят в момент передачи продавцом товара перевозчику.

Условия поставки FAS Инкотермс 2020 – расшифровывается «Free Alongside Ship» named port of shipment переводится «Свободно вдоль борта судна» указанный порт отгрузки. Продавец обязан: выполнить экспортное таможенное оформление и разместить товар в порту отгрузки вдоль борта судна указанного покупателем. Покупатель обязан: погрузить товар на судно и доставить в порт разгрузки, а также выполнить импортное таможенное оформление. Риски переходят в порту в момент размещения товара вдоль борта судна.

Условия поставки FOB Инкотермс 2020 – расшифровывается «Free On Board» named port of shipment переводится «Свободно на борту» указанный порт отгрузки. Продавец обязан: выполнить экспортное таможенное оформление, доставить товар в порт отгрузки и погрузить на борт судна указанного покупателем. Покупатель обязан: доставить товар в порт разгрузки, а также выполнить импортное таможенное оформление. Риски переходят на борту судна с момента полной погрузки.

Группа C (Основная перевозка оплачена продавцом)

Условия поставки CFR Инкотермс 2020 – расшифровывается «Cost and Freight» named port of destination переводится «Стоимость и фрахт» указанный порт назначения. Продавец обязан: выполнить экспортное таможенное оформление, погрузить товар на борт судна и доставить в порт разгрузки. Покупатель обязан: разгрузить и принять товар в порту разгрузки, а также выполнить импортное таможенное оформление. Риски переходят на борту судна с момента полной погрузки.

Условия поставки CIF Инкотермс 2020 – расшифровывается «Cost, Insurance and Freight» named port of destination переводится «Стоимость, страхование и фрахт» указанный порт назначения. Продавец обязан: выполнить экспортное таможенное оформление, застраховать, погрузить товар на борта судна и доставить в порт разгрузки. Покупатель обязан: разгрузить и принять товар в порту разгрузки, а также выполнить импортное таможенное оформление. Риски переходят на борту судна с момента полной погрузки.

Условия поставки CIP Инкотермс 2020 – расшифровывается «Carriage and Insurance Paid to» named place of destination переводится «Фрахт/перевозка и страхование оплачены до» указанное название места назначения. Продавец обязан: выполнить экспортное таможенное оформление, застраховать и доставить товар в согласованное место

назначения. Покупатель обязан: разгрузить товар и выполнить импортное таможенное оформление. Риски переходят в момент передачи продавцом товара перевозчику.

Условия поставки CPT Инкотермс 2020 – расшифровывается «Carriage Paid To» named place of destination переводится «Фрахт/перевозка оплачены до» указанное название места назначения. Продавец обязан: выполнить экспортное таможенное оформление и доставить товар в согласованное место назначения. Покупатель обязан: разгрузить товар и выполнить импортное таможенное оформление. Риски переходят в момент передачи продавцом товара перевозчику.

Группа D (Доставка)

Условия поставки DAP Инкотермс 2020 – расшифровывается «Delivered At Point» named point of destination переводится «Поставка в пункте» указанное название места назначения. Продавец обязан: выполнить экспортное таможенное оформление и доставить товар до согласованного пункта назначения. Покупатель обязан: разгрузить товар и выполнить импортное таможенное оформление. Риски переходят в пункте назначения.

Условия поставки DPU Инкотермс 2020 – расшифровывается «Delivered Named Place Unloaded» named place of destination переводится «Поставка на место выгрузки» указанное название места назначения. Продавец обязан: выполнить экспортное таможенное оформление, доставить товар до места назначения и выгрузить его. Покупатель обязан: принять товар и выполнить импортное таможенное оформление. Риски переходят в месте назначения после полной выгрузки.

Условия поставки DAT Инкотермс 2020 – расшифровка «Delivered At Terminal» named terminal of destination переводится «Поставка на терминале» указанное название терминала означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства тогда, когда товар, выпущенный в таможенном режиме экспорта, разгружен с прибывшего транспортного средства и предоставлен в распоряжение покупателя в согласованном терминале. Под термином «терминал» в базисе поставки DAT понимается любое место, в т.ч. авиа/авто/железнодорожный карго терминал, причал, склад и т.д.

Условия поставки DDP Инкотермс 2020 – расшифровывается «Delivered Duty Paid» named place of destination переводится «Поставка с оплатой пошлины» указанное название места назначения. Продавец обязан: выполнить экспортное таможенное оформление, доставить товар до согласованного места назначения и выполнить импортное таможенное оформление с уплатой пошлин. Покупатель обязан: разгрузить и принять товар. Риски переходят в месте назначения. Основное отличие - базис поставки DDP возлагает на продавца максимальные обязанности.

ИНКОТЕРМС не являются международным договором. Но в случае ссылки на базис поставки ИНКОТЕРМС в договоре, различные органы государства, прежде всего таможенные, а также государственные суды, рассматривающие внешнеэкономические споры, обязаны учитывать положения ИНКОТЕРМС. В некоторых странах ИНКОТЕРМС имеет силу закона и особенно важно это при заключении договоров на поставку с резидентами этих стран, в части определения применимого права к сделке. К примеру, при заключении контракта на поставку товара между белорусской компанией и украинской компанией при определении применимого права - право Украины, то ИНКОТЕРМС подлежит обязательному применению даже в случае, когда это специально не оговорено в контракте. Поэтому, заключив сделку с партнерами из данных стран и не желая руководствоваться ИНКОТЕРМС, следует специально оговорить данное обстоятельство. В нашей стране ИНКОТЕРМС носит рекомендательный характер, а юридическую силу носят только положения контракта, имеющие ссылку на ИНКОТЕРМС. Но, если в контракте сделана ссылка на базис поставки по ИНКОТЕРМС, но другие пункты контракта противоречат используемым условиям поставки согласно ИНКОТЕРМС, то применяться должны соответствующие пункты контракта, а не ИНКОТЕРМС: считается, что стороны установили определенные изъятия из ИНКОТЕРМС в толковании отдельных базисов поставки.

7. Международная унификация вопросов правового регулирования международных транспортных правоотношений.

Перевозки грузов и пассажиров осуществляются железнодорожным, автомобильным, воздушным и морским транспортом. Под международной перевозкой подразумевается перевозка грузов и пассажиров между двумя и более государствами, выполняемая на условиях, которые установлены международными соглашениями, заключенными этими государствами. Характерной особенностью правового регулирования в этой сфере является то, что основные вопросы перевозок решаются в международных соглашениях (транспортных Конвенциях), содержащих унифицированные нормы, единообразно определяющие условия международных перевозок грузов и пассажиров. Обычно такие соглашения содержат требования перевозочной документации, определяют порядок приема груза к перевозке и выдаче его в пункте назначения, условия ответственности перевозчика, процедуру предъявления к перевозчику претензий и исков. При отсутствии единообразия материально-правовых норм обращаются к нормам национального права в соответствии с коллизионными нормами транспортных конвенций или национального законодательства.

Во многих государствах были приняты специальные правовые акты о международных перевозках, которые обычно основываются на положениях транспортных конвенций и дополняют их. В Беларуси действует Кодекс торгового мореплавания, Воздушный кодекс, а также изданы различные положения и правила.

Особенность договора международной перевозки заключается в том, что в ходе его исполнения соответствующие материально-правовые нормы применяются на основании различных коллизионных принципов. Так, при отправлении груза руководствуются законом страны отправления, при выдаче груза в конечном пункте — законом страны назначения. В других случаях применяется закон перевозчика или; закон страны суда. Подлежащее применению к международной перевозке право может быть указано в транспортном документе, выданное перевозчиком.

В зависимости от вида используемого транспорта различают железнодорожные, международные автомобильные, международные воздушные и международные морские перевозки.

8. Международные железнодорожные перевозки.

Наиболее важным соглашением в области международных железнодорожных перевозок стала Бернская конвенция о международных железнодорожных перевозках, заключенная между 9 государствами, включая Россию (регулировала железнодорожные перевозки между европейскими странами с 1890 г.). В 1980 г. на конференции по пересмотру Бернской конвенции было принято Соглашение о международных железнодорожных перевозках (КОТИФ), которое содержит объединенный текст Бернской конвенции о железнодорожных перевозках пассажиров и багажа.

КОТИФ имеет приложения А и В, в которых содержатся нормы гражданско-правового характера об условиях международных железнодорожных перевозок. Приложение А определяет условия перевозок пассажиров и называется Едиными правилами МПК. Приложение В – Единые правила МГК – содержит условия перевозок грузов.

Единые правила МГК действуют только в отношении перевозок по определенным железнодорожным линиям, перечень которых устанавливается участниками соглашения. Ставки провозных платежей определяются национальными и международными тарифами. Предусмотрены предельные сроки доставки грузов (для грузов большой скорости – 400 км, для грузов малой скорости – 300 км в сутки).

Перевозчик несет ответственность за сохранность и просрочку доставки грузов, которые строятся на единых основаниях. Применительно к грузу различаются два вида ответственности, за предотвращение которых отвечает перевозчик: утрата и несохранность. В случае несохранности груза возмещение определяется по рыночной цене и не может превышать 50 франков за килограмм веса при объявленной ценности.

При утрате груза возмещаются также падающие на него провозные платежи и таможенные сборы. Если в доставке груза возникла просрочка свыше 48 часов, железная дорога выплачивает штраф в размере 0,1 провозных платежей, но не более 50 франков за отправку. При наличии убытков можно требовать их возмещения в пределах двойной провозной платы.

Когда несохранность груза или его несвоевременная доставка вызвана умыслом перевозчика, он обязан полностью возместить убытки, при наличии его грубой вины предел выплачиваемого им возмещения повышается. При предоставлении льготных провозных платежей предел ответственности железных дорог может быть снижен. Перевозчик отвечает за утрату транспортной документации, ее неправильное использование и невыполнение указаний грузовладельца об изменении условий договора перевозки при наличии его вины и только в пределах стоимости груза. За неправильное определение пути следования груза и подлежащие применению тарифы железные дороги несут ответственность за грубую вину.

Перевозчик освобождается от ответственности, если несохранность и несвоевременная доставка груза была вызвана обстоятельствами, при которых железная дорога не могла избежать и последствия которых могла устранить. Он не отвечает также за несохранность груза при наличии обстоятельств, которые именуются особыми опасностями для груза (недостатки тары, погрузка и выгрузка груза клиентом, естественные свойства груза, внесение неправильных сведений в накладных и др.). Особенности предъявления претензий:

при просрочке в доставке груза претензии должны быть заявлены в течение 60 дней с момента получения груза; если обязательное претензионное производство предусмотрено внутренним законодательством, оно должно соблюдаться также при международных перевозках;

претензии и иски могут заявляться только участниками договора перевозки или по их полномочию и направляться одной из следующих дорог отправления, назначения или дороге, на которой произошло обстоятельство, являющееся основанием заявляемого требования;

к претензии должны прилагаться накладная и ее дубликат, а также необходимые доказательства в подлиннике или копии; исковая давность определяется одним годом, а при наличии умысла перевозчика, по спорам о возмещении за реализованный груз и в некоторых других случаях – 2 года.

9.Международные автомобильные перевозки.

Правила дорожного движения установлены Конвенцией о дорожном движении (действует в части организации дорожного движения и Протоколом о дорожных знаках и сигналах от 1949 г., действующего в редакции от 1968 г., вступивших в силу с 1977 г. Кроме того, действует Таможенная конвенция о международных перевозках грузов 1959 г. в редакции от 1978 г.; Женевская таможенная конвенция 1975 г. о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (регулирует порядок оформления таможенных формальностей Европейское соглашение от 1975 г. о международных автомагистралях (регулирует организацию использования автомагистралей).

Условия договора международной автомобильной перевозки зов между европейскими странами определяются Конвенцией о договоре международной дорожной перевозки грузов (ЦМР) от 19: 1956 г., которая вступила в силу 2 июля 1961 г. Конвенция

регулирует взаимоотношения перевозчика и грузовладельца, заключивших договор перевозки груза, порядок приема груза к перевозке и его выдача в пункте назначения. Конвенция применяется ко всякому договору дорожной перевозки грузов за вознаграждение посредством транспортных средств, когда место погрузки груза и место доставки груза, указанные в контракте, находятся на территории двух различных стран из которых по крайней мере одна является участницей Конвенции, если перевозки производятся государствами или правительственными учреждениями или организациями.

Конвенция не распространяется:

перевозки покойников;

перевозки обстановки и мебели при переездах;

перевозки между Соединенным Королевством Великобритании и Северной Ирландии и Ирландской Республикой;

часть смешанной перевозки, которая относится к перевозке по морю, железной дороге, внутреннему водному пути или воздушным транспортом без перегрузки.

Договор автомобильной перевозки устанавливается накладной. Накладная составляется в трех оригиналах, подписанных отправителем и перевозчиком, причем эти подписи могут быть отпечатаны типографским способом или заменены штампами отправителя и перевозчика, если это допускается законодательством страны, в которой составлена накладная. Первый экземпляр накладной передается отправителю, второй сопровождает груз, а третий остается у перевозчика. Накладная, если не доказано противного, имеет силу договора относительно его условий и удовлетворения принятием груза перевозчиком. При отсутствии в накладной обоснованных перевозчиком оговорок имеется презумпция, что груз и его упаковка были внешне в исправном состоянии в момент принятия груза перевозчиком и что число грузовых мест, а также их маркировка и номера соответствовали указаниям накладной.

Сведения, которые должна содержать накладная:

место и дата ее составления;

имя и адрес отправителя;

имя и адрес транспортного агента;

место и дата принятия груза к перевозке и место его доставки, а также при необходимости – запрещение перегрузки груза;

имя и адрес получателя;

обозначение характера груза и тип его упаковки;

число грузовых мест, их особая разметка и номера;

вес груза брутто или выраженное в других единицах измерения количество груза;

связанные с перевозкой расходы (стоимость перевозки, дополнительные расходы, если необходимо, расходы, которые отправитель принимает за свой счет, таможенные пошлины и сборы, а также прочие издержки с момента заключения договора до сдачи груза);

инструкции, требуемые для выполнения таможенных формальностей;

указание, что перевозка производится независимо от всякой оговорки согласно требованиям, установленным Конвенцией;

инструкции отправителя перевозчику относительно страхования груза;

дополнительный срок выполнения перевозки;

перечень документов, переданных перевозчику. Отправитель несет ответственность за все издержки перевозки и убытки, причиненные ему вследствие неточности или недостаточности указаний, которые он должен привести в накладной, а также всех иных инструкций, которые даются отправителем для создания накладной или для включения в нее. Отправитель имеет требовать проверки перевозчиком веса брутто или его количества выраженного в других единицах измерения. Он может также осуществлять проверки

содержимого грузовых мест. Отправитель несет ответственность перед перевозчиком за ущерб и повреждения, причиненные лицам, оборудованию и другим грузам, а также за любые расходы, которые могут быть вызваны поврежденной упаковкой и за то, если только при видимом или известном перевозчику в месте принятия груза повреждении перевозчиком не было сделано надлежащих оговорок.

Отправитель обязан до доставки груза присоединить к накладной или предоставить в распоряжение перевозчика необходимые документы и сообщить требуемые сведения для выполнения таможенных и иных формальностей. Отправитель ответственен перед перевозчиком за всякий ущерб, который может быть причинен отсутствием, недостаточностью или неправильностью этих документов и сведений.

Отправитель или получатель, желающий осуществить право распоряжения грузом, должен предоставить первый экземпляр накладной, в которой должны быть внесены новые инструкции, данные перевозчику, а также возместить расходы и ущерб, вызванные не выполнением этих инструкций. Выполнение этих инструкций должно быть возможным в тот момент, когда их получает лицо, выполняющее эти инструкции; оно не должно нарушать хода нормальной работы предприятия перевозчика и наносить ущерба отправителям или получателям других грузов. При этом упомянутые инструкции ни в коем случае не должны приводить к разбивке грузов.

Перевозчик несет ответственность:

за полную или частичную потерю груза;

за повреждение груза, происшедшее в промежуток времени между принятием груза к перевозке и его сдачей;

за опоздание доставки;

при принятии груза перевозчик обязан проверить точность записей, сделанных в накладной относительно числа грузовых мест, а также их маркировки и номеров;

- при принятии груза перевозчик обязан проверить внешнее состояние груза и его упаковки, вписать в накладную обоснованные оговорки, если не получил достаточной возможности проверить правильность записей в накладной.

По любым спорам, возникающим по поводу перевозок, производимых в соответствии с Конвенцией, истец может обращаться, помимо компетентных судов участвующих в Конвенции стран, указанных с общего согласия сторонами, к суду страны, на территории которой находится обычное место жительства ответчика, его главная контора или отделение или агентство, при посредстве которых был заключен договор перевозки, или место доставки. Подача исков, которые могут возникнуть в результате перевозок, может происходить в течение одного года. В случае злоумышленного поступка или вины, которая согласно закону, применяемому разбирающим дело судом, приравнивается к злоумышленному поступку, устанавливается срок в 3 года.

Порядок исчисления сроков претензий в сфере международных автомобильных перевозок:

в случае частичной потери груза, повреждения его или просрочки в доставке – со дня сдачи груза;

в случае потери всего груза – с тридцатого дня по истечении установленного для перевозки срока или, если таковой не был установлен, с шестидесятого дня по принятии груза перевозчиком к перевозке;

во всех прочих случаях – по истечении трехмесячного срока со дня заключения договора перевозки.

10.Международные воздушные перевозки.

В качестве международной воздушной перевозки рассматривается перевозка, при которой хотя бы один из пунктов посадки находи на территории другого государства.

Особенностями правового режима воздушной транспортной ере является то, что она определяется юридической природой воздушного пространства, в пределах которого осуществляется полет, а также контроль за ним со стороны органов обслуживания воздушного движения.

По своей природе воздушное пространство делится на суверенное воздушное пространство конкретного государства и международное воздушное пространство. Под суверенным подразумевается пространство, которое находится над государственной территорией, к которому в свою очередь, относятся пространства (массивы) суши и прилегающие к ним территориальные воды, находящиеся под суверенитетом данного государства.

Если в своем воздушном пространстве государство вправе устанавливать собственные правила, то в международном безопасности поле достигается исполнением правил ИКАО. В соответствии с правилами ИКАО международное воздушное пространство разделено на районы полетной информации, которые представляют собой воздушное пространство в границах, установленных с учетом возможностей средств навигации и контроля за воздушным движением. Они включают в се воздушные трассы, зоны и траектории полетов воздушных судов, которых обеспечивается обслуживание воздушного движения.

Условия воздушных перевозок пассажиров и грузов определяются Варшавской конвенцией для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок, от 1929 г. Она дополнена Гаагским протоколом от 1933 г. Это основной международно-правовой источник, регламентирующий воздушную перевозку. Действие Варшавской конвенции распространяется на воздушные перевозки между участвующими в ней странами, а также на перевозки, когда место отправления и место назначения находятся на территории одного и того же государства-участника, а остановка предусмотрена на территории другого государства, хотя бы и не участвующего в конвенции. В конвенции определены основные требования к перевозочным документам, права отправителя на распоряжение грузом в пути следования, порядок выдачи груза в пункте назначения, ответственность перевозчика перед пассажирами и грузовладельцем.

К документам, оформляющим воздушную перевозку, относятся:

багажная квитанция, выдаваемая при перевозке зарегистрированного багажа, может быть объединена с проездным билетом; в обоих случаях она должна содержать ту же информацию, что и проездной билет;

воздушно-перевозочный документ — оформляется для перевозки груза (товара), составляется отправителем в трех подлинных экземплярах и вручается вместе с товаром (первый экземпляр носит пометку «для перевозчика» и подписывается отправителем, второй экземпляр предназначен для покупателя, подписывается отправителем и перевозчиком и должен следовать с товаром, третий экземпляр подписывается перевозчиком и возвращается им отправителю по принятии товара);

проездной билет — выдается при перевозке пассажиров, в нем должны содержаться такие сведения, как место отправления, место остановки, место назначения и сумма платежа.

Проездной билет и багажная квитанция являются свидетельством заключения договора о перевозке и его условиях. Отсутствие, неправильность или их утеря не влияют ни на существование, ни на действительность договора о перевозке.

В соответствии с Конвенцией отправитель отвечает за правильность сведений и объявлений, касающихся товара, которые он заносит в воздушно-перевозочный документ. Он несет ответственность за всякий вред, понесенный перевозчиком или любым другим лицом, перед которым перевозчик несет ответственность из-за неправильности, неточности или неполноты сведений или объявлений, данных отправителем. Отправитель обязан дать сведения и присоединить к воздушно-перевозочному документу документы, которые до передачи товара получателю необходимы для выполнения таможенных или полицейских

формальностей. Он отвечает перед перевозчиком за все убытки, которые могли бы произойти от отсутствия, недостаточности или не правильности этих сведений и бумаг, за исключением случаев вины со стороны перевозчика или постановленных им лиц.

Перевозчик несет ответственность за вред, происшедший вследствие опоздания при воздушной перевозке пассажиров, багажа или товаров. Он отвечает за вред, происшедший в случае смерти, хранения или какого-то другого телесного повреждения, понесенного пассажиром, несчастный случай, причинивший вред, произошел на борту воздушного судна или во время всяких операций по посадке и высадке. Перевозчик отвечает за вред, происшедший в случае уничтожения, порчи или повреждения зарегистрированного багажа или товара, если происшествие, причинившее вред, произошло во время воздушной перевозки. Воздушная перевозка охватывает период, в течение которого багаж или товар находятся под охраной перевозчика, независимо от того, произошло ли это на аэродроме, на борту воздушного судна, в каком-либо ином месте в случае посадки вне аэродрома. Перевозчик обязан сделать уведомление в тех случаях, когда исполнение Распоряжений отправителя невозможно, а также по прибытии товара в аэропорт назначения.

Иск об ответственности должен быть возбужден по выбору истца в пределах территории одного из государств регистрации стороны контракта либо в суде по месту жительства перевозчика, по месту нахождения главного управления его предприятия или по месту, где он имеет контору, посредством которой был заключен договор, либо судом места назначения. Иск об ответственности может быть возбужден в течение двух лет с момента прибытия по назначению, или со дня, когда воздушное судно должно было бы прибыть, или с момента остановки перевозки. При отсутствии возражений, связанных с обязательствами перевозки, в установленные сроки, никакие иски против перевозчика не принимаются.

11.Международные морские перевозки.

Международные морские перевозки вызывают наиболее сложные правовые вопросы. Это объясняется как разнообразием самих отношений в данной области, так и различным характером источников правового регулирования (наряду с нормами конвенций и внутреннего законодательства широко используются национальные и международные морские обычаи). Основными правовыми актами, регулирующими международные морские перевозки, являются: Брюссельская конвенция об унификации некоторых правил о коносаменте от 1924 г. (она называется Гаагскими правилами, которые вступили в силу 2 июня 1931 г.); Правила Висби – дополнительный протокол к Конвенции, вступили в силу 6 декабря 1978 г., Гамбургские правила – новая конвенция, разработанная в рамках ЮНСИТРАЛ, принятая в 1978 г. и получившая название Конвенции ООН о морской перевозке грузов, вступили в силу с ноября 1992 г.

Перед рейсом перевозчик обязан проявить разумную заботливость о том, чтобы привести судно в мореходное состояние, надлежащим образом укомплектовать людьми, снарядить и снабдить судно; приспособить и привести в состояние, пригодное для приема, перевозки и сохранения грузов трюмы, рефрижераторные и холодильные помещения и все другие части судов, в которых перевозятся грузы.

Получив грузы и приняв их в свое ведение, перевозчик, капитан или агент перевозчика должен по требованию отправителя выдать отправителю транспортный документ, называемый коносаментом. Коносамент служит распиской в принятии груза к перевозке, он является товарораспорядительным документом, опосредует заключение договора перевозки в линейном морском судоходстве.

Гаагские правила устанавливают ответственность за потери или убытки грузов, следовательно, они охватывают практически все варианты ответственности морского перевозчика перед грузовладельцем. Положения об ответственности носят императивный

характер, и всякое отступление от них не должно имеет юридической силы. В правилах перечисляются основания, освобождающие перевозчика и судно от ответственности:

действия, небрежность или упущения капитана, члена экипажа лоцмана или служащих перевозчика в судовождении или управлении судном;

пожар, если только он не возник вследствие действий перевозчика;

риски, опасности или случайности на море или в других судоходных водах;

непреодолимая сила;

военные действия;

действия антиобщественных элементов;

арест или задержание властями, правителями или народом или наложение судебного ареста и др.

Заявление об убытках должно быть сделано перевозчику в письменной форме во время выдачи груза, в противном случае считается, груз доставлен в соответствии с описанием в коносаменте. Когда убытки не могут быть распознаны сразу, заявление может быть сделано в течение трех дней с момента выдачи груза. Срок исковой давности по требованиям к перевозчику об убытках составляет 1 год после доставки груза.

Гаагские правила не содержат каких-либо норм о юрисдикции и арбитраже. Этот вопрос регулируется обычными нормами, сложившимися в торговом мореплавании. В силу сложившейся практики споры обычно рассматривается в месте, где находится основное коммерческое предприятие перевозчика. Если в коносамент включается арбитражная оговорка, она также признается действительной, но исключает возможность передачи спора в государственный суд.

Правила Висби расширили сферу действия Брюссельской конвенции от 1924 г., применяя последнюю к любому коносаменту, если он выдан в одном из государств-участников и если перевозка осуществляется из порта, находящегося в одном из государств-участников, наличии в коносаменте ссылки на подчинение его Гаагским правилам. Предел ответственности в редакции Правил Висби составляет 10 тыс. франков Пуанкаре за место или единицу груза либо 30 франков Пуанкаре за 1 кг веса брутто утраченного или повреждение груза, в зависимости от того, какая сумма выше. Этот предел ответственности применяется, если стоимость груза не была оговорена отправителем в коносаменте.

Гамбургские правила от 1978 г. охватывают перевозки животных, грузов на палубе и опасных грузов. В них включено дополнительно несколько обязательных реквизитов коносамента. Все положения правил носят императивный характер.

Предел ответственности морского перевозчика в соответствии с этими правилами установлен двояко. Для государств-членов МВФ он выражается в СДР (SDR – специальные права заимствования). Предел ответственности составляет 835 СДР за место или единицу груза либо 2,5 СДР за 1 кг веса брутто утраченного или поврежденного груза. Срок исковой давности по требованиям к перевозчику также повышен по сравнению с Гаагскими правилами и составляет 2 года.

В отличие от Гаагских, Гамбургские правила содержат нормы о юрисдикции и об арбитраже. Истец по своему выбору может предъявить иск в суде по месту: основного коммерческого предприятия ответчика; заключения договора перевозки при условии, что ответчик имеет там коммерческое предприятие или агентство, при посредничестве которого был заключен договор; порта погрузки или порта выгрузки; в любом месте, указанном в договоре морской перевозки.

12.Понятие и особенности международных расчетов.

Условия о расчетах включаются в любой внешнеэкономический контракт. От того, как они определены, зависит своевременность выполнения обязательств, поступление и

оборот денежных средств, благополучие финансового положения участника внешнеэкономической сделки.

Международные расчеты между юридическими лицами, а также расчеты с участием физических лиц, проводимые через банк, по внешнеэкономическим операциям. Они представляют собой «способ» платежа, при котором посредством международных банковских операций денежные средства (сумма платежа по контракту) перечисляются на счет получателя.

Регулирование расчетов по международным контрактам основывается на правовых актах, имеющих различный характер. В их число входят международные нормы, созданные в порядке международно-договорной унификации права, результатом которой явились Женевские вексельные конвенции 1930 г. и Женевские чековые конвенции 1931 г., нормы национального законодательства стран, на территории которых производятся расчеты (включая правила валютного и экспортного контроля), международные банковские правила и обычаи делового оборота, имеющие основное значение в регулировании отдельных форм международных расчетов.

Унифицированного многостороннего международно-правового акта, регулирующего порядок проведения платежей по международным коммерческим контрактам, не существует.

Республика Беларусь является участницей двухсторонних соглашений по вопросам международных расчетов с Республикой Узбекистан, Латвией, Литвой, Туркменистаном, Арменией, Российской Федерацией, Таджикистаном, Казахстаном, Украиной и некоторыми другими государствами.

Основными источниками регулирования отношений между участниками международных расчетов в Республике Беларусь являются ГК и БК от 25 октября 2000 г.

Субъектами международных расчетных отношений являются центральные (национальные) банки, коммерческие банки, уполномоченные на осуществление операций в иностранной валюте, а также иные юридические и физические лица.

В соответствии с белорусским законодательством Национальный банк Республики Беларусь (далее – Национальный банк) регулирует кредитные отношения, денежное обращение, определяет порядок расчетов и обладает исключительным правом эмиссии денег. Он представляет Беларусь в международных отношениях по вопросам денежно-кредитной политики, оказывает банковские услуги зарубежным банкам и иным участникам международных расчетных отношений.

Национальный банк определяет сферу и порядок обращения в Беларуси иностранной валюты, издает в пределах своей компетенции нормативные правовые акты, обязательные к исполнению в Республике Беларусь резидентами и нерезидентами.

Коммерческие банки при выполнении международных расчетов осуществляют кредитование и финансирование затрат, связанных с внешнеэкономической деятельностью их клиентов, осуществление в той или иной форме расчетов с иностранными партнерами, а также осуществление неторговых операций.

Международные расчеты имеют, как правило, документарный характер, т.е. их проведение предполагает представление в уполномоченные банки финансовых документов (векселей, чеков и др.) и (или) коммерческих документов (счетов-фактур, накладных и т.п.).

При решении вопроса о порядке расчетов сторонам следует определить вид платежа. Участники международных коммерческих контрактов нечасто рассчитываются наличными деньгами. В подавляющем числе контрактов предусматриваются безналичные расчеты путем банковского перевода, посредством аккредитива, с использованием инкассовой формы расчета, чека либо векселя.

В современных условиях сложились три основные формы международных расчетов:

- 1) документарный аккредитив;
- 2) инкассо;
- 3) банковский перевод.

Форма расчета в международной практике – регулируемое нормами международного частного права условие платежа, обладающее специфическими особенностями в отношении порядка зачисления средств на счет кредитора, видов используемых платежных документов, а также процедуры документооборота.

13. Аккредитивная форма расчетов.

Под аккредитивом понимается любое соглашение, как бы оно ни было названо или обозначено, в силу которого банк (банк-эмитент), действуя по просьбе и в соответствии с инструкциями клиента (приказодателя аккредитива):

- должен произвести платеж третьему лицу (бенефициару), или
- по его приказу должен оплатить или акцептировать переводные векселя (тратты), выставленные бенефициаром, или
- дает полномочия другому банку произвести такой платеж, или оплатить, акцептировать, неогцировать (купить или учесть) переводные векселя (тратты) против выставленных документов.

Иными словами под аккредитивом в международной банковской практике понимают обязательство банка произвести платеж против представленных в соответствии с условиями аккредитива документов.

Документарный аккредитив обособлен от договора купли- продажи или иного договора, на котором он может быть основан. Банк не связан этими договорами, даже если в аккредитиве содержится к ним отсылка. Вместе с тем аккредитив открывается банком на основании инструкций приказодателя, которые составляются в соответствии с условиями контракта.

Участниками документарного аккредитива являются:

1. банк-эмитент – банк, открывающий аккредитив по поручению клиента;
2. приказодатель – клиент, в соответствии с инструкциями которого открывается аккредитив;
3. бенефициар – получатель средств по аккредитиву;
4. авизующий банк – банк, авизующий аккредитив бенефициару без обязательств со своей стороны;
5. подтверждающий банк – банк, принимающий на себя обязательства по аккредитиву наряду с банком-эмитентом;
6. исполняющий банк – банк, уполномоченный банком-эмитентом произвести платеж, или принять на себя обязательство платежа с рассрочкой, или акцептовать переводной вексель (тратту), или произвести неогциацию, если соблюдены все условия аккредитива

Минимальное число участников аккредитивной формы расчетов считается, как правило, равным трем - приказодатель, банк-эмитент, бенефициар. Однако возможны ситуации, когда банк открывает аккредитив в целях осуществления расчетов за продукцию, приобретаемую для собственных нужд. В таком случае приказодатель и банк-эмитент совпадают в одном лице.

Для передачи аккредитива бенефициару банк-эмитент, как правило, привлекает другой банк (авизующий банк). Непосредственно банком-эмитентом аккредитив передается бенефициару лишь в исключительных случаях. Практика привлечения авизующего банка для передачи аккредитива связана не только с возможностью быстрой передачи сообщения, используя телетрансмиссионные средства связи, но и в большей степени с возможностью удостоверения по внешним признакам подлинности аккредитива

Аккредитив может быть исполнен как непосредственно банком-эмитентом, так и банком, им уполномоченным (исполняющим банком). Исполняющий банк имеет право требовать возмещения от банка-эмитента выплаченных по аккредитиву денежных средств в случае, если документы были представлены в соответствии с условиями аккредитива.

Порядок совершения операций по расчетам в форме аккредитива. В процессе совершения операций по расчетам в форме аккредитива условно (вариантов может быть несколько) можно выделить несколько этапов:

1. Заключение основного договора.
2. Представление заявления на аккредитив в банк-эмитент
- 2*. Предоставление банку денежных средств для исполнения аккредитива (может осуществляться не только в момент открытия аккредитива).
3. Открытие аккредитива и авизование его бенефициару.
4. Отгрузка товара.
5. Представление документов в исполняющий банк и их проверка.
- 5*. Направление документов в банк-эмитент.
6. Осуществление расчетов по аккредитиву.
7. Выдача документов приказодателю и закрытие аккредитива.

Аккредитивная форма расчета также выгодна экспортеру по сравнению с инкассовой формой и открытым счетом. Для экспортера эти выгоды состоят, во-первых, в гарантии оплаты отгруженного товара банком, открывшим аккредитив, а при подтвержденном аккредитиве - также банком, его подтвердившим; во-вторых, в получении платежа сразу же после поставки товара и предъявления банку документов, свидетельствующих эту поставку. Импортёр в свою очередь имеет гарантию, что платеж будет произведен в пользу экспортера только после предъявления последним товарных документов, удостоверяющих отгрузку товара.

Банки не несут никакой ответственности за форму, точность, подлинность, подделку или юридическое значение каких-либо документов, равно как за общие и (или) частные условия, имеющиеся в документах или дополнительно включенные в них. Вместе с тем они должны проверять все документы с разумной тщательностью, чтобы удостовериться в том, что по внешним признакам они соответствуют условиям аккредитива. Документы, которые по внешним признакам окажутся противоречащими друг другу, должны рассматриваться как не соответствующие по внешним признакам условиям аккредитива.

Аккредитивы могут быть: отзывными; безотзывными. В каждом аккредитиве должно быть четко указано, является ли он отзывным или безотзывным. При отсутствии такого указания аккредитив является безотзывным. Отзывной аккредитив может быть изменен или аннулирован банком-эмитентом в любой момент без предварительного уведомления бенефициара.

Таким образом, аккредитив, используемый при расчетах по внешнеторговым сделкам, независимо от того, как он назван и обозначен (документарный аккредитив, аккредитив, аккредитивное письмо и т.п.), представляет собой одностороннее, условное денежное обязательство банка, выдаваемое им по поручению клиента-приказодателя аккредитива (импортера) в пользу его контрагента по контракту-бенефициара (экспортера), по которому банк, открывший аккредитив (банк-эмитент), должен произвести бенефициару платеж (немедленно или с рассрочкой) или акцептовать траты бенефициара и оплатить их в срок или уполномочивает другой банк произвести такие платежи, акцепт или неогонацию трат бенефициара при условии предоставления бенефициаром документов, предусмотренных в аккредитиве, и при выполнении других условий аккредитива. Иными словами, импортёр поручает своему банку выплатить деньги за купленный товар только по предъявлении экспортером комплекта товарораспорядительных документов, подтверждающих, что товар действительно был отгружен в соответствии с контрактом.

14. Расчеты в порядке инкассо.

Инкассовые операции (инкассо) – это операции, осуществляемые банками на основании полученных инструкций в целях: получения акцепта и (или) платежа; выдачи

коммерческих документов против акцепта и (или) против платежа; выдачи документов на других условиях.

Субъектами инкассовой операции могут выступать.

1. доверитель (принципал)- клиент, который поручает операцию по инкассированию своему банку:

2. банк-ремитент – банк, которому доверитель поручает операцию по инкассированию;

3. инкассирующий банк – любой банк, не являющийся банком-ремитентом, участвующий в операции по выполнению инкассового поручения;

4. представляющий банк – инкассирующий банк, делающий представление плательщику;

5. плательщик – лицо, которому должно быть сделано представление согласно инкассовому поручению.

По существу инкассо представляет собой банковскую расчетную операцию, посредством которой банк по поручению своего клиента (экспортера – продавца) получает на основании расчетных документов причитающиеся клиенту денежные средства от плательщика (импортера-покупателя) за отгруженные в адрес импортера товары или оказанные услуги и зачисляет эти средства на счет клиента-экспортера у себя в банке. Для экспортера инкассо часто оказывается неприемлемым из-за того, что он сначала должен отгрузить товар, а затем передать документы в банк и ожидать исполнения покупателем своих обязательств по оплате.

Инкассовая форма расчетов выгодна импортеру, поскольку она подразумевает оплату действительно поставленного товара. Эта форма расчетов выгодна также и экспортеру, так как его право на товар защищается до оплаты документов (импортер приобретает право на товар лишь после его оплаты). Для уменьшения риска неплатежа при инкассовой форме расчетов, экспортер должен настаивать на предоставлении банковской гарантии платежа. Гарантия в этом случае должна быть выдана на срок, превышающий срок оплаты документов, и на сумму, соответствующую сумме представляемых на инкассо документов.

Инкассо – это операции с документами. Исходя из Унифицированных правил и сложившейся международной практики различают «чистые» и «документарные» инкассовые операции. «Чистое инкассо» означает инкассо финансовых документов, не сопровождаемых коммерческими документами. К коммерческим документам относятся счета-фактуры, транспортные документы, товарораспорядительные документы и иные (не относящиеся к финансовым) документы. «Документарное инкассо» означает инкассо:

1) финансовых документов, сопровождаемых коммерческими документами;

2) коммерческих документов, не сопровождаемых финансовыми документами.

Банки обязаны удостовериться в том, что полученные документы по внешним признакам соответствуют тем, которые перечислены в инкассовом поручении, и должны немедленно известить сторону, от которой было поручено инкассовое поручение, об отсутствии какого-либо документа.

Документы должны быть представлены в той форме, в которой они получены, за тем исключением, что банк-ремитент и инкассирующий банк вправе приклеить необходимые марки за счет доверителя и сделать любые необходимые индоссаменты или проставить любые печати или иные идентифицирующие пометки или обозначения, обычно используемые в инкассовой операции.

Инкассовые поручения должны содержать полный адрес плательщика или домицилий, по которому должно быть сделано представление. Если адрес является неполным или неточным, инкассирующий банк может без обязательства и ответственности со своей стороны принять меры для установления правильного адреса. В случае, если документы подлежат оплате по предъявлению, представляющий банк должен сделать представление к платежу без задержки.

Банк-ремитент, выполняя инструкции доверителя, должен использовать в качестве инкассирующего банка:

- 1) банк, указанный доверителем;
- 2) при отсутствии такого указания – любой банк по собственному выбору или выбору другого банка в стране платежа или акцепта.

Инкассирующие банки обязаны осуществлять извещения о производстве по полученным поручениям, в частности в том, что касается их формы и способа. Форма извещения должна содержать детали инкассового поручения, включая последний банковский номер для ссылок на инкассовое поручение, а также инкассированную сумму или суммы, удержанные за комиссию и (или) расходы и (или) издержки, и способ распоряжения средствами. Способом извещения может стать самая быстрая почта, каблограмма, телеграмма, телекс или сообщение посредством электронной системы и т. д.

Банки, участвующие в инкассировании, не несут никаких обязательств и никакой ответственности: 1) за последствия, возникающие из-за задержки и потерь в пути каких-либо сообщений, писем или документов, или за задержку, искажение или иные ошибки, возникающие при передаче телеграмм, телексов или при сообщении посредством электронных систем, или за ошибки в переводе или толковании технических терминов; 2) за последствия, возникающие в результате приостановки их деятельности ввиду форс-мажора, бунтов, гражданских волнений, восстаний, войн или каких-либо иных причин, находящихся вне контроля, или ввиду каких-либо забастовок.

Оплата может быть произведена как в валюте страны платежа, так и в любой иной. При оплате документов в валюте страны платежа представляющий банк должен выдать в собственность плательщику документы только против платежа в местной валюте, которая может быть немедленно использована способом, указанным в инкассовом поручении.

В случае, когда документы подлежат оплате в валюте иной, чем валюта страны платежа (в иностранной валюте), представляющий банк должен при отсутствии иных инструкций в инкассовом поручении выдать в собственность плательщику документы только против платежа в соответствующей иностранной валюте, которая может быть немедленно переведена в соответствии с инструкциями, данными в инкассовом поручении.

По чистым инкассо частичные платежи могут быть приняты, если они решены законодательством, действующим в месте платежа, в пределах и на условиях, установленных этим законодательством. По документарным инкассо частичные платежи принимаются только при наличии специального разрешения в инкассовом поручении.

15. Банковский перевод.

Особенностью расчетов платежными поручениями является то, что они применяются преимущественно в тех случаях, когда платежи по контракту носят разовый характер. Это отличает их от других, более сложных форм расчетов, в частности от расчетов по аккредитиву и по инкассо, которые, как правило, используются для оплаты товара по «длющимся» контактам.

Банковский перевод – одна из основных форм международных расчетов, при которой банк принимает на себя обязательство по поручению плательщика за счет средств, находящихся на его счете, перевести в обусловленный срок определенную денежную сумму на счет указанного плательщиком лица (бенефициара) в ном или ином банке.

Банковский перевод осуществляется в форме кредитового перевода в безналичной форме.

В 1992 году после длительного изучения международной и национальной практики был утвержден Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международных кредитовых переводах, который в известной мере унифицировал правила осуществления банковских переводов.

В Республике Беларусь банковский перевод регулируется Банковским кодексом, постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 29.03.2001 N 66

«Об утверждении инструкции о банковском переводе» и другими актами банковского законодательства.

Субъектами банковского перевода являются:

1. перевододатель - лицо, выдающее первое платежное поручение в ходе кредитового перевода;
2. бенефициар – лицо, указанное в платежном поручении перевододателя в качестве получателя средств в результате кредитового перевода;
3. банк-получатель – банк, который получает платежное поручение;
4. банк-посредник – любой банк-получатель, не являющийся банком перевододателя и банком бенефициара.

Банковские переводы осуществляются посредством платежных поручений, а также (при наличии межбанковской договоренности) – посредством банковских чеков и иных расчетных документов.

Операция начинается в банке перевододателя путем составления и передачи банку платежного поручения. В случае, если банк перевододателя имеет прямые корреспондентские отношения с банком бенефициара, то первый напрямую адресует поручение в банк бенефициара, как правило, с указанием способа возмещения. Получив поручение от банка перевододателя банк бенефициара кредитует бенефициара за счет предоставленного ему возмещения.

При отсутствии прямых корреспондентских отношений в операции участвует банк - посредник, с которым у банка перевододателя и банка бенефициара есть корреспондентские отношения.

Расчеты с использованием банковских чеков осуществляются на основе специально заключенного соглашения между банками корреспондентами. Данное соглашение оформляется путем подписания двустороннего договора или обмена письмами.

Законодательство Беларуси предусматривает три основных вида банковских переводов:

- 1) простой банковский перевод (при этой форме финансовых расчетов коммерческие документы, минуя банки, от экспортера направляются непосредственно к импортеру);
- 2) документарный банковский перевод (в платежном поручении содержится условие о выплате бенефициару определенной денежной суммы лишь после представления соответствующих финансовых или коммерческих документов);
- 3) банковский перевод с использованием чеков (при этой форме финансовых расчетов, наряду с другими документами, используются чеки).

Банки при открытии счета заключают с клиентами договор банковского счета, в силу которого у банка возникает обязанность по хранению средств на счете, зачислению поступающих в пользу владельца счета средств, а также выполнению иных поручений.

Взаимоотношения между банком перевододателя, банком-посредником и банком бенефициара можно рассматривать как возложение исполнения обязательства на третье лицо.

Порядок исполнения платежных поручений клиентов в отношениях между этими банками устанавливается в договорах об открытии корреспондентских счетов.

Обязанность осуществить банковский перевод возникает у банка перевододателя: 1) с момента предоставления платежного поручения; 2) на основании платежного поручения и договора банковского счета.

Во взаимоотношениях между банками права и обязанности определяются в соответствии с межбанковскими корреспондентскими соглашениями.

Банковские переводы осуществляются с использованием телеграфа, телекса или системы СВИФТ (Всемирное общество международных финансовых телекоммуникаций).

16. Международные кредитные отношения.

В настоящее время в международной практике широкое распространение получило кредитование. Кредит – предоставление в денежной или товарной форме ресурсов субъектами хозяйствования, государственными институтами и международными организациями в рамках мирового хозяйства на условиях срочности, платности и возвратности.

Субъекты кредитования:

- физические лица;
- фирмы, предприятия;
- коммерческие банки;
- правительство;
- международные экономические финансовые организации.

Средства кредитования: различные ссуды, предоставляемые в денежной или товарной форме.

Источники международного кредита:

- временно свободная часть денежных средств фирм и предприятий;
- денежные сбережения населения (страховые и пенсионные фонды);
- денежные накопления государств;
- ресурсы международных финансовых институтов (МВФ).

Кредиты необходимы для различных целей, в том числе для обеспечения кругооборота капитала, крупных инвестиций, стабилизации валютного курса и платежного баланса.

Принципы международного кредитования:

- возвратность;
- срочность;
- платность (привязка к ставке Libor);
- залоговое обеспечение;
- целевой характер (связанные кредиты).

Функции кредита: 1) перераспределение ссудного капитала между странами; 2) экономия издержек обращения в сфере международных расчетов и платежей; 3) усиление концентрации и централизации капитала.

Формы международного кредита:

1) по источникам:

- внутренний;
- иностранный;
- смешанный.

2) по назначению:

- коммерческий (связан с внешней торговлей, товаром и услугами);
- финансовый (прямые инвестиции, приобретение ценных бумаг);
- промежуточный (по обслуживанию смешанных форм вывоза капитала, товаров,

услуг – инжиниринг);

3) по видам:

- товарный (в виде товара в отсрочку);
- денежный (выдают банки);

4) по валюте займа:

- в валюте страны заемщика;
- в валюте страны кредитора;
- в валюте третьей страны;
- в международных счетных валютных единицах (СДР);

5) по срокам:

- краткосрочный (1–1,5 года);
- среднесрочный (1,5–5 лет);

- долгосрочный (свыше 5 лет).

В краткосрочном кредитовании нуждаются как экспортеры, так и импортеры. Экспортерам кредиты необходимы для пополнения оборотных средств, т. к. существует разрыв между поставками товара на экспорт и получением денежных средств. Импортерам кредит необходим для осуществления авансовых платежей, а также для оплаты других накладных расходов (таможенных пошлин, НДС и др.).

Краткосрочное кредитование экспортно-импортных операций осуществляется в двух формах. 1) прямой банковский кредит (кредит, предоставляемый банком для финансирования экспортно-импортных операций):

- разовая сумма (для осуществления одной экспортно-импортной операции);
- овердрафт (предоставляется посредством списания со счета клиентов средств в размере, превышающем остаток на счете, т. е. отрицательное сальдо на счете, которое и является величиной кредита);
- кредит покупателю (кредит банка страны экспортера импортеру другой страны), который может предоставляться как разовая ссуда или как кредитная линия;
- кредитная линия (юридически оформленное обязательство банка перед заемщиком предоставлять ему кредит в течение оговоренного времени и в пределах определенного лимита; предполагает осуществление выдачи транш-кредита в течение определенного времени, как правило, до одного года).

Открытие кредитной линии положительно как для экспортера, так и для импортера. Экспортеру это дает следующие преимущества:

- возможность получения оплаты наличными;
- ускорение оборачиваемости денежных средств;
- увеличение экспорта товаров.

Импортеру это позволяет воспользоваться стандартными условиями финансирования и облегчить процедуру заключения контракта.

2) рефинансирование коммерческого кредита:

- учет векселей (банки принимают к учету векселя со сроком оплаты до 180 дней, что позволяет экспортеру получить финансирование до наступления платежа, банк становится векселевладельцем);
- неогонимация товаросопроводительных документов и тратт (позволяет осуществить краткосрочное кредитование, как и при учете векселей);
- акцептный кредит (предоставляемый импортеру банком посредством акцепта тратт, переводных векселей, выставленных на данный банк экспортером);
- факторинг (инкассация дебиторской задолженности банком или специализированной фирмой-фактором путем приобретения денежных требований (пакета документов) у экспортера по отношению к импортеру);
- форфейтинг (приобретение банком или фирмой-форфейтером денежных требований экспортера по отношению к импортеру в виде ценных бумаг (векселя, аккредитива) с определенным дисконтом).

Прямое банковское кредитование предполагает определенные этапы осуществления.

1 этап. Рассмотрение кредитной заявки:

- 1) субъект хозяйствования предоставляет в банк ходатайство на получение кредита;
- 2) в кредитный отдел банка предоставляется следующий пакет документов: 2.1) документы, подтверждающие правоспособность кредитополучателя (устав, договор, свидетельство о регистрации и др.); 2.2) документы, характеризующие бизнес кредитополучателя (анкета кредитополучателя); 2.3) документы, характеризующие финансовое состояние, в том числе: 2.3.1) годовой бухгалтерский баланс с приложениями и пояснительной запиской; 2.3.2) бухгалтерский баланс за последний квартал; 2.3.3) отчет о прибыли и убытках за последний квартал; 2.3.4) расшифровка дебиторско-кредиторской задолженности на последнюю дату; 2.3.5) выписка оборотов по расчетным счетам за 3

месяца; 2.3.6) справка о состоянии расчетов по кредитам, полученным предприятием у других банков; 2.3.7) заключение аудиторской проверки (если необходимо); 2.3.8) данные о поступлении и использовании валютных средств; 2.4) документы, обосновывающие объем кредита и возможности его погашения, в том числе: 2.4.1) бизнес-план и его технико-экономическое обоснование; 2.4.2) расчет движения денежных средств; 2.4.3) прогноз доходов и расходов; 2.4.4) копии документов, подтверждающих реальность кредитуемых сделок и формирование портфеля заказов: контракты с поставщиком товаров, протоколы о намерениях, товарно-транспортные и товарные накладные, таможенные декларации. 2.4.5) прогноз доходов и расходов; 2.4.6) график погашения кредитов; 2.5) копии документов, подтверждающих реальность кредитуемой сделки (договоры, ТТН, счет-фактуры); 2.6) документы по обеспечению кредитных обязательств, в том числе: 2.6.1) залог (документы, подтверждающие право собственности на залоговое имущество); 2.6.2) поручительство (гарантия): баланс и отчет о прибыли и убытках поручителя, гаранта; выписка о движении денежных средств по текущим валютным и другим счетам; документы, подтверждающие правоспособность поручителя (устав, учредительный договор, свидетельство о регистрации); 2.6.3) гарантийный депозит денег (ценные бумаги и дебиторская задолженность); 2.6.4) страхование невозврата кредита (страховой полис).

2 этап. Изучение кредитоспособности заемщика (осуществляется работниками кредитного отдела):

1) анализ финансово-экономического положения и определение платежеспособности предприятия;

2) анализ и оценка обеспечения возврата кредита (величина обеспечения возврата определяется коэффициентом ликвидности или коэффициентом риска). Сотрудники кредитного отдела оценивают также платежеспособность гаранта (поручителя). Для первоклассных заемщиков данный коэффициент может быть понижен. На основании изучения присваивается рейтинг кредитополучателя.

3 этап. Подготовка и заключение кредитного договора:

1) на основе проведенного анализа работник банка готовит заключение о целесообразности выдачи кредита (решение принимает кредитный комитет);

2) если решение положительное, готовится кредитный договор, в котором содержится определенная информация: сумма кредита или лимит выдачи при открытии кредитной линии; целевое использование кредита; порядок и сроки предоставления кредита; формы обеспечения исполнения обязательств по кредиту; процент за пользование кредитом; ответственность юридического лица за невыполнение условий договора; ответственность юридического лица за несвоевременное исполнение платежных инструкций; право банка списать денежные средства с текущего расчетного счета; периодичность предоставления банку документов для проверки исполнения условий кредита; порядок разрешения споров; паспортные данные руководителя и главного бухгалтера; подписи кредитора и заемщика.

4 этап. Использование кредита Выдача кредита осуществляется путем перечисления денежных средств на ссудный счет заемщика. Формы перечисления:

- одноразовый перевод, при котором вся сумма переводится на счет;
- открытие кредитной линии, перечисление по которой осуществляется частями (траншами) в течение определенного срока в соответствии с графиком.

При краткосрочном кредитовании экспортно-импортных операций заемщик предоставляет график поставок, к которому привязывается кредитная линия.

5 этап. Погашение кредита:

- 1) единовременно (всю сумму разовым платежом);
- 2) в соответствующих суммах (сумма процентов по кредиту уменьшается, проценты за кредит платятся ежемесячно).

Разрешается пролонгация кредита, но должно быть обоснование данной пролонгации. Возможны варианты, когда кредитор в погашение кредита может

использовать залог. В случае нарушения сроков выплаты и возврата, а также при пролонгации банк вправе взимать повышенную процентную ставку.

6 этап. Кредитный мониторинг – осуществление банком постоянного контроля выполнения условий кредитного договора:

- 1) целевое назначение;
- 2) полнота и своевременность уплаты кредита и процентов;
- 3) соблюдение лимита кредитования;
- 4) сохранность залога и его качества;
- 5) кредитоспособность клиента.

Цель кредитного мониторинга – обеспечение своевременного погашения в срок долга и уплаты процентов за кредит, минимизация кредитного риска. Основным инструментом краткосрочного кредитования экспортно-импортных операций является покрытый аккредитив и дополнительное соглашение к нему. Покрытый аккредитив – аккредитив, по которому плательщик предоставляет сумму аккредитива в течение срока действия обязательств по аккредитиву до момента осуществления платежа по нему. В Республике Беларусь на кредитополучателей создается кредитное досье, в котором содержится информация о кредитополучателе, исполнении им своих обязательств, а также о поручителях.