

МЕЖДУНАРОДНОЕ ТОРГОВОЕ ПРАВО

Курс лекций

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«ВИТЕБСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»*

Л. О. Остапишина, И. И. Шматков

МЕЖДУНАРОДНОЕ ТОРГОВОЕ ПРАВО

Курс лекций

**для студентов экономических специальностей
дневной формы обучения**

**ВИТЕБСК
2011**

УДК 341(075.8)
ББК 67.91
О 76

Рецензент:

Петров А. П., кандидат юридических наук, заведующий кафедрой уголовного права и уголовного процесса УО «ВГУ им. П. М. Машерова»

Рекомендовано в качестве учебного пособия редакционно-издательским советом УО «ВГТУ», протокол № 6 от 14 октября 2010.

Остапишина, Л. О. Международное торговое право : курс лекций / Л. О. Остапишина, И. И. Шматков. – Витебск : УО «ВГТУ», 2010. – 93 с.

ISBN 978-985-481-225-0

Предметом исследования данного курса лекций избраны обе части международного торгового права: единообразное право, которое создается в силу актов международного законодательства и сфера которого постоянно расширяется, а также нормы, которые принято называть «новые», т.е. нормы и институты международного права, прежде всего – порядок совершения и исполнения различных видов сделок в международном торговом обороте.

Данное пособие окажет помощь студентам в подготовке к семинарским занятиям.

**УДК 341(075.8)
ББК 67.91**

ISBN 978-985-481-225-0

© Остапишина Л.О., 2010
© Шматков И.И., 2010
© УО «ВГТУ», 2010

ВВЕДЕНИЕ

В современном обществе все большее значение приобретают знания и навыки в области экономических отношений, среди которых отдельно выделяются торговля и внешнеэкономические связи. Правовое регулирование в этих областях опирается не только на национальное законодательство отдельных государств, но и в большой степени связано с международными правовыми актами. Приоритет норм международного права является общей закономерностью существования современной цивилизации. В международной торговле это связано и с закреплением основных принципов международного сотрудничества, и со стремлением многих государств, в том числе и Республики Беларусь, развивать свои отношения на взаимовыгодной основе и партнерстве.

Актуальность международного торгового права более чем очевидна. Под международным торговым правом понимается совокупность правовых норм международного законодательства и нового, которые регулируют частные отношения, возникающие при осуществлении международной торговли.

Предполагается, что в рамках курса лекций студенты смогут самостоятельно изучать, сопоставлять и находить ответы на предлагаемые варианты вопросов.

Задачи преподавания дисциплины – в целях надлежащей подготовки специалистов экономического отделения, субъектов хозяйствования, для осуществления внешнеэкономической деятельности участвующих в международном торговом обороте вооружить студентов знаниями исходя из господствующей концепции международного торгового права, с совокупностью правовых норм международного законодательства и нового, регулирующего частные отношения, возникающие при осуществлении международной торговли.

Предметом исследования данной дисциплины избраны обе части международного торгового права: единообразное право, которое создается в силу актов международного законодательства и сфера которого постоянно расширяется, а также нормы, которые принято называть «новые», т.е. нормы и институты международного права, прежде всего – порядок совершения и исполнения различных видов сделок в международном торговом обороте.

ТЕМА 1. Общие положения. Международное регулирование субъектов международной торговли

1 Правовое положение физических и юридических лиц. Предприниматель. Индивидуальное предприятие. Партнерства. Полные и командитные товарищества

2 Компании. Корпорации

3 Международные деловые компании

1 Правовое положение физических и юридических лиц. Предприниматель. Индивидуальное предприятие. Партнерства. Полные и командитные товарищества

В современном торговом обороте субъектами международных торговых сделок выступают **физические, юридические лица и государства**. Каждый вид субъектов имеет свою характеристику и особенности правового статуса.

Правовое положение физических лиц раскрывается через категории правоспособности и дееспособности.

Как правило, правовой статус физических лиц в иностранном государстве определяется правом страны места пребывания. Права и обязанности закрепляются также в различных международных соглашениях: договорах об оказании правовой помощи, торговых договорах, договорах во избежание двойного налогообложения и др.

Правовое положение юридических лиц раскрывается в категориях «личный статут» и «национальность».

Личный статут характеризует статус и объем правоспособности юридического лица. Например, порядок создания и прекращения деятельности; отношения между учредителями, порядок распределения прибыли и т.д.

В каждой правовой системе личный статут имеет своё содержание. В странах СНГ правоспособность иностранных юридических лиц, как правило, определяется по праву страны, где это юридическое лицо учреждено. Личный статут часто отождествляют с понятием «национальность».

«Национальность» юридического лица определяет принадлежность юридического лица к тому или иному государству. Этот термин используется для определения правовой связи юридического лица с государством: отчисления налогов; создания со стороны государства правового регулирования в отношении тех вопросов, которые составляют содержание личного статута. В случае, если, например, юридическое лицо является белорусским, то личный статут его будет определяться белорусским правом и т.п. Термин «национальность» является условным и не показывает наличия в данном юридическом лице иностранного капитала или вхождения иностранцев в состав учредителей. Подобные «осложнения» юридического лица иностранным элементом не изменяют его национальности.

Понятия «личного статута» и «национальности» взаимосвязаны и взаимообусловлены: национальность юридического лица определяет его личный

статут, а содержание личного статута зависит от того, какую национальность имеет юридическое лицо. В каждой правовой системе существуют свои критерии определения национальности и содержатся разные коллизионные нормы, определяющие гражданскую правоспособность (личный статут) юридических лиц.

Установление национальности юридического лица особенно важно при определении круга лиц, в отношении которых применяются договоры о предоставлении режима наибольшего благоприятствования, устранении двойного налогообложения и т.п. Наиболее распространены следующие критерии определения национальности юридического лица:

— **инкорпорации:** юридическое лицо имеет национальность государства, в котором оно зарегистрировано (данный критерий характерен для таких стран, как Великобритания, США, страны СНГ и др.);

— **оседлости или нахождения административного центра:** юридическое лицо имеет национальность государства, где находятся правление или основные органы управления юридического лица (характерен для таких стран, как Австрия, Германия, Франция, Швейцария и др.);

— **ведения деятельности:** юридическое лицо имеет национальность того государства, в котором оно ведет свою деятельность (Италия, некоторые страны Ближнего Востока);

— **контроля:** юридическое лицо имеет национальность того государства, где проживают (или имеют гражданство) учредители данного юридического лица.

Такие международные конвенции, как Гагская Конвенция 1956 г. о признании прав юридического лица за иностранными компаниями, ассоциациями и учреждениями и Конвенция 1979 г. о коллизионных вопросах в отношении коммерческих компаний исходят из того, что национальность юридического лица определяется по праву страны, где оно зарегистрировано (критерий инкорпорации) и имеет правление.

Практикой ведения международного бизнеса выработаны оптимальные организационно-правовые формы, используя которые можно вести предпринимательскую деятельность и достигать определенного коммерческого успеха.

Предпринимательская деятельность может осуществляться в виде индивидуальной трудовой деятельности, а также в различных организационно-правовых формах предприятия (юридических лиц).

Деятельность физических лиц по использованию собственных ценных бумаг, банковских счетов в качестве средств платежа или сохранения денежных приобретений не является предпринимательством.

Под *предпринимательской деятельностью* в юридической науке понимается самостоятельная, инициативная деятельность юридических и физических лиц, направленная на систематическое получение прибыли и осуществляемая ими от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность в соответствии с Гражданским кодексом Республики Беларусь статья 44).

Предприниматель. Индивидуальное предприятие – это наиболее простая форма осуществления предпринимательской деятельности. Она является самой первой в истории формой субъекта, осуществляющего предпринимательскую деятельность. Купцы (то есть физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность от собственного имени) были практически единственными субъектами торговли на протяжении долгой истории человечества. Отличительными особенностями индивидуального предприятия являются:

- полная имущественная ответственность владельца предприятия (суд может принять решение об обращении взыскания на все имущество владельца);
- более простая процедура регистрации; на примере Республики Беларусь;

- правом совершения сделок обладает сам предприниматель и его права при этом не могут быть ограничены (при передаче права на совершение сделки другому лицу необходима доверенность);

- отсутствие корпоративных налогов (доход от предпринимательской деятельности рассматривается как доход владельца – физического лица);

- получение льгот при уплате налогов (фиксированные налоговые ставки, получение отсрочек, рассрочек и т.п.) и вероятность использования преимуществ налоговых соглашений;

- наличие лицензии для осуществления отдельных видов деятельности;

- простые отчетность и учет (во многих странах налоговая декларация — единственный официальный документ);

- возможность преобразования в партнерство, общество с ограниченной ответственностью и акционерное общество.

Данную форму организации предпринимательской деятельности часто выбирают маклеры и предприниматели с небольшим оборотом. Основной недостаток — ограниченные возможности в привлечении дополнительного капитала. Важным преимуществом в пользу заключения сделки с частным предпринимателем является то, что данное лицо несет неограниченную ответственность по своим обязательствам.

Партнерство представляет собой совместное предприятие нескольких лиц (физических, юридических), каждое из которых участвует в нем не только своим капиталом, паем, но и личным трудом.

Термин «партнерство» характерен для стран англо-американской системы права, в странах европейского континентального права этому понятию примерно соответствует **товарищество**. Но, в отличие от партнерства, товарищество, как правило, является юридическим лицом.

Партнерство создается на основе договора, которым регулируются права и обязанности пайщиков, порядок возмещения общих расходов, распределения прибыли, сроки деятельности партнерства, условия его роспуска и т.п.

В отличие от акционерной компании члены партнерства обычно несут неограниченную солидарную ответственность по долгам и обязательствам, возникающим в процессе его деятельности.

В Великобритании, США и ряде других стран не предусматривается обязательная письменная форма договора о партнерстве, хотя на практике отношения участников чаще всего оформляются в форме «документа за печатью». При отсутствии письменного договора наличие партнерства определяется в зависимости от конкретных обстоятельств. Например, в Великобритании наличие совместной собственности само по себе не создает отношений партнерства. Для этого должно иметь место:

- участие партнеров в прибыли, а также несении убытков;
- отсутствие у кого-либо из собственников права цессии (уступки требования) без согласия других собственников и права настаивать на разделе имущества в натуре, а не в виде выплаты его стоимости;
- наличие возможности удержания имущества, находящегося в совместном владении.

Общее партнерство формально не является юридическим лицом, однако, имеет признаки самостоятельного предприятия. Участники, в соответствии с заключенным между ними договором, могут вести предпринимательскую деятельность от имени партнерства и несут ответственность по обязательствам, принадлежащим им имуществом. Соглашение о создании определяет порядок управления, реорганизации и права на имущество партнерства. Неограниченная ответственность по обязательствам распределяется солидарно между всеми партнерами.

Партнерство не является плательщиком налогов на доходы, так как партнеры – физические лица – платят их самостоятельно. При определении налогооблагаемой базы партнера как физического лица могут идти в зачет все понесенные им расходы.

Современное законодательство большинства государств устанавливает требование о регистрации полного товарищества в торговом реестре. Характерным отличием полного товарищества от хозяйственных обществ является то, что в полном товариществе отсутствует внутренняя организация органов управления, характерная для юридических лиц. Функции органов управления (прежде всего представительство от имени полного товарищества с целью совершения сделок) выполняют один или несколько товарищей. В странах, в которых требуется регистрация полного товарищества в торговом реестре, содержится требование о включении в фирменное наименование имен всех участников либо одного или нескольких с добавлением слов «компания» и «полное товарищество». В отличие от стран англо-американской системы, в странах европейской системы права содержатся требования о формировании уставного фонда.

Партнерство с ограниченной ответственностью/коммандитное товарищество – это партнерство, которое состоит из двух групп участников: участников, которые несут полную неограниченную имущественную ответственность по обязательствам партнерства и участников с ограниченной ответственностью (вкладчиков), которые вносят определенный вклад и несут ответственность по обязательствам в пределах этого вклада, не принимая участия в управ-

лении. Коммандитное товарищество подлежит регистрации в торговом реестре. Вкладчики имеют право:

- получать часть прибыли согласно учредительным документам;
- получать информацию о деятельности партнерства (знакомиться с финансовыми отчетами, балансами и т.д.);
- выходить из партнерства по окончании финансового года и получать свой вклад;
- передавать свою долю в уставном фонде или ее часть другому лицу.

В качестве вкладчиков могут выступать физические и юридические лица. Для создания требуется, как минимум, один полный партнер (товарищ) и один ограниченный (вкладчик). Партнерство с ограниченной ответственностью платит налоги аналогично общим партнерствам. Законодательство большинства государств не рассматривают партнерства с ограниченной ответственностью в качестве юридических лиц (за исключением Франции, России и т.д.).

2 Компании. Корпорации

Под *компанией*, как правило, подразумевается акционерная компания или компания с ограниченной ответственностью, которая является юридическим лицом и самостоятельно осуществляет свою деятельность. Это наиболее распространенная форма ведения предпринимательской деятельности во всем мире.

Ниже приведены отличительные особенности компании:

1. Является самостоятельным субъектом предпринимательской деятельности и управляется специально создаваемыми органами управления. Учредители могут оказывать косвенное влияние на деятельность компании в зависимости от размера доли в уставном капитале.

2. Как юридическое лицо сама несет ответственность по своим обязательствам. Учредители несут ответственность по обязательствам компании только в пределах своих вкладов.

3. Компания и акционеры независимо друг от друга платят налоги.

Впервые компании появились в праве **Англии**. В **Великобритании** сегодня создаются частные и публичные компании. Для регистрации компаний необходимы следующие документы:

— **Меморандум ассоциации** подписывается учредителями и определяет: название, которое потом сохраняется на печатях, бланках, счетах и т. п.; адрес; цель создания компании; организационная структура; название; характеристика акций; акционерный капитал и т.д.;

— **Статьи Ассоциации** представляют собой устав компании. Он определяет: отношения между учредителями по поводу деятельности компании и их права; организационную структуру (общее собрание акционеров, совет директоров, исполнительные органы, полномочия руководителей); процедуру созыва общих собраний акционеров; порядок принятия резолюций, передачи акций, внесения изменений и дополнений; вопросы конфиденциальности и др.;

— список директоров компании;

— документы о капитале компании. Выпущенный капитал представляет собой реальное число выпущенных акций определенной стоимости, которые уже оплачены акционерами. Акции дают право голоса акционерам. В зависимости от количества принадлежащих им акций они реально могут оказывать влияние на принятие решений общим собранием акционеров;

— документы, которые подтверждают выполнение всех требований Закона о компаниях, подписанные директором или юристом.

После уплаты соответствующих регистрационных сборов и утверждения всех поданных документов компании регистрируются в Реестре и им выдается Сертификат о регистрации.

Если компания инкорпорирована в Великобритании, то она считается резидентной в этой стране и соответственно платит соответствующие налоги, согласно внутреннему законодательству.

Если центральный офис компании перемещается из Великобритании, то может возникнуть налогообложение нереализованного прироста капитала. Для изменения своей национальности, компания обязана заранее известить письменным уведомлением Департамент государственных сборов о своем намерении и предоставить выписку с подробным описанием уплаты английских налогов. Иначе на компанию может быть наложен штраф в размере налога, который не уплачен.

Небольшие **частные компании** или акционерные компании закрытого типа (закрытые компании) — это компании, в которых не проводится свободная подписка на акции. Один из собственников имеет возможность контролировать принятие любого решения. Он осуществляет контроль за деятельностью компании путем владения или приобретения большей части акционерного капитала и имеет все права, переданные его номинальным лицам (владеющим активами другого лица), партнерам и компаниям, контролируемым им или его партнерами. Такие компании могут иметь налоговые преимущества и для них устанавливаются облегченные требования к ведению отчетности.

Публичная компания создается для осуществления среднего и крупного бизнеса, когда необходимо привлекать большие ресурсы. Акции распространяются путем публичной подписки. По сравнению с частными публичные компании имеют множество дополнительных процедур (регистрация акций, работа с акционерами, распределение прибыли на общих собраниях акционеров и др.), но данная форма ведения бизнеса наиболее распространена в мировой практике и позволяет решать серьезные задачи. В Европейском праве аналогом считается открытое акционерное общество.

Корпорации

Самой распространенной формой ведения является *корпорация*.

По законодательству корпорации могут быть:

— местными, зарегистрированные в соответствии с законодательством;

— иностранными, которыми могут признаваться даже корпорации, зарегистрированные в других государствах;

Налоговое законодательство предоставляет налоговые льготы (освобождение от налога на прибыль, освобождение от двойного налогообложения) малым корпорациям, в которых прибыль зачисляется в личный доход акционеров.

Малыми являются корпорации численностью не более 35 акционеров (которые являются частными лицами-резидентами).

Согласно общим требованиям, для регистрации корпорации необходимо:

— подготовить учредительные документы (устав и учредительный договор), в которых стороны определяют цели и задачи, название, права и обязанности акционеров и наемного персонала (основным документом корпорации является устав);

— получить сертификат о регистрации.

Все корпорации платят налог на прибыль.

Американская корпорация освобождается от местного налога в случае, если за последние 3 года 80% доходов корпорации (включая доходы их зарубежных филиалов) имеют иностранное происхождение, и ее бизнес ведется за пределами США.

Компания — это юридическое лицо, в котором сочетаются черты корпорации (ограниченная имущественная ответственность) и партнерства (налогообложение доходов такое же, как и в партнерстве).

Этот вид компаний был установлен Департаментом внутренних доходов в Правилах о доходах.

Юридическое лицо может считаться, если соответствует хотя бы двум признакам:

- 1) существует дольше, чем длится жизнь индивидуального лица;
- 2) централизованное руководство;
- 3) ограниченная ответственность;
- 4) свободный перевод дивидендов без ограничений.

При несоблюдении данных правил компания может быть признана корпорацией для федерального налогообложения, что может выразиться в немедленном, а то и в двойном налогообложении.

Для компаний такого типа предусматривается упрощенная процедура регистрации и представления отчетности.

Компании LLC используются в схемах международного бизнеса во многих странах мира.

3 Международные деловые компании

International Business Company, IBC — международная деловая компания, юридическое лицо, имеющее специальный налоговый статус.

Международные деловые компании IBC применяются в Антигуа и Барбуда, Багамских и Бермудских островах, Барбадосе, Белизе, Британских Виргинских островах и др. Впервые компании такого типа появились на Британских Виргинских островах. Как правило, они учреждаются и осуществляют деятельность в соответствии с законами о международных деловых компаниях

(например, Закон Сейшельских островов International Business Company Act, 1994).

Для учреждения ИВС, как правило, необходимо наличие одного акционера и одного директора, которыми могут быть физические и юридические лица. В государственных архивах информация об акционерах и директорах отсутствует.

Для регистрации компании подают Регистратору компаний устав (или Статьи Ассоциации и Меморандум) и учредительный договор.

Акционерный капитал должен быть оплачен полностью, но требования к уставному капиталу минимальные (например, на Бермудских островах ИВС обязаны иметь минимальный объявленный акционерный капитал, который, в отличие от оплаченной части акционерного капитала, составляет \$12000). Выписки по счетам и сведения об акционерах или директорах в государственные органы не сообщаются и для посторонних недоступны.

Учредительный договор связывает компанию и ее акционеров, подписывается тем же лицом, что и устав, в присутствии другого лица, подписывающегося как свидетель.

Наименование компании должно заканчиваться словами: Limited, Corporation, Incorporated, Societe Anonyme, Sociedad Anonima и др. или их аббревиатурами.

Не допускается использование слов, связанных с определенной деятельностью аналогов: Assurance, Bank, Building Society, Chamber of Commerce, Cooperative, Imperial, Insurance, Municipal и Royal и др.

Сроки регистрации таких компаний могут быть самые разные (например, для ИВС Белиза — 1 неделя, ИВС Бермудских островов — 4 недели, ИВС островов Кука — от одного до нескольких дней).

Собрания акционеров и/или директоров могут проводиться в любое время и в любом месте, их представителями могут быть доверенные лица.

ИВС освобождаются от уплаты любых местных налогов.

Таким образом, использование ИВС дает следующие преимущества:

- полное освобождение от всех местных налогов при условии ведения деятельности за пределами страны регистрации;
- гибкая организационная структура, которая позволяет осуществлять различные направления международного бизнеса и, в том числе, инновационную деятельность;
- относительно ускоренные сроки регистрации;
- конфиденциальность сведений об акционерах и должностных лицах компании;
- свободный вывоз капитала и возможности слияния с иностранными организациями.

Темы рефератов для семинарских занятий

1. История международного торгового права.

2. Источники международного торгового права.
3. Субъекты международного торгового права.

ТЕМА 2. Субъекты международного торгового оборота

1 Общество с ограниченной ответственностью

2 Акционерное общество

1 Общество с ограниченной ответственностью

В Европейской системе права аналогом частных акционерных обществ являются общества с ограниченной ответственностью (ООО). Данный вид хозяйственного общества был создан в конце XIX века в Германии.

Создание этой организационно-правовой формы предпринимательской деятельности объясняется несколькими причинами: во-первых, акционерным кризисом в Германии в 70-е годы XIX в., который привел к разорению большинства немецких акционерных обществ; во-вторых, желанием Германии не отстать от других колониальных держав в процессе раздела колоний. Для этого необходимо было провести тонкую и эффективную торговую политику с целью установления экономической зависимости от метрополии. Путем модификации акционерного общества была создана правовая конструкция с большей личной заинтересованностью участников в деятельности общества.

ООО (нем. Gesellschaft mit beschränkter Haftung — GmbH, фр. société a responsabilité limitée, S.R.L.) – это хозяйственное общество, уставный фонд которого разделен на доли, дающие его участникам право на получение доли прибыли, на получение части имущества при ликвидации общества, а также право на участие в управлении.

Участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Размер доли каждого участника дает ему право:

- на получение дивидендов, выплачиваемых из прибыли общества;
- участие в управлении обществом;
- получение имущества при ликвидации общества после расчетов с кредиторами.

В названии ООО должны содержаться наименование общества и слова «с ограниченной ответственностью».

Учредительными документами ООО являются учредительный договор, подписанный учредителями, и устав. Допускается подписание договора доверенным лицом участника товарищества, если это правомочие установлено или удостоверено в нотариальном порядке.

В уставных документах должны содержаться:

- наименование (должно содержать либо предмет деятельности, либо имена всех членов общества, или, по крайней мере, одного из них с указанием

на наличие отношений общества. Имена других лиц в качестве членов товарищества могут не указываться);

- место нахождения;

- цели деятельности;

- порядок управления обществом, компетенция руководящих органов (управляющим может быть лишь физическое лицо, обладающее полной дееспособностью. Управляющие представляют интересы общества в суде и вне суда. Они должны выражать свое волеизъявление в форме, определенной в учредительных документах, и ставить свою подпись от имени общества. Если в учредительных документах это не определено, то эти действия производят все управляющие совместно);

- размер уставного фонда (если делается имущественный взнос, то предмет такого взноса и размер пая, к которому он относится, должны быть установлены в учредительном договоре);

- размер доли каждого участника (при учреждении общества участник не может иметь несколько паев в его капитале);

- порядок внесения вкладов;

- порядок принятия решений;

- вопросы реорганизации, ликвидации и др.

Если деятельность общества ограничена определенным сроком или члены товарищества помимо своего участия в основном капитале несут по отношению к товариществу иные обязанности, то эти сведения должны быть зафиксированы в договоре об учреждении товарищества.

Высшим органом управления ООО является общее собрание участников. Создается исполнительный орган (коллегиальный или единоличный), который осуществляет текущее руководство и подотчетен общему собранию участников. Единоличный орган управления обществом может быть избран также и не из числа его участников.

Общее собрание участников, как правило, рассматривает следующие вопросы:

- изменение устава общества и размера его уставного фонда;

- образование исполнительных органов общества и досрочное прекращение их полномочий;

- утверждение годовых отчетов и бухгалтерских балансов общества и распределение его прибыли и убытков;

- решение о реорганизации или ликвидации общества;

- избрание ревизионной комиссии (ревизора) общества и др.

Основным отличием общества с ограниченной ответственностью от акционерного общества является разделение уставного фонда на паи. В акционерном обществе уставный фонд разделен на акции.

Главным отличием общества с ограниченной ответственностью являются: наличие у участников ООО прав и обязанностей, а также отсутствие в ООО акций, удостоверяющих право участия в обществе.

2 Акционерное общество

Акционерное общество (АО) (нем. Aktiengesellschaft, фр. societe anonime) — это хозяйственное общество, обладающее самостоятельной правосубъектностью, уставный фонд которого разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Наименование акционерного общества должно содержать его наименование и указание на то, что общество является акционерным (в Германии – AG, во Франции – S.A.). Правовое положение акционерного общества, права и обязанности акционеров определяются акционерным правом.

Акционерное общество, участник которого может отчуждать принадлежащие ему акции без согласия других акционеров неограниченному кругу лиц, признается открытым акционерным обществом. Такое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и свободную продажу их на условиях, устанавливаемых внутренним законодательством государств.

Открытое акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения свои финансовые отчеты (например, годовой отчет, бухгалтерский баланс, отчет о прибыли и убытках).

Акционерное общество, участник которого не может передавать принадлежащие ему акции без согласия других акционеров, признается закрытым акционерным обществом. Такое общество не проводит открытую подписку на выпускаемые им акции и не предлагает их для приобретения неограниченному кругу лиц. Число участников закрытого акционерного общества не должно превышать числа, установленного внутренним законодательством государств. В противном случае оно подлежит преобразованию в открытое акционерное общество. Акционеры закрытого акционерного общества имеют преимущественное право покупки акций, продаваемых другими акционерами этого общества.

Учредители акционерного общества заключают между собой договор, определяющий порядок осуществления ими совместной деятельности по созданию общества, размер уставного фонда общества, категории выпускаемых акций и порядок их размещения, а также иные условия, предусмотренные акционерным правом.

Договор о создании акционерного общества заключается в письменной форме. Учредительным документом акционерного общества является его устав, утвержденный учредителями.

Устав, как правило, должен быть засвидетельствован в нотариальном порядке. Уполномоченные лица должны иметь нотариально заверенную доверенность. В уставе указываются:

- 1) учредители;
- 2) номинальный размер капитала, сумма, на которую выпускаются акции, и если выпускаются акции разного вида, то виды акций, получаемых каждым учредителем;

3) оплаченный размер основного капитала.

Устав определяет:

1) фирменное наименование и местонахождение общества (в качестве местонахождения, как правило, указывается место, где общество имеет предприятие, или место, где находится правление или откуда ведется управление делами);

2) предмет деятельности, а для промышленных и торговых предприятий — предметы производства и торговли;

3) величину основного капитала;

4) номинальную стоимость акций и количество акций данной стоимости;

5) если имеются акции разных видов, то эти виды и количество акций каждого из них;

6) являются акции именными или предъявительскими;

7) права и обязанности акционеров;

8) состав и компетенции органов управления обществом (в странах системы романо-германского права органами управления обычно являются собрание акционеров, наблюдательный совет, правление; в странах англо-американской правовой группы — собрание акционеров и совет директоров) и порядок принятия решений, в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или большинством голосов.

9) правила о порядке оповещения о проведении общих собраний АО и т. д.

Акционерные общества — самая распространенная форма ведения среднего и крупного бизнеса. Большинство компаний, которые участвуют в международном торговом обороте, являются акционерными обществами.

В современном торговом и финансовом обороте большую роль играют различные *транснациональные объединения*, которые состоят из компаний, филиалов и представительств, разбросанных по всему миру. Они располагают большими финансовыми ресурсами и часто влияют на экономическую политику огромных территорий.

Транснациональные компании ТНК являются основой процесса глобализации. В мире насчитывается более 60 тыс. крупных ТНК, которым принадлежит более 500 тыс. зарубежных предприятий, расположенных во всех странах мира. С правовой точки зрения транснациональное объединение представляет собой объединение в группу юридически самостоятельных, но связанных между собой предпринимательских организаций различных государств. Экономическая связь в такой группе предприятий (компаний) добывается путем:

— владения одним из участников группы контрольным пакетом акций (или владением большей частью доли в уставном капитале), который позволяет проводить или блокировать любые решения;

— взаимного участия всех компаний в деятельности друг друга;

— заключения договора управления (подчинения) и т. д.

В международной торговой практике используются различные понятия и названия транснациональных объединений — холдинг, финансово-промышленная группа, объединение или группа компаний, конгломерат, кон-

церн и др. Эти понятия содержатся во внутренних законодательствах государств и международных договорах, в которых они участвуют.

Холдинг характерен для англо-американской системы права. Название используется для обозначения как юридического лица — головного субъекта, так и для всего хозяйственного объединения. В широком смысле к компаниям холдингового типа относятся любые фирмы, предназначенные для владения и распоряжения капиталоемкими активами, включая пакеты акций, участие в других фирмах, недвижимость и т.д. К этой группе предприятий относятся специализированные фирмы по владению судами, патентами и интеллектуальной собственностью.

Такую группу можно рассматривать как одно целое, но с юридической точки зрения компании, входящие в группу, выступают как отдельные юридические лица.

Холдинговые компании, в том числе оперативные холдинги, часто создаются в странах с промежуточным уровнем налогообложения (Нидерланды, Швейцария, Люксембург, Бельгия, Ирландия и некоторые другие).

Нормы внутреннего законодательства, регулирующие деятельность холдинговых компаний, определяют характер их деятельности, структуру капитала, особенности налогообложения и т.д.

Использование холдинговых компаний в международном бизнесе помогает решать задачи по сокращению налогов у «источника», использованию денежных средств в благоприятных и безопасных с точки зрения ведения бизнеса странах (в том числе, инвестиции в экономику различных государств) и т.п.

Наиболее распространенным видом объединений юридических лиц с целью осуществления предпринимательской деятельности в странах СНГ и некоторых других являются *финансово-промышленные группы*.

Обычно финансово-промышленные группы создаются путем образования холдинговой компании либо путем взаимной передачи пакетов между компаниями, которые образуют финансово-промышленную группу.

Под финансово-промышленной группой понимается объединение юридических лиц (участников группы), осуществляющих хозяйственную деятельность на основе договора о создании финансово-промышленной группы.

Финансово-промышленная группа не является юридическим лицом.

Участниками финансово-промышленной группы признаются юридические лица любых организационно-правовых форм и форм собственности, подписавшие договор о создании финансово-промышленной группы, и учрежденная ими центральная компания. Участники ФПГ учреждают центральную компанию для координации своей хозяйственной деятельности и ведения дел, являющуюся юридическим лицом, либо с согласия всех участников финансово-промышленной группы наделяют полномочиями по координации их хозяйственной деятельности и ведению дел финансово-промышленной группы одного из участников этой финансово-промышленной группы. В этом случае головное предприятие, кроме своей деятельности как субъекта хозяйствования, обладает полномочиями центральной компании.

Договор о создании ФПГ должен определять:

- наименование;
- порядок учреждения центральной компании в случае, когда полномочиями головного предприятия не наделяется один из участников финансово-промышленной группы;
- способ, посредством которого создается ФПГ;
- цель создания и способы реализации единой хозяйственной задачи;
- порядок образования, объем полномочий и другие условия деятельности совета управляющих финансово-промышленной группы;
- порядок внесения изменений в состав участников;
- порядок распределения прибыли и уплаты налогов;
- порядок приобретения и использования центральной компанией (головным предприятием) имущества;
- объем, порядок и условия объединения активов участников финансово-промышленной группы;
- срок действия договора;
- другие условия, обязательные или характерные для данных гражданско-правовых отношений, устанавливаемые участниками исходя из целей и задач создаваемой ФПГ и требований законодательства.

При осуществлении международного бизнеса целесообразно создавать финансово-промышленные группы в тех странах, где налоговое законодательство допускает возможности зачета убытков дочернего предприятия при определении налоговых обязательств материнского предприятия, или создает дополнительные благоприятные условия:

- упрощенный режим регистрации;
- возможность ведения головным предприятием финансового учета и отчетности у всех участников;
- наличие более простых схем по проведению взаимных платежей и взаимозачетов и т.д.

Темы рефератов для семинарских занятий

1. Субъекты международного торгового оборота.
2. Признание и допущение к обороту иностранных субъектов.
3. Предпринимательские реестры.

ТЕМА 3. Общие положения объектов международного торгового оборота

1 Виды объектов международных торговых сделок. Товар как объект международных торговых сделок. Общая характеристика продажи товаров через биржу

2 Правовое регулирование крупных закупок

3 Деньги как объект международных торговых сделок

1 Виды объектов международных торговых сделок. Товар как объект международных торговых сделок. Общая характеристика продажи товаров через биржу

Под **объектами правоотношения**, как правило, понимают то, на что направлено соответствующее правоотношение. В качестве объекта частных правоотношений выступает поведение его субъектов, направленное на всевозможные материальные и нематериальные блага.

К объектам международных торговых сделок относятся:

- товар (включая вещи, деньги и ценные бумаги, в том числе имущественные права);
- работы и услуги;
- охраняемая информация;
- интеллектуальная собственность;
- нематериальные блага.

Товар — это предмет материального мира. Товарами могут быть как продукты человеческой деятельности, так и предметы самой природы (ископаемые, недра, флора и фауна и т.д.). Предметы, недоступные и неоткрытые людьми, объектами торговых сделок быть не могут.

Товар могут характеризовать качество, количество и цена.

Качество товара может определяться различными способами по:

- стандарту, когда товар должен точно соответствовать определенному документу, который содержит характеристику товара и разрабатываемому, как правило, авторитетными организациями;
- техническим условиям, когда отсутствует стандарт;
- спецификации, указанной в контракте;
- образцу, который является эталоном (один образец, как правило, находится у продавца, другой — у покупателя, третий — у нейтральной организации);
- описанию;
- предварительному осмотру; и т. д.

Цена товара устанавливается в определенных валютах — валютах цены. Для платежа может быть выбрана другая валюта — валюта платежа. Наиболее распространенными валютами являются доллары США, евро и японская йена. Для пересчета валюты цены в валюту платежа обычно используется текущий

рыночный курс валют на день платежа или на день, предшествующий дню платежа.

Для фиксации цены могут использоваться следующие способы:

- твердая фиксация цен (когда остаются постоянными и не меняются);
- цены с последующей фиксацией (в момент заключения договора определяется только порядок установления цены. Например, определение цены на товар по мировым ценам на конкретную дату);
- скользящие цены (в ходе осуществления сделок цены мировые цены на товары могут определяться на основании следующих источников:
 - биржевые котировки;
 - аукционные цены и цены торгов;
 - контракты, прайс-листы, каталоги с учетом представляемых ими скидок или наценок, размеры которых должны быть обоснованы;
 - справочные цены, публикуемые в периодической печати для отдельных видов товаров;
 - цены статистики внешней торговли;
 - индексы цен и другое.

В ходе осуществления международных торговых сделок большое значение имеют товарные биржи. Они обеспечивают участие в биржевых операциях продавцов и покупателей иностранных государств, обслуживают международный товарооборот. Традиционно имеется специализация определенных стран и регионов при осуществлении биржевых операций. Так, в США и Японии основными биржевыми товарами являются сельскохозяйственное сырье и аграрные продукты, в последнее время также энергоносители и драгоценные металлы, для бирж Великобритании в большей степени характерны операции с энергоносителями и цветными металлами.

Среди бирж общего типа в США можно привести следующие:

- Чикаго Борд оф Трейд. Основные товары — пшеница, овес, кукуруза, бройлеры, фанера, соя-бобы, соевое масло, соевый шрот, серебро, золото;
- Чикаго Меркэнтайл Эксчейндж. Основные товары — свиное мясо, окорока, живой скот, картофель, яйца, пиломатериалы.
- Нью-Йоркская биржа. Основные товары — драгоценные и цветные металлы, сахар, кофе, мытая шерсть, концентрат апельсинового сока, картофель, хлопок;
- Мидамерика Коммодити Эксчейндж в Чикаго. Основные товары — соя-бобы, зерновые, драгоценные металлы.

В Великобритании биржами общего типа являются:

- Лондонская товарная биржа (Лондон Коммодити Эксчейндж). Основные товары — сахар, какао-бобы, каучук, растительное масло, шерсть.
- Болтик Эксчейндж. Основные товары — соя-бобы, льняное и подсолнечное семя, копра, пальмовое масло, лярд, рыбий жир, земляной орех.

Крупными специализированными биржами являются биржи: в Канзас-Сити, Миннеаполисе, Виннипеге (зерновые товары), в Нью-Йорке (какао-бобы, кофе, хлопок, сахар), в Новом Орлеане (хлопок); в Иокогаме (шелк), Кобе (зер-

новые); в Лондоне (цветные металлы, шерсть); в Париже (сахар, какао-бобы, кофе); в Амстердаме (какао-бобы, кофе, картофель); в Гамбурге (сахар, кофе); в Роттердаме (кофе); в Сингапуре (каучук); в Куала-Лумпуре (каучук).

На товарных биржах сделка признается биржевой в том случае, если она совершена на биржевых торгах между брокерами (зарегистрированными в качестве биржевых посредников и имеющими «место» на бирже) на товары, допущенные к биржевой торговле.

Сделки на товарных биржах заключаются на основе типовых контрактов, разработанных биржевыми комитетами, жестко регламентирующими их условия. При этом покупатель и продавец на бирже покупают и продают контракт, содержащий определенное количество, тип, сорт, марку товара. Сама же биржа в сделке не участвует, ни в какой степени не является ее стороной, а лишь обеспечивает контрагентам наиболее оптимальные условия для заключения сделок по ценам, являющимся результатом свободной «игры цен» под воздействием соотношения спроса на товар на определенный момент.

Оглашению могут подлежать только отдельные характеристики биржевой сделки, например, вид проданного товара, количество и цена товара, сроки исполнения контракта.

Все совершаемые на бирже сделки должны регистрироваться в установленном порядке. Только после этого сделка считается заключенной. Данного принципа придерживаются на любой бирже. Оформление документов ведется с учетом рекомендуемых биржей типовых договоров. В мировой практике приняты стандартные формы контрактов и используются общие правила документооборота.

На большинстве товарных бирж торговля ведется публично путем выкриков («переклички») или путем подачи определенных сигналов, подаваемых руками. Это место называется «ямой», в некоторых странах — «рингом» или «полом». Сделки могут заключаться только в этих местах. Служащие биржи, находящиеся рядом, регистрируют все сделки и передают соответствующую информацию по каналам связи. Период, в течение которого заключаются сделки, называется «биржевой сессией».

Техника проведения биржевых операций сводится к следующему. Члены биржи (брокеры), имеющие право заключать сделки в пределах биржевого «ринга», получают от своих клиентов поручения на заключение сделок. В качестве клиентов могут выступать:

- а) продавцы и покупатели реального товара;
- б) продавцы и покупатели реального товара с поставкой в будущем, решившие застраховать себя на случай падения цен;
- в) обладатели денежных средств, решившие преумножить их, нажившись на спекулятивных операциях на бирже. С этой целью они обращаются к биржевым брокерам с соответствующими поручениями.

В поручении брокеру указываются основные условия, на которых должна быть заключена биржевая сделка: количество, срок поставки и цена товара. Иногда указывается диапазон цен, по которым должна быть заключена сделка

или дается указание, что сделка должна быть заключена «на наивыгоднейших условиях». Возможны также и ограничивающие приказы в отношении цены, т. е. продать партию товара по цене не ниже той, которую назначает продавец, или приказы, ограничивающие брокера во времени, предписывающие осуществление операции в пределах одних суток, лимитирующие убытки и т.д.

2 Правовое регулирование крупных закупок

Проведение крупных закупок подразумевает проведение комплекса мероприятий и использование большого количества нормативных правовых актов.

В современном мире большое количество закупок проводят государственные организации и крупные предприятия различных форм собственности на тендерной основе.

Тендер — это способ определения выгодных условий на поставку товаров, предоставление услуг или проведение работ по заранее объявленным в конкурсной документации условиям, в оговоренные сроки на принципах состязательности, справедливости и эффективности. Конкурсы подразделяются на открытые и закрытые, могут проводиться в один или два этапа.

Открытые конкурсы (тендеры) проводятся после распространения открытой информации через различные средства доставки (средства массовой информации, Internet и т.п.). В них могут участвовать любые правомочные поставщики. Торги проводятся публично на основании заранее разработанных процедур.

Закрытые конкурсы (тендеры) проводятся в случаях, когда предметом конкурса является закупка технически сложных товаров (работ, услуг), производимых ограниченным числом поставщиков (исполнителей), а также когда речь идет о закупках, связанных с государственной тайной (поставки на нужды обороны и госбезопасности). Участие в таких тендерах могут принять только поставщики, получившие персональное приглашение.

В основном правовое регулирование тендерных закупок осуществляется на национальном уровне. В 1986 году ЮНСИТРАЛ начала проводить работу в области унификации правил закупок. В 1993 г. были одобрены Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и Руководство по его применению. Типовой закон о закупках товаров (работ) призван:

- служить странам в качестве образца, опираясь на который они могли бы оценить свои законы и практику в области закупок и привести их в соответствие с современными требованиями или принять новое законодательство в области закупок, если таковое отсутствует;
- повысить эффективность и результативность процесса закупок;
- развить конкуренцию между поставщиками (подрядчиками);
- обеспечить справедливый и беспристрастный процесс закупок;
- предотвратить злоупотребления и помогать государственным закупающим организациям в приобретении товаров адекватной стоимости в обмен на государственные средства;

- устранить неблагоприятные факторы несовершенства законодательства в области закупок на национальном уровне, что создает препятствия для международной торговли, значительный объем которой связан с закупками.

В 1994 г. был принят Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг. Новый Типовой закон не отменяет ранее принятого текста, сфера действия которого ограничивается товарами (работами).

В Типовой закон включены варианты решения вопросов, которые толкуются по-разному в различных государствах, например, определение понятия «закупающая организация»; «закупки»; установление требования в отношении утверждения вышестоящей инстанцией некоторых ключевых решений и мер, принимаемых в ходе процедур закупок; другие методы закупок, помимо процедуры торгов, используемые в исключительных случаях в случае товаров (работ), или, в случае услуг, другие методы, помимо основного метода закупок услуг; а также форма процедур обжалования и имеющиеся в этой связи средства правовой защиты.

«Закупки» означают приобретение любыми способами товаров (работ) или услуг.

«Закупающая организация» означает:

— любой правительственный департамент, учреждение, орган или другую организацию или любое их подразделение, которое в данном государстве занимается закупками;

— государство, принимающее настоящий Закон, может включить в данный подпункт и, при необходимости, в последующие подпункты другие организации или предприятия или их соответствующие категории, которые должны быть включены в определение «закупающая организация».

«Товары» означают предметы любого вида и описания, в том числе сырье, изделия, оборудование и предметы в твердом, жидком или газообразном состоянии, а также электрическую энергию, а также услуги, сопутствующие поставкам товаров, если стоимость таких сопутствующих услуг не превышает стоимости самих товаров. Государство, принимающее настоящий Закон, может включить дополнительные категории товаров.

«Работы» означают любую работу, связанную со строительством, реконструкцией, сносом, ремонтом или обновлением здания, сооружения или объекта, в том числе подготовку строительной площадки, выемку грунта, возведение, сооружение, монтаж оборудования или материалов, отделку и отделочные работы, а также сопутствующие строительные услуги, такие, как бурение, геодезические работы, спутниковая съемка, сейсмические исследования и аналогичные услуги, предоставляемые в соответствии с договором о закупках, если стоимость этих услуг не превышает стоимости самого строительства.

«Услуги» означают любой предмет закупок помимо товаров (работ); государство, принимающее настоящий Закон, может указать определенные предметы закупок, которые будут рассматриваться как услуги.

«Поставщик (подрядчик)» означает в зависимости от контекста любую потенциальную сторону или сторону договора о закупках с закупающей организацией.

«Договор о закупках» означает договор между закупающей организацией и поставщиком (подрядчиком), заключаемый в результате процедур закупок.

«Обеспечение тендерной заявки» означает предоставляемое закупающей организации обеспечение исполнения любого обязательства (для того, чтобы обеспечить покрытие подобных убытков и с тем, чтобы поставщик не отказался от участия), включая такие способы обеспечения, как банковские гарантии, поручительства, резервные аккредитивы, чеки, по которым первичное обязательство несет какой-либо банк, депозиты в наличных средствах, простые и переводные векселя.

В Типовом законе предусматриваются различные методы вступления в силу договора о закупках в контексте процедур торгов в знак признания того, что государства, принимающие Типовой закон, могут отдать предпочтение различным методам. Вот некоторые из них:

1. В случае отсутствия в тендерной документации указания об ином, договор о закупках вступает в силу в момент направления уведомления об акцепте поставщику (подрядчику), представившему выигравшую тендерную заявку.

2. Зависимость вступления в силу договора о закупках от подписания поставщиком (подрядчиком), представившим выигравшую тендерную заявку, договора о закупках, составленного в письменной форме, в соответствии с данной тендерной заявкой.

3. Вступление в силу договора о закупках предусматривает утверждение его вышестоящей инстанцией.

3 Деньги как объект международных торговых сделок

Главная особенность денег как объекта международных торговых сделок заключается в том, что они являются всеобщим эквивалентом и могут быть альтернативой любому другому объекту торговых отношений. По своей природе деньги относятся к родовым, заменимым и делимым вещам. Однако в отличие от обычных вещей, такого рода отмеченные свойства денег определяются не естественными свойствами и количеством купюр, а выраженной в них конкретной суммой.

Международный рынок валюты (FOREX – Foreign Exchange) представляет собой самый большой финансовый рынок с ежедневным оборотом около 3 трлн. долларов США. Он связывает национальные валютные рынки около 90 стран мира и функционирует круглосуточно.

Глобальные компьютерные сети соединяют основные центры региональных валютных рынков: Токио, Сингапур и Гонконг в Азии, Лондон, Франкфурт-на-Майне, Цюрих в Европе, Нью-Йорк, Чикаго и Лос-Анджелес в Америке.

В международной торговле валютой сложились определенные правила и обычаи. Вот примеры некоторых из них:

1. Объявление котировки.

2. Привлечение клиентов с помощью «любезности». Незначительная маржа считается любезностью, а большая — нелюбезностью банка.

3. Заключение сделки. Данная операция в валютной торговле происходит в основном по телефону или телеграфу, а на валютной бирже — устно, исполнение ее имеет обязательный характер. При совершении сделок на крупные суммы, заключение сделки сразу же подтверждается документами, что повышает ее надежность.

Процесс заключения сделки включает:

- выбор обмениваемых валют;
- фиксацию курсов;
- установление суммы сделки, как правило, круглой;
- валютирование;
- указание адресов, по которым будет доставляться валюта.

Учитывая характер операций по обмену валют, совершаемых дилерами по телексу или телефону, функционирование современного валютного рынка можно представить в виде совокупности телеграфных, телефонных и прочих контактов между уполномоченными различных коммерческих банков по торговле валютами.

Все банки-участники рынка должны быть связаны между собой эффективными и надежными каналами связи и иметь оперативное информационное обеспечение. В настоящее время между дилерами телефонная и телексная связь дополнена двумя основными дилинговыми системами «Рейтер-дилинг» и «Телерэйт», сочетающими дилинговые возможности с комплексным информационным обеспечением.

Курсы продавцов и покупателей публикуются в официальных бюллетенях иностранных валют. Обычно в таких изданиях предоставляются не все текущие курсы дня, а лишь курсы последних валютных сделок, называемых заключительными. При этом в одних бюллетенях указываются курсы продавцов и покупателей, а в других — средние курсы.

Платежные средства, выступающие в международном платежном обороте, имеют свои особенности, которые оказывают существенное влияние на их валютные курсы, т.е. рыночные цены.

Курс телеграфного перевода почти всегда выше курса почтового перевода, чека, срочной тратты и банкноты, так как при телеграфном переводе иностранная валюта выплачивается банком немедленно или на следующий день после получения перевода от иностранного банка. Такой порядок позволяет банкам и его клиентам не только ускорять расчеты и оборачиваемость валютных средств, но и практически избегать валютных потерь, связанных с изменением курсов. Применение же банками-корреспондентами специального кода (ключа) дает возможность предотвращать хищения валютных средств, а также предохраняет банки от возможных ошибок при переводе средств своим клиентам.

Курс чека всегда несколько ниже курса телеграфного перевода и, как правило, устанавливается на его основе за вычетом процентов за число дней, необходимых для доставки этого платежного документа авиапочтой из одной страны в другую. При этом выплата банком по чеку осуществляется лишь после принятия этого средства платежа на инкассо и оплаты чека иностранным банком-корреспондентом или иным зарубежным банком, выписавшим данный чек. Обычно курс чека выше курса тратты, поскольку при определении курса тратты учитываются срок ее оплаты и валюта платежа.

Курс срочной тратты устанавливается на основе курса телеграфного перевода, за вычетом процентов за число дней с момента покупки векселя до его оплаты. Проценты обычно определяются по ставке страны, в валюте которой выписан вексель: если тратта является первоклассным торговым векселем, проценты определяются по учетной ставке эмиссионного банка; если тратта является банковским акцептом, проценты определяются по рыночной учетной ставке, которая, как правило, ниже официальной. Если переводной вексель выписан со сроком платежа по его предъявлению, курс такой тратты будет примерно на уровне курса чека, ибо выплата по тратте, как и по чеку, произойдет после пересылки платежного документа в страну, где она будет оплачена по предъявлению.

Курс иностранных банкнот обычно приближается к курсу почтового перевода, отклоняясь от него вверх или вниз в зависимости от спроса и предложения этого средства платежа. Курс банкнот при покупке устанавливается, как правило, ниже курса чека, а при продаже — выше.

Валютная сделка представляет собой взаимное обязательство сторон произвести валютную конверсию по определенному курсу в ранее согласованную дату. При совершении операций на валютных рынках его участники постоянно вкладывают в покупаемую валюту часть своих ресурсов, которую они продают. При этом происходит изменение соотношения требований и обязательств в иностранной валюте, которое определяет их *валютную позицию*.

В случае равенства требований и обязательств валютная позиция считается закрытой, при несовпадении — открытой.

Торговля наличной валютой осуществляется в виде кассовой или срочной валютной сделки.

Кассовая сделка осуществляется на условиях «спот» и применяется главным образом для немедленного получения иностранной валюты по внешнеторговым расчетам с целью избежания возможных валютных потерь от изменения курсов, а также быстрого перелива капиталов, включая «горячие» деньги. С переходом к применению плавающих курсов валют усилилась спекуляция кассовой торговли валютой.

Кассовые и срочные валютные сделки получили наиболее широкое распространение на валютных рынках и составляют в настоящее время большую часть общего объема межбанковского рынка. Для кассовой операции типично то, что момент заключения сделки практически совпадает с моментом ее исполнения. Валюта поставляется покупателю сразу же после заключения сделки

и не позднее двух рабочих дней. Срок поставки валюты называется датой валютирования. Проданную валюту продавец обычно перечисляет по телеграфу на счет, указанный банком-получателем. При валютной сделке спот на рынке применяется, как правило, курс телеграфного перевода, который всегда рассматривается участниками валютного рынка в качестве основного показательного курса валюты.

При кассовых сделках большую роль играет правильное установление даты окончательного расчета.

Термин «кэш» (кассовый) обычно относится к таким валютным сделкам, в которых расчет производится в день заключения сделки. Этот термин в основном используется на рынках Северной Америки и в странах, которые для проведения валютных операций пользуются услугами указанных рынков в связи с более выгодными для них часовыми поясами. На европейских и восточных рынках кассовые сделки называются сделками с расчетом в тот же день.

Сделки на срок с реальной валютой заключаются с целью страхования платежей по внешнеэкономическим операциям и капиталовложений за границей, извлечения арбитражной прибыли.

К срочным операциям относятся форвардные и опционные сделки.

Форвардные сделки осуществляются в двух основных видах:

1. Простая форвардная сделка, когда обратная сделка заключается не одновременно, и стороны договариваются лишь предоставить определенную сумму к установленному сроку и по установленному курсу. Этот вид форвардных сделок во внешней торговле заключают в целях страхования от возможности изменения валютного курса.

2. Сделка своп. Ею называется валютная сделка между банками, представляющая собой комбинацию купли и продажи одной и той же валюты в примерно равном обмене, но на разные сроки. Определенная сумма валюты в рамках одной сделки покупается на срок и одновременно продается на кассовом рынке или наоборот.

К положительным сторонам срочных операций можно отнести то, что они предоставляют большие возможности для маневра, особенно если форвардная операция не направлена против специфических активов или пассивов. В то время, как операции спот должны быть отложены или выполнены практически немедленно, простые форвардные контракты оставляют время для осуществления контроля и проведения корректировок.

Форвардный рынок важен и для управляющих финансовыми отделами компаний, поскольку они могут определить стоимость импорта или экспорта в национальной валюте задолго до времени платежей или конвертируемости счетов дебиторов. Когда управляющий финансами заключает срочный контракт с респектабельным банком, его единственная забота состоит в том, чтобы не остаться с открытой валютной позицией, если по каким-либо причинам не будет получен товар или платеж.

Профессиональные дилеры, располагая неограниченной рыночной информацией, имеют более широкие возможности для маневра, чем их коммерческие коллеги.

Вместе с тем существуют и значительные риски, связанные со срочными сделками. Чем длиннее срок форвардного контракта, тем больше опасность того, что кредитоспособность противной стороны может ухудшиться.

Валютный опцион — это право (для покупателя) и обязательство (для продавца) купить или продать определенное количество одной валюты в обмен на другую по фиксированному курсу в заранее согласованную дату или в течение согласованного периода времени. При этом выделяют опцион пут (право продать валюту для защиты от ее потенциального обесценивания) и опцион колл (право купить валюту для защиты от потенциального повышения ее курса). Необходимо различать два основных стиля опциона – европейский (может быть использован только в фиксированную дату) и американский (может быть использован в любой момент в пределах срока опциона).

Премия – это цена опционного контракта: опционный курс определяется ценой, по которой можно купить или продать валюту опциона.

Опционный контракт не является обязательным для покупателя в силу этого, если подопционная (страхуемая) сделка не реализуется, владелец опциона может либо его перепродать, либо оставить неиспользованным. Форвардный контракт не дает подобного потенциального преимущества: поскольку это обязательный контракт, постольку возникает валютный риск, связанный с незаключением или неисполнением страхуемого контракта.

Вместе с тем данная сделка имеет и определенный недостаток – затраты, связанные с уплатой опционной премии, но они перевешиваются ее преимуществами: полная защита от неблагоприятной динамики курса, неограниченная потенциальная прибыль от благоприятной динамики курса и отсутствие неизбежного риска.

Импортёр может оговорить контракт на импорт товара и в зависимости от того, как будут осуществляться расчеты по сделке – документарным аккредитивом или на базе текущего счета, – зависит время получения товара. Если экспортёр достаточно щедр, то в контракт могут быть включены кредитные условия. Таким образом, может сложиться так, что товар прибудет в любое время в промежутке от трех до шести месяцев, а оплата будет произведена в период от шести до девяти месяцев. При этом экспортёр выписывает счет в своей собственной или другой валюте, но так, чтобы не возникало никаких беспокойств относительно валютного покрытия сделки.

Темы рефератов для семинарских занятий

1. Характеристика общего перечня основных объектов международного торгового права.
2. Универсальность денег как объекта торгового права.

ТЕМА 4. Ценные бумаги как объект международных торговых сделок

1 *Акции*

2 *Долговые обязательства*

3. *Векселя*

4 *Чеки*

5 *Коносамент*

6 *Складские ценные бумаги*

1 *Акции*

При осуществлении международных торговых сделок большое значение уделяется использованию ценных бумаг, которые служат целям защиты интересов кредиторов и должников, облегчают процедуру снятия обязательств и расчетов, являются объектом торговли.

Под ценной бумагой следует понимать документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и реквизитов имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении. С передачей ценной бумаги переходят все удостоверяемые ею права в совокупности.

Права, удостоверенные ценной бумагой, могут принадлежать:

- предъявителю ценной бумаги (**ценная бумага на предъявителя**);
- названному в ценной бумаге лицу (**именная ценная бумага**);
- названному в ценной бумаге лицу, которое может само осуществить эти права или назначить своим распоряжением (приказом) другое лицо (**ордерная ценная бумага**).

Для передачи другому лицу прав, удостоверенных ценной бумагой на предъявителя, достаточно вручения ценной бумаги этому лицу.

Права, удостоверенные именной ценной бумагой, передаются в порядке, установленном для уступки требований (цессии).

Права по ордерной ценной бумаге передаются путем совершения на этой бумаге передаточной надписи – индоссамента. Индоссант несет ответственность не только за существование права, но и за его осуществление. Индоссамент, совершенный на ценной бумаге, переносит все права, удостоверенные ценной бумагой, на лицо, которому или по приказу которого передаются права по ценной бумаге, – индоссата. Индоссамент может быть бланковым (без указания лица, которому должно быть произведено исполнение) или ордерным (с указанием лица, которому или по приказу которого должно быть произведено исполнение).

Владелец ценной бумаги, обнаруживший подлог или подделку ценной бумаги, вправе предъявить к лицу, передавшему ему бумагу, требование о надлежащем исполнении обязательства, удостоверенного ценной бумагой, и возмещении убытков.

Ценные бумаги могут быть классифицированы по различным признакам. По виду эмитента, лица, выпустившего ценную бумагу, они делятся на госу-

дарственные и частные, выпущенные юридическими и физическими лицами (часть коммерческих векселей). Предмет деятельности эмитента также может служить основанием классификации. Такое деление называется отраслевым; могут быть ценные бумаги банков, ценные бумаги торговых организаций, ценные бумаги промышленных компаний и т. д.

В зависимости от оборота, в котором они используются, ценные бумаги делятся на связанные с движением ссудного и промышленного капитала (основная масса ценных бумаг), денег (чеки), товаров (коммерческие векселя).

В международном торговом обороте используются следующие виды ценных бумаг:

- акции;
- облигация;
- простой и переводной вексель/тратта;
- чек;
- коносамент;
- варрант;
- складское свидетельство и др.

Виды прав, которые удостоверяются ценными бумагами, обязательные реквизиты ценных бумаг, требования к форме ценной бумаги и другие необходимые требования определяются внутренним законодательством государств и международными конвенциями.

Акция – это ценная бумага, удостоверяющая право ее владельца на определенную долю в имуществе акционерного общества и на получение дивидендов от его прибыли.

Акции отличаются от остальных видов ценных бумаг специфическим набором имущественных прав и обязательств, который характеризуется наличием права на участие в управлении компанией эмитента, на долю в его уставном капитале, а также отсутствием у эмитента обязательства выкупать акции у их держателя (акционера).

Основные виды акций:

- привилегированные. Дают право на первоочередное получение дивидендов в виде фиксированного процента от номинала акции или фиксированной суммы денежных средств. Владельцы привилегированных акций пользуются преимущественным правом при возврате акционерного капитала в случае ликвидации акционерного общества. Привилегированные акции дают право голоса только на собраниях акционеров, посвященных вопросу трансформации или ликвидации акционерного общества;

- обычные (простые). Дивиденды по простым акциям акционерного общества выплачиваются после распределения дивидендов по привилегированным акциям и формирования обязательных фондов. Риск, связанный с результатами деятельности акционерного общества, частично компенсируется для держателей простых акций правом голоса на общем собрании акционеров. Дивиденды могут выплачиваться с различной периодичностью: ежемесячно, ежеквартально, ежегодно и в различной форме (наличными, перечислением на спе-

циальный счет или акциями). Дивиденд может выплачиваться наличными на основе текущих поступлений, ежеквартально, несмотря на то, что фактически он еще «не заработан», или несмотря на сообщения об убытках. Это делается главным образом для поддержки репутации компании. Помимо выплаты или перечислений наличными дивиденд может выплачиваться акциями данной компании. Для этого он может накапливаться на специальном счете до необходимой величины и затем обменивается на акции компании.

Особым видом акций являются простые безголосые акции. По существу, они являются только сертификатом на получение части прибыли.

В отличие от акций, остальные денежные обязательства имеют долговой характер, т.е. это означает, что заемщик принимает на себя определенные обязательства по погашению (возврату) основной суммы и выплате дохода. К долговым обязательствам такого рода относятся облигации, депозитные сертификаты, коммерческие бумаги и векселя (казначейские и коммерческие).

2 Долговые обязательства

Долговые обязательства могут быть классифицированы:

- по срочности: краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 года до 5-7 лет) и долгосрочные;
- по виду дохода: с фиксированной процентной ставкой; с плавающей процентной ставкой; дисконтные, беспроцентные;
- по обмениваемости: рыночные, нерыночные, конвертируемые;
- по характеру обращения: биржевые; внебиржевые;
- по типу условий: основные, т.е. удостоверяющие имущественные права на основную сумму займа и доход от нее, и дополнительные, связанные с возможностью получения или изменения цены или дохода (купон, варрант, опцион).

Выпуск данных бумаг не ограничен объемом активов эмитента и предназначен для аккумуляции финансовых ресурсов.

Облигация – ценная бумага, удостоверяющая отношения займа между ее владельцем (кредитором) и лицом, которое ее выпустило (заемщиком – эмитентом).

По облигации возникают два главных обязательства:

- 1) эмитент обязан вернуть держателю облигации по истечении согласованного срока сумму, указанную в облигации;
- 2) эмитент обязан выплатить держателю облигации определенный процент от ее стоимости.

Облигация имеет существенные отличия от акции:

- при покупке акции ее владелец становится одним из собственников компании-эмитента, а при покупке облигации – кредитором;
- облигации имеют ограниченный срок обращения;
- при реализации имущественных прав сначала выполняются обязательства по облигациям, а затем – по акциям и др.

Облигации могут быть как именные, так и представительские, в мировой практике известны случаи облигаций без заранее определенного уровня процента, величина которого колеблется в зависимости от фактической прибыльности предприятия.

Выплата процента по облигациям обычно осуществляется на полугодовой основе либо ежегодно.

3 Векселя

Казначейские векселя – это основной вид государственных долговых обязательств. Они не имеют купонов, это – дисконтируемые (как и коммерческий вексель) ценные бумаги. Обычно выпускаются на срок 3, 6 и 12 месяцев. Реализуются преимущественно среди коммерческих банков со скидкой с номинала, а выкупаются по полной нарицательной стоимости. Эмиссии и погашения казначейских векселей проводятся регулярно (в Великобритании – еженедельно централизованными банками по поручению казначейства (Министерства финансов)).

Казначейские векселя могут размещаться еженедельно на основе аукциона по анонимной подписке, по итогам которой определяется величина дисконта. В заявках, которые присылают потенциальные инвесторы, указывается сумма, на которую совершается подписка, желаемая, с их точки зрения, величина дисконта, т.е. разница между ценой эмиссии и погашения, а также предпочтительная дата покупки.

В международных расчетах активно используются векселя/тратты, которые либо самостоятельно, либо в пакете с другими документами являются основанием требования оплаты по ним. Взаимоотношения участников вексельного оборота носят характер специальных правоотношений и регулируются не общими нормами гражданского права, а нормами особого вексельного права.

Основными международными правовыми актами в области использования векселей являются Женевские вексельные конвенции 1930 г.:

- Конвенция о единообразном законе о переводном и простом векселе;
- Конвенция, имеющая целью разрешение некоторых коллизий законов о переводных и простых векселях;
- Конвенция о гербовом сборе в отношении переводного и простого векселей.

Страны, подписавшие или присоединившиеся к первой из указанных конвенций, приняли на себя обязательство ввести в действие на своих территориях Женевский вексельный закон, или Единообразный вексельный закон (ЕВЗ), являющийся приложением к указанному международному договору.

Для создания более универсального документа в части вексельных отношений Комиссия ООН по праву международной торговли ЮНСИТРАЛ разработала Конвенцию 1988 г. о международном простом и международном переводном векселе. Однако на дату закрытия подписания – 30 июня 1990 г. – Конвенцию подписали три государства: Канада, США и РСФСР. Впоследствии к ней при-

соединились Мексика и Гвинея. На настоящем этапе Конвенция в силу не вступила.

Вексель – это ценная бумага, которая удостоверяет безусловное денежное обязательство векселедателя оплатить по наступлению срока платежа определенную денежную сумму владельцу векселя (векселедержателю).

Основные функции векселей:

- кредитная (позволяет векселедателю получить отсрочку платежа);
- платежная (позволяет рассчитываться векселем как деньгами);
- гарантийная и др.

Используются два основных вида векселя: простой и переводной.

Простой вексель (promissory note) является ценной бумагой, которая выписывается по определенной форме в строгом соответствии с предписаниями вексельного права. Вексель включает подписанные лицом, выдающим вексель, денежные обязательства, являющиеся безусловными и определяют денежную сумму, которая будет выплачена выдающим вексель лицом в определенный срок в определенном месте.

Простой вексель содержит:

- наименование «вексель»;
- простое и ничем не обусловленное обещание выплатить определенную сумму денег;
- указание срока платежа;
- указание места платежа;
- наименование того, кому (или приказу кого) должен быть совершен платеж;
- указание даты и места составления векселя;
- подпись того, кто выдает вексель (векселедателя).

Переводной вексель/тратта (draft, bill of exchange) является передаваемым векселем, выписываемым по определенной форме в соответствии с предписаниями вексельного права. В нем кредитор (трассант) поручает должнику (трассату) заплатить определенную денежную сумму в определенном месте и в назначенное время ему самому (кредитору) или третьему лицу (ремитенту). Тратты повсеместно используются при осуществлении международных расчетов посредством инкассо и аккредитивов.

Переводной вексель (тратта) в операциях фирменного кредитования должен содержать следующие реквизиты:

- наименование «вексель»;
- простое и ничем не обусловленное предложение выплатить определенную сумму;
- наименование того, кто должен платить;
- указание срока платежа.

Участниками вексельного оборота, упоминаемыми в документарной тратте (такое название используется в торговых операциях), являются:

трассант – лицо, выписывающее тратту;

трассат – должник, которому лицо, выписывающее тратту, поручает осуществить выплату;

акцептант – должник, который посредством акцепта на тратте принял на себя обязанности по выплате;

ремитент – лицо, в пользу которого или по поручению которого следует выполнить выплату;

индоссант (жирант) – лицо, которое посредством индоссаментов уступает тратту другому лицу;

индоссат – лицо, ремитент или другой очередной индоссант, который уступил тратту посредством индоссаментов;

поручитель (авалент) – лицо, которое принимает ответственность по векселю за невыполненные обязательства должника, указанного на тратте, в отношении всей суммы, упомянутой на тратте (векселе).

Должник должен принять тратту, т.е. подтвердить свои обязательства на тратте. Трассат не отвечает по векселю, пока не принял или не акцептовал тратту (вексель). Акцепт помещается с левой стороны поперек вексельного бланка. Задолженность по векселю может быть свободно передана третьему лицу посредством индоссаментов, помещаемого на обратной стороне вексельного бланка.

Тратта может содержать **аваль/поручительство**, означающее, что поручитель обязуется заплатить денежную сумму, упомянутую в тратте, если ее не заплатит должник. Поручительство осуществляется посредством подписи под свидетельством о поручительстве, которое помещается на передней стороне вексельного бланка (тратты).

В случае, если должник не урегулирует свои отношения с кредитором по задолженности, вытекающей из тратты, то посредством регресса (судебного разбирательства) осуществляется **опротестование по векселю (тратте)**. Опротестование векселя, которое готовит нотариус, является утверждением о невыкупе векселя, переводимого акцептантом. Время опротестования по истечении требуемого срока выплаты вексельной суммы в общем случае очень невелико, что является важным для лица, подготавливающего поручение для банка, когда это лицо даёт банкам распоряжение по поводу обращения с траттами. Такие распоряжения следует передавать вместе с документами с тем, чтобы при несоблюдении срока опротестования не вызвать утраты права на регресс.

Различают следующие виды тратт:

— **тратта, по которой оплата производится по ее предъявлению**, называемая траттой *a vista* или *at sight*, что означает, что выплата по ней производится в день ее предъявления или представления ее получателю к оплате через банк;

— **срочная тратта оплачивается в определенный срок**: с даты ее выписки, или после ее предъявления, или в строго определенный день (это относится к кредитным сделкам).

Роль, которую выполняют тратты, выписываемые в процессе реализации торговых сделок, зависит от вида сделки, однако в общем случае тратта служит

для страховки кредита, выполняя таким образом кредитные и гарантийные функции.

В движении векселей (тратт) посредниками являются банки, которые **принимают векселя для инкассо**, т.е. выполняют банковскую операцию, состоящую в получении долга от должника.

В определенных случаях банки принимают векселя к **дисконту** для дальнейшей продажи.

Дисконт векселя происходит в случае, когда банки скупают векселя до истечения срока выплат по ним, удерживая с вексельной суммы проценты за время от дня приобретения векселя до дня выплат по нему. Размер ставки, по которой банк исчисляет процент за дисконт векселя, или учетная ставка, зависит, кроме прочего, от срока платежа по векселю, валюты векселя и др.

4 Чеки

Чек (cheque) – это ценная бумага, представляющая письменное поручение выплаты банком определенной денежной суммы предъявителю чека или определенному лицу, указанному в чеке. Чек оплачивается по его предъявлению.

Различают следующие виды чеков:

- обычный, или кассовый чек (наличными), обеспечивающий возможность получения в банке суммы наличными;
- расчетный чек, предназначенный для перевода задолженности с одного банковского счета на другой. Обычно такой чек содержит памятку «только для расчетов»;
- помеченный чек, по которому трассат (банк) может выплатить сумму по чеку определенному лицу или только банкиру, либо лично постоянному клиенту. Реализация помеченных чеков, как правило, оговаривается при заключении соглашения между банком и владельцем счета. Такой чек помечен параллельными линиями, пересекающими чек наискось;
- чек банка, или чек путешественника. Чеки этого типа выпускают крупные банки, причем денежная сумма на таком чеке отпечатана, а не написана от руки. Чеки путешественника являются практичным платежным средством для туристов и выписываются именными.

5 Коносамент

Коносамент (англ. Bill of lading или B/L, фр. conaissance¹, нем. Konossement) является самым важным документом в морских международных перевозках. Он представляет собой товарный документ, выписываемый перевозчиком, и подтверждает:

- приемку товара для перевозки по морю или для комбинированной перевозки;
- условия договора относительно перевозки, заключенного между лицом, оплачивающим провоз, и судовладельцем (если не выдвинуто условие чартера);
- право собственности на товар.

Лицо, ответственное за перевозку и подписывающее коносамент (судовладелец, его агент или капитан судна), обязуется выдать товар полномочному законному владельцу коносамента в порту назначения. Коносамент является документом, передача которого, а также прав на него возможна: выписанный «на заказ» (to order), он позволяет законному владельцу такого документа получать товар непосредственно по нему или передавать коносамент третьим лицам посредством индоссамента (таким же порядком, как для векселя).

Упомянутые свойства коносамента указывают на то, что он является **ценной бумагой**. По этой причине позволяет совершать удобные операции в рамках международной торговли (например, возможность перепродажи и передачи товара последующим покупателям).

6 Складские ценные бумаги

Товарный склад может выдавать в подтверждение принятия товаров на хранение **складские ценные бумаги**: складское свидетельство, варрант (двойное складское свидетельство) и др.

Складское свидетельство (англ. Warehouse receipt, фр. Certificate de depot, нем. Lagerempfangschein) является подтверждением принятия на склад партий товаров с указанием лица или фирмы, которой может быть выдан товар. Его выписывают управления магазинов или складов. Складское свидетельство включает:

- дату принятия товара на склад;
- подробную спецификацию товара;
- вес;
- количество;
- ставки оплаты за складирование;
- общие условия приема на склад.

Складское свидетельство выдается на предъявителя.

Варрант (двойное складское свидетельство, англ.: warrant, certificate of deposit, warehouse certif., dock warrant, фр. receptisse-warrant, нем. Ordeeriagtr-schein) является одним из видов складского свидетельства. Основным различием между этими документами является то, что варрант имеет вид ценной бумаги и является документом, допускающим передачу, поскольку включает оговорку, позволяющую передавать этот документ, а значит, и право собственности на товар, третьему лицу, что делается с помощью индоссамента.

Варрант, как правило, складывается из двух частей:

- реверса, являющегося складским подтверждением наличия товара в собственности;
- варранта – закладного складского свидетельства.

Каждая из двух частей двойного складского свидетельства и простое складское свидетельство являются ценными бумагами. Товар, принятый на хранение по двойному или простому складскому свидетельству, может быть в течение срока его хранения предметом залога.

В каждой части двойного складского свидетельства должны быть указаны:

- наименование и место нахождения товарного склада, принявшего товар на хранение;
- текущий номер складского свидетельства по реестру склада;
- наименование юридического лица либо имя гражданина, от которого принят товар на хранение, а также место нахождения (место жительства) товаровладельца;
 - наименование и количество принятого на хранение товара – число единиц и (или) товарных мест и (или) мера (вес, объем) товара;
 - срок, на который товар принят на хранение, если такой срок устанавливается, либо указание, что товар принят на хранение до востребования;
 - размер вознаграждения за хранение либо тарифы, на основании которых он исчисляется, и порядок оплаты хранения;
 - дата выдачи складского свидетельства.

Обе части двойного складского свидетельства должны иметь идентичные подписи уполномоченного лица и печати товарного склада.

Правовые нормы, регулирующие использование складских свидетельств, содержатся в национальных законодательствах государств.

Темы рефератов для семинарских занятий

1. Классификация ценных бумаг.
2. Регулирование ценных бумаг международным торговым правом.

ТЕМА 5. Результаты интеллектуальной деятельности, как объект авторского права

1 Определение результата интеллектуальной деятельности

2 Международно-правовое регулирование результатов интеллектуальной деятельности

1 Определение результата интеллектуальной деятельности

Правовая охрана объектов интеллектуальной собственности возникает в силу факта их создания либо вследствие предоставления правовой охраны уполномоченным органом. Авторам результатов интеллектуальной деятельности принадлежат в отношении этих результатов личные неимущественные и имущественные права. Изготовителям фонограмм и организациям вещания принадлежат в отношении этих объектов только имущественные права. Личные неимущественные права принадлежат автору независимо от его имущественных прав и сохраняются за ним в случае перехода его имущественных прав на результаты интеллектуальной деятельности к другому лицу.

Обладателям права на средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг (средства индивидуализации) принадлежат в отношении этих средств имущественные права.

Право авторства (право признаваться автором результата интеллектуальной деятельности) является личным неимущественным правом и может принадлежать только лицу, творческим трудом которого создан результат интеллектуальной деятельности.

Право авторства неотчуждаемо и непередаваемо.

Если результат создан совместным творческим трудом двух или более лиц, они признаются соавторами. В отношении отдельных объектов интеллектуальной собственности законодательством может быть ограничен круг лиц, которые признаются соавторами произведения в целом.

Обладателю имущественных прав на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации принадлежит исключительное право правомерного использования этого объекта интеллектуальной собственности по своему усмотрению в любой форме и любым способом.

Использование другими лицами объектов интеллектуальной собственности, в отношении которых их правообладателю принадлежит исключительное право, допускается только с согласия правообладателя.

Обладатель исключительного права на объект интеллектуальной собственности вправе передать это право другому лицу полностью или частично, разрешить другому лицу использовать объект интеллектуальной собственности и вправе распорядиться им иным образом, если это не противоречит действующему законодательству.

Ограничения исключительных прав допускаются при условии, что они не наносят ущерба нормальному использованию объекта интеллектуальной собственности и не ущемляют необоснованным образом законных интересов правообладателей.

Имущественные права, принадлежащие обладателю исключительных прав на объект интеллектуальной собственности, если иное не предусмотрено внутренним законодательством государства, могут быть переданы правообладателем полностью или частично другому лицу по договору, а также переходят по наследству и в порядке правопреемства при реорганизации юридического лица – правообладателя.

Передача имущественных прав по договору либо их переход в порядке универсального правопреемства не влечет передачи или ограничения права авторства и других личных неимущественных прав. Условия договора о передаче или ограничении таких прав ничтожны.

Исключительные права, которые передаются по договору, должны быть в нем определены. Права, которые не указаны в договоре в качестве передаваемых, предполагаются непередаваемыми, поскольку не доказано иное.

2 Международно-правовое регулирование результатов интеллектуальной деятельности.

К объектам интеллектуальной собственности относятся: объекты авторского права и смежных прав и объекты права промышленной собственности.

Авторское право распространяется на произведения науки, литературы и искусства, являющиеся результатом творческой деятельности, независимо от назначения и достоинства произведения, а также от способа его выражения.

Авторское право распространяется как на обнародованные, так и на не обнародованные произведения, существующие в любой объективной форме:

- письменной (рукопись, машинопись, нотная запись и т.д.);
- устной (публичное произнесение, публичное исполнение и т.д.);
- звуко- или видеозаписи (механическая, магнитная, цифровая, оптическая и т.д.);
- изображения (рисунок, эскиз, картина, план, чертеж, кино-, теле-, видео- или фотокадр и т.д.);
- объемно-пространственной (скульптура, модель, макет, сооружение и т.д.);
- в других формах.

Объектами авторского права являются:

- литературные произведения (книги, брошюры, статьи и др.);
- драматические и музыкально-драматические произведения, произведения хореографии и пантомимы и другие сценарные произведения;
- музыкальные произведения с текстом и без текста;
- аудиовизуальные произведения (кино-, теле-, видеофильмы, диафильмы и другие кино- и телепроизведения);
- произведения скульптуры, живописи, графики, литографии и другие произведения изобразительного искусства;
- произведения прикладного искусства;
- произведения архитектуры, градостроительства и садово-паркового искусства;
- фотографические произведения и произведения, полученные способами, аналогичными фотографии;
- карты, планы, эскизы, иллюстрации и пластические произведения, относящиеся к географии, топографии и другим наукам;
- компьютерные программы;
- иные произведения.

Охрана компьютерных программ распространяется на все виды компьютерных программ (в том числе операционные системы), которые могут быть выражены на любом языке и в любой форме, включая исходный текст и объектный код. К объектам авторского права также относятся:

- производные произведения (переводы, обработки, аннотации, рефераты, резюме, обзоры, инсценировки, музыкальные аранжировки и другие переработки произведений науки, литературы и искусства);

- сборники (энциклопедии, антологии, базы данных) и другие составные произведения, представляющие собой по подбору или расположению материалов результат творческого труда.

Производные и составные произведения охраняются авторским правом независимо от того, являются ли объектом авторского права произведения, на которых они основаны или которые они включают.

Смежные права распространяются на исполнения, постановки, фонограммы, передачи организаций эфирного и кабельного вещания.

Для возникновения и осуществления смежных прав не требуется соблюдения каких-либо формальностей.

Право промышленной собственности распространяется на:

- изобретения;
- полезные модели;
- промышленные образцы;
- селекционные достижения;
- топологии интегральных микросхем;
- нераскрытую информацию, в том числе секреты производства (ноу-хау);
- фирменные наименования;
- товарные знаки (знаки обслуживания);
- наименования мест происхождения товаров;
- другие объекты промышленной собственности и средства индивидуализации участников гражданского оборота товаров, работ или услуг.

Права на изобретение, полезную модель и промышленный образец охраняются при условии выдачи патента.

ТЕМА 6. Договор международной купли-продажи товаров

1 Правовое регулирование международных торговых сделок

2 Заключение договора международной купли-продажи товаров

3 Форма договора международной купли-продажи товаров

4 Права и обязанности сторон по договору международной купли-продажи товаров

5 Приостановление и расторжение договора

1 Правовое регулирование международных торговых сделок

Международная практика не выработала четкого определения международной торговой сделки. Исходя из теории и практики и внутреннего законодательства государств, можно определить следующие особенности международной торговой сделки.

Международная торговая сделка – это действия субъектов международного торгового права, которые направлены на установление, изменение и прекращение прав и обязанностей в сфере международной купли-продажи, и связанных с ней операций.

Коммерческие предприятия субъектов международного торгового права в момент заключения договора находятся в разных государствах.

Действия субъектов международного торгового права носят коммерческий характер. Однако если продавец на момент заключения договора не знал и не мог знать, что товары приобретаются для личного, семейного или домашнего потребления, такая сделка должна быть признана международной торговлей.

Международные торговые сделки подпадают под особый режим правового регулирования, и часто проблема квалификации подобных операций налагается на соответствующие органы государственной власти. Наиболее значимыми международными правовыми актами, которые регулируют международные торговые сделки, являются:

- Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. Она регулирует заключение договора купли-продажи и те права и обязательства продавца и покупателя, которые возникают из такого договора;

- Нью-Йоркская конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров. Она определяет условия, при которых требования покупателя и продавца друг к другу, вытекающие из договора международной купли-продажи товаров или связанные с его нарушением, прекращением либо недействительностью, не могут быть осуществлены вследствие истечения определенного периода времени.

Данные конвенции относят к *договорам международной купли-продажи* договоры между сторонами, если в момент заключения договора их коммерческие предприятия находились в разных государствах. Это не относится к случаям, когда обстоятельство местонахождения в разных странах не вытекает ни из договора, ни из имевших место до или в момент его заключения деловых отношений или обмена информацией между сторонами.

Если сторона в договоре купли-продажи имеет коммерческие предприятия более чем в одном государстве, коммерческим предприятием будет считаться то, которое, с учетом обстоятельств, известных сторонам или предполагавшихся ими в момент заключения договора, имеет наиболее тесную связь с договором и его исполнением.

Если сторона не имеет коммерческого предприятия, то принимается во внимание ее постоянное местожительство.

Не принимается во внимание ни национальная принадлежность сторон, ни их гражданский или торговый статус, ни гражданский или торговый характер договора.

Указанные конвенции не применяются к продаже:

- товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего пользования;
- 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;
- электроэнергии.

Подобные положения содержатся и в других международных договорах, например, конвенциях УНИДРУА 1988 г.:

- О международной финансовой аренде (лизинге);
- О международной уступке дебиторской задолженности (факторинг).

Важная роль в регулировании международных торговых сделок принадлежит Принципам международных коммерческих контрактов, разработанных и опубликованных в 1994 г. УНИДРУА. Принципы УНИДРУА не являются международным договором, не требуют какого-либо формального присоединения к ним государств, носят рекомендательный характер. В международной торговле активно применяются торговые обычаи, большинство из которых унифицируются и публикуются авторитетными международными организациями.

Например, публикации Международной торговой палаты:

- Сборник «Международных правил толкования торговых терминов ИНКОТЕРМС» (последняя редакция издана в 2000 году);
- Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (последняя редакция вступила в силу 1994 году, публикация № 500);
- Унифицированные правила и обычаи для инкассо (последняя редакция издана в 1995 году, публикация № 522) и др.

2 Заключение договора международной купли-продажи товаров

Договор может быть заключен путем акцепта оферты либо в результате поведения сторон, достаточно свидетельствующего о соглашении.

Согласно Венской конвенции 1980 г., *оферта* – это предложение о заключении договора, к которому предъявляются определенные требования:

1. Предложение должно быть адресовано одному или нескольким конкретным лицам. Предложение, адресованное неопределенному кругу лиц, рассматривается лишь как приглашение делать оферты, если только иное прямо не указано лицом, сделавшим такое предложение.

2. Предложение должно быть достаточно определено и выражать намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта. Предложение является достаточно определенным, если в нем обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена либо предусматривается порядок их определения.

Оферта вступает в силу, когда она получена адресатом оферты.

Отзыв и отмена оферты может происходить в следующих случаях:

1. Она может быть отменена оферентом, если сообщение об отмене получено адресатом оферты раньше, чем сама оферта, или одновременно с ней.

2. Она может быть отозвана оферентом, пока договор не заключен, если сообщение об отзыве будет получено адресатом оферты до отправки им акцепта.

Оферта не может быть отозвана:

- 1) если в ней указывается путем установления определенного срока для акцепта или иным образом, что она является безотзывной;
- 2) если для адресата оферты было разумным рассматривать ее как безотзывную, и он действовал соответственно.

Оферта утрачивает силу при получении оферентом сообщения об отклонении оферты.

Акцепт – это заявление или иное поведение адресата оферты, выражающее согласие с офертой. Молчание или бездействие само по себе не являются акцептом.

Акцепт оферты вступает в силу в момент, когда он получен оферентом. Акцепт не имеет силы, если оферент не получает его в установленный срок, а если срок не установлен, то в разумный срок. При этом во внимание принимаются обстоятельства сделки, в том числе скорость использованных оферентом средств связи.

Устная оферта должна быть акцептована немедленно, если из обстоятельств не следует иное.

Однако, если 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 в данном случае вступает в силу в момент совершения такого действия, при условии, что оно совершено в пределах установленного срока.

Необходимо отметить, что стороны договора связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимоотношениях. Стороны связаны обычаем, который широко известен и постоянно соблюдается в международной торговле сторонами в соответствующей области торговли, кроме случаев, когда применение такого обычая было бы неразумным.

По общему правилу акцепт должен быть безоговорочным. Если он содержит дополнения, ограничения или иные изменения, то является отклонением оферты и представляет собой встречную оферту.

Однако есть исключение. Если ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, содержит дополнительные или отличные условия, не меняющие существенно условий оферты, то он является акцептом и, если оферент без неоправданной задержки не возразит устно против этих расхождений или не направит уведомления об этом. Если он этого не сделает, то условиями договора будут являться условия оферты с изменениями, содержащимися в акцепте.

Дополнительные или отличные условия в отношении, среди прочего, *цены, платежа, качества и количества товара, места и срока поставки, объема ответственности одной из сторон перед другой или разрешения споров* считаются существенно изменяющими условия оферты.

Для акцепта устанавливаются сроки:

- если это телеграмма или письмо – с момента сдачи телеграммы для отправки или с даты, указанной в письме, или, если такая дата не указана, с даты, указанной на конверте;

- если по телефону, телетайпу или при помощи других средств моментальной связи начинается с момента получения оферты ее адресатом.

Государственные праздники или нерабочие дни, имеющие место в течение срока для акцепта, при исчислении не исключаются. Однако если извещение об акцепте не может быть доставлено по адресу оферента в последний день указанного срока вследствие того, что этот день в месте нахождения коммерческого предприятия оферента приходится на государственный праздник или нерабочий день, срок продлевается до первого следующего рабочего дня.

Запоздавший акцепт, тем не менее, сохраняет силу акцепта, если оферент без промедления известит об этом адресата оферты устно или направит ему соответствующее уведомление. Когда из письма или иного письменного сообщения, содержащего запоздавший акцепт, видно, что оно было отправлено при таких обстоятельствах, что, если бы его пересылка была нормальной, оно было бы получено своевременно, запоздавший акцепт сохраняет силу акцепта, если только оферент без промедления не известит адресата оферты устно, что он считает свою оферту утратившей силу, или не направит ему уведомления об этом.

Акцепт может быть отменен, если сообщение о его отмене получено оферентом раньше того момента или в тот же момент, когда акцепт должен был бы вступить в силу.

Акцепт оферты вступает в силу в момент, когда он получен оферентом.

Договор считается заключенным в момент, когда акцепт оферты вступает в силу и между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора.

Согласно Венской конвенции, заявление об акцепте или любое другое выражение намерения считаются «полученным» адресатом, когда оно сообщено ему устно или доставлено любым способом ему лично, на его коммерческое предприятие или по его почтовому адресу, либо, если он не имеет коммерческого предприятия или почтового адреса, – по его постоянному местожительству.

Согласно ст. 20 Общих условий поставки между организациями государств СНГ сторона, получившая оферту, в 20-дневный срок обязана подписать (совершить акцепт) ее и один экземпляр возвратить оференту. Несогласие с предложенным проектом не освобождает сторону от обязанности подписания договора. В этом случае договор подписывается вместе с протоколом разногласий, о чем делается соответствующая отметка. Сторона, получившая договор с протоколом разногласий, в 20-дневный срок обязана рассмотреть их, включить в окончательный вариант договора все принятые предложения, а непринятые условия в тот же срок передать органу, решающему хозяйственные споры по месту нахождения поставщика. Если возникший спор не будет передан на раз-

решение указанного органа, договор считается заключенным в редакции стороны, направившей протокол разногласий.

3 Форма договора международной купли продажи товаров

Существуют две формы договора как сделки: устная и письменная. Письменная форма представляет собой закрепление волеизъявления сторон на материальном носителе (документ, подписанный сторонами) или сообщения, переданные по телеграфу, телефаксу и т.п.

Венская конвенция 1980 г. допускает, чтобы договор купли-продажи заключался или подтверждался в любой форме, в том числе в устной (ст. 11). Он может доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания.

Однако при присоединении к Конвенции государство может сделать специальное заявление об обязательности письменной формы договора, если коммерческое предприятие одной из сторон контракта находится в таком государстве (ст. 12). Такое заявление при присоединении к Конвенции сделал СССР. Из числа государств, для которых Конвенция в настоящее время действует, такие заявления были сделаны правительствами восьми государств (Аргентина, Китай, Венгрия, СССР, Беларусь, Украина, Чили и Эстония). Таким образом, в отношениях субъектов торгового права указанных стран договор, регулируемый Конвенцией, должен заключаться только в письменной форме. В письменной форме в подобных ситуациях должны совершаться также оферта, акцепт или иное выражение намерения.

Примером может служить ч. 2 ст. 1116 Гражданского кодекса Республики Беларусь: «Внеэкономическая сделка, хотя бы одним из участников которой является юридическое лицо Республики Беларусь или гражданин Республики Беларусь, совершается независимо от места заключения сделки в письменной форме».

В практике арбитражных судов встречаются случаи, когда стороны в своих требованиях в отношении изменения условий контракта ссылаются на состоявшиеся между ними устные переговоры либо на письма, которые в устной форме подтверждались представителем другой стороны. Руководствуясь Венской конвенцией и законом, арбитраж не признает подобных требований.

Венская конвенция не предъявляет требований в отношении порядка подписания договора. Он определяется национальным законодательством каждой стороны и соответствующими учредительными (регламентирующими данный процесс) документами.

При заключении договора международной купли-продажи товаров важным моментом является проверка правового статуса сторон (место регистрации, национальная принадлежность, организационно-правовая форма, правоспособность и т.п.) и установление компетенции лиц, которые его подписывают. В практике арбитражных судов встречаются случаи, когда суды отказывают в рассмотрении дела, так как договор между сторонами не считается заключенным и не имеет юридической силы, потому что ответчиком не подписан. Еще хуже, если договор подписан лицом, которое не имеет на это соответ-

вующей компетенции (например, его права не определены во внутренних документах юридического лица; лицо не имеет соответствующей доверенности на совершение подобных сделок и т.п.). Подобная информация, как правило, содержится в соответствующих реестрах торговых компаний государств.

Во избежание осложнений в будущем, сторонам сделки целесообразно:

- четко прописывать и проверять реальные юридические адреса сторон;
- требовать предоставления Свидетельства о регистрации и Устава;
- запросить выписку из торгового реестра страны национальной принадлежности компании;
- ознакомиться с финансовым состоянием противоположной стороны (например, попросить справку из банка);
- в случае необходимости обратиться в Торгово-промышленную палату или соответствующее министерство или ведомство.

Следует иметь в виду, что если соответствующее лицо, от имени которого подписало договор неуполномоченное лицо, одобрит данную сделку, то сделка может быть признана действительной.

4 Права и обязанности сторон по договору международной купли-продажи товаров

По договору международной купли-продажи товаров продавец обязан поставить товар, передать относящиеся к нему документы и передать право собственности на товар в определенном месте в соответствии с требованиями договора. Покупатель обязан принять товар и оплатить за него указанную в договоре стоимость.

Венская конвенция 1980 г. конкретизирует некоторые обязанности продавца.

Место поставки

1. Если он не обязан поставить товар в каком-либо ином определенном месте, его обязательство по поставке заключается:

а) если договор купли-продажи предусматривает перевозку товара – в сдаче товара первому перевозчику для передачи покупателю;

б) если в случаях, не подпадающих под действие предыдущего подпункта, договор касается товара, определенного индивидуальными признаками, и неиндивидуализированного товара, который должен быть взят из определенных запасов либо изготовлен или произведен, и стороны в момент заключения договора знали о том, что товар находится либо должен быть изготовлен или произведен в определенном месте, – в предоставлении товара в распоряжение покупателя в этом месте;

в) в других случаях – в предоставлении товара в распоряжение покупателя в месте, где в момент заключения договора находилось коммерческое предприятие продавца.

2. Он обязан дать покупателю извещение об отправке с указанием товара, если в соответствии с договором или Конвенцией передает товар перевозчику и

если товар четко не идентифицирован для целей договора путем маркировки, посредством отгрузочных документов или иным образом.

3. Он должен заключить такие договоры, которые необходимы для перевозки товара в место назначения надлежащими при данных обстоятельствах способами транспортировки и на условиях, обычных для такой транспортировки, если продавец обязан обеспечить перевозку товара.

4. Он должен по просьбе покупателя представить ему всю имеющуюся информацию, необходимую для осуществления страхования, если не обязан застраховывать товар при его перевозке.

Продавец обязан поставить товар:

а) если договор устанавливает или позволяет определить дату поставки – в эту дату;

б) если договор устанавливает или позволяет определить период времени для поставки – в любой момент в пределах этого периода, поскольку из обстоятельств не следует, что дата поставки назначается покупателем;

в) в любом другом случае – в разумный срок после заключения договора.

В случае досрочной поставки продавец сохраняет право до наступления предусмотренной для поставки даты поставить недостающую часть или количество товара либо новый товар взамен поставленного товара, который не соответствует договору, либо устранить любое несоответствие в поставленном товаре при условии, что осуществление им этого права не причиняет покупателю неразумных неудобств или неразумных расходов. Покупатель, однако, сохраняет право потребовать возмещения убытков в соответствии с Конвенцией.

Покупатель может установить дополнительный срок разумной продолжительности для исполнения продавцом своих обязательств. За исключением случаев, когда покупатель получил извещение от продавца о том, что он не осуществит исполнение в течение установленного таким образом срока, покупатель не может в течение этого срока прибегать к каким-либо средствам правовой защиты от нарушения договора. Покупатель, однако, не лишается тем самым права требовать возмещения убытков за просрочку в исполнении.

Если продавец обязан передать документы, относящиеся к товару, он должен сделать это в срок, в месте и в форме, требуемыми по договору. Если продавец передал документы ранее указанного срока, он может до истечения этого срока устранить любое несоответствие в документах, при условии, что осуществление им этого права не причиняет покупателю неразумных неудобств или неразумных расходов. Покупатель, однако, сохраняет право потребовать возмещение убытков в соответствии с *Конвенцией*.

Продавец должен поставить товар, который по количеству, качеству и описанию соответствует требованиям договора и который затарирован или упакован так, как это требуется по договору. За исключением случаев, когда стороны договорились об ином, товар не соответствует договору, если он:

а) не пригоден для тех целей, для которых товар того же описания обычно используется;

б) не пригоден для любой конкретной цели, о которой продавец прямо или косвенно был поставлен в известность во время заключения договора, за исключением тех случаев, когда из обстоятельств следует, что покупатель не полагался или что для него было неразумным полагаться на компетентность и суждения продавца;

в) не обладает качествами товара, представленного продавцом покупателю в качестве образца или модели;

г) не затарирован или не упакован обычным для таких товаров способом, а при отсутствии такового – способом, который является надлежащим для сохранения и защиты данного товара.

3. Продавец не несет ответственности на основании подпунктов а-г предыдущего пункта за любое несоответствие товара, если во время заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таком несоответствии.

Покупатель должен осмотреть товар или обеспечить его осмотр в такой короткий срок, который практически возможен при данных обстоятельствах.

Если договором предусматривается перевозка товара, осмотр может быть отложен до прибытия товара в место его назначения.

Если место назначения товара изменено во время его нахождения в пути или товар переотправлен покупателем, и при этом покупатель не имел разумной возможности осмотреть его, а продавец во время заключения договора знал или должен был знать о возможности такого изменения или такой переотправки, осмотр товара может быть отложен до его прибытия в новое место назначения.

Покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если он не дает продавцу извещение, содержащее данные о характере несоответствия, в разумный срок после того, как оно было или должно было быть обнаружено покупателем. В любом случае покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если он не дает продавцу извещение о нем не позднее, чем в пределах двухлетнего срока, считая с даты фактической передачи товара покупателю, поскольку этот срок не противоречит договорному сроку гарантии. Продавец не вправе ссылаться на положения Конвенции, если несоответствие товара связано с фактами, о которых он знал или не мог не знать и о которых он не сообщил покупателю.

Если товар не соответствует договору, покупатель может потребовать замены товара только в том случае, когда это несоответствие составляет существенное нарушение договора и требование о замене товара заявлено либо одновременно с извещением, либо в разумный срок после него. Если товар не соответствует договору, покупатель может потребовать от продавца устранить это несоответствие путем исправления, за исключением случаев, когда это является неразумным с учетом всех обстоятельств. Требование об устранении несоответствия товара договору должно быть заявлено либо одновременно с извещением, либо в разумный срок после него.

Если товар не соответствует договору и независимо от того, была ли цена уже уплачена, покупатель может снизить цену в той же пропорции, в какой

стоимость, которую фактически поставленный товар имел на момент поставки, соотносится со стоимостью, которую на тот же момент имел бы товар, соответствующий договору.

Продавец несет ответственность по договору и по Конвенции за любое несоответствие товара, которое существует в момент перехода риска на покупателя, даже если это несоответствие становится очевидным только позднее.

Продавец также несет ответственность за любое несоответствие товара, которое возникает после момента, указанного в предыдущем пункте, и является следствием нарушения им любого своего обязательства, включая нарушение любой гарантии того, что в течение того или иного срока товар будет оставаться пригодным для обычных целей или какой-либо конкретной цели, либо будет сохранять обусловленные качества или свойства.

Если продавец не исполняет какого-либо из своих обязательств по договору или по Конвенции, покупатель может:

- а) осуществить права, предусмотренные в Конвенции;
- б) потребовать возмещения убытков.

Осуществление покупателем своего права на другие средства правовой защиты не лишает его права требовать возмещения убытков. Никакая отсрочка не может быть предоставлена продавцу судом или арбитражем, если покупатель прибегает к какому-либо средству правовой защиты от нарушения договора.

Продавец обязан принять разумные меры для сохранения товара:

- если покупатель допускает просрочку в принятии поставки;
- в тех случаях, когда уплата цены и поставка товара должны быть произведены одновременно;
- если покупатель не уплачивает цену, а продавец либо еще владеет товаром, либо иным образом в состоянии контролировать его.

Продавец вправе удерживать товар, пока его разумные расходы не будут компенсированы покупателем. Если покупатель получил товар и намерен осуществить право отказаться от него, он должен принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для сохранения товара. Он вправе удерживать товар, пока его разумные расходы не будут компенсированы продавцом.

Сторона, которая обязана принять меры для сохранения товара, может сдать его на склад от третьего лица за счет другой стороны, если только связанные с этим расходы не являются неразумными. Она может также продать его любым надлежащим способом, если другая сторона допустила неразумную задержку с вступлением во владение товаром, или с принятием его обратно, или с уплатой цены либо расходов по сохранению, при условии, что другой стороне было дано разумное извещение о намерении продать товар. Это касается и скоропортящихся продуктов. При этом сторона, продающая товар, имеет право удержать из полученной от продажи выручки сумму, равную разумным расходам по сохранению и продаже товара. Остаток она должна передать другой стороне.

Согласно требованиям международных конвенций и внутреннему законодательству большинства государств, в обязанности покупателя входит приемка поставки товара и уплата за него цены в соответствии с требованиями договора и Венской конвенции 1980 г.

Покупатель обязан:

- совершить все действия, которые можно было бы разумно ожидать от него для того, чтобы позволить продавцу осуществить поставку;
- принять товар.

Если на основании договора покупатель должен определять форму, размеры или иные данные, характеризующие товар, и если он не составит такую спецификацию либо в согласованный срок, либо в разумный срок после получения запроса от продавца, последний может без ущерба для любых других прав, которые он может иметь, сам составить эту спецификацию в соответствии с такими требованиями покупателя, которые могут быть известны продавцу. В тех случаях, когда продавец сам составляет спецификацию, он должен подробно информировать покупателя о ее содержании и установить разумный срок, в течение которого покупатель может составить иную спецификацию. Если после получения сообщения от продавца покупатель не сделает этого в установленный таким образом срок, спецификация, составленная продавцом, будет обязательной.

Обязательство покупателя уплатить цену включает принятие таких мер и соблюдение таких формальностей, которые могут требоваться согласно договору или согласно законам и предписаниям для того, чтобы сделать возможным осуществление платежа. В тех случаях, когда договор был юридически действительным образом заключен, но в нем прямо или косвенно не устанавливается цена или не предусматривается порядок ее определения, считается, что стороны, при отсутствии какого-либо указания об ином, подразумевали ссылку на цену, которая в момент заключения договора обычно взималась за такие товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли.

Если цена установлена в зависимости от веса товара, то в случае сомнения она определяется по весу нетто.

Если покупатель не обязан уплатить цену в каком-либо ином определенном месте, он должен уплатить ее продавцу:

- в месте нахождения коммерческого предприятия продавца;
- если платеж должен быть произведен до передачи товара или документов – то в месте их передачи.

Увеличение расходов по осуществлению платежа, вызванное изменением после заключения договора местонахождения коммерческого предприятия продавца, относится на счет продавца.

Примерно на таких же позициях стоят положения Принципов международных коммерческих договоров (1994 г.), разработанных Международным институтом унификации частного права УНИДРУА. Согласно ст. 6.1.6., денежное обязательство должно быть исполнено в месте, где находится коммерческое

предприятие кредитора. Исключение из этого правила установлено для случаев исполнения денежного обязательства путем денежного перевода. Покупатель должен уплатить цену в тот момент, когда продавец передает ему в распоряжение либо сам товар, либо товарораспорядительные документы, если только он не обязан уплатить цену в какой-либо иной конкретный срок. Продавец может обусловить передачу товара или документов осуществлением такого платежа.

Когда договор предусматривает перевозку товара, продавец может отправить его на условиях, в силу которых товар или товарораспорядительные документы не будут переданы покупателю иначе как против уплаты цены.

Покупатель не обязан уплатить цену до тех пор, пока у него не появилась возможность осмотреть товар, за исключением случаев, когда согласованный сторонами порядок поставки или платежа несовместим с ожиданием появления такой возможности.

Покупатель обязан уплатить цену в день, который установлен или может быть определен в договоре, без необходимости какого-либо запроса или выполнения каких-либо формальностей со стороны продавца.

Утрата или повреждение товара после того, как риск перешел на покупателя, не освобождает его от обязанности уплатить цену, если только утрата или повреждение не были вызваны действиями или упущениями продавца.

Если договор купли-продажи предусматривает перевозку товара и продавец не обязан передать его в каком-либо определенном месте, риск переходит на покупателя, когда товар сдан первому перевозчику для передачи покупателю в соответствии с договором купли-продажи. Если продавец обязан сдать товар перевозчику в каком-либо определенном месте, риск не переходит на покупателя, пока товар не сдан перевозчику в этом месте. То обстоятельство, что продавец уполномочен задержать товарораспорядительные документы, не влияет на переход риска. Однако риск не переходит на покупателя, пока товар четко не идентифицирован для целей данного договора путем маркировки, посредством отгрузочных документов, направленных покупателю извещением или иным образом.

Покупатель принимает на себя риск в отношении товара, проданного во время его нахождения в пути, с момента сдачи товара перевозчику, который выдал документы, подтверждающие договор перевозки. Однако, если в момент заключения договора купли-продажи продавец знал или должен был знать, что товар утрачен или поврежден, и он не сообщил об этом покупателю, такая утрата или повреждение находятся на риске продавца.

Если покупатель обязан принять товар не в том месте, где находится коммерческое предприятие продавца, а в каком-либо ином месте, риск переходит, когда наступил срок поставки и покупатель осведомлен о том, что товар предоставлен в его распоряжение в этом месте. Если договор касается еще не идентифицированного товара, считается, что товар не предоставлен в распоряжение покупателя, пока он четко не идентифицирован для целей данного договора.

Покупатель должен принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для сохранения товара, если он получил товар и

намерен осуществить право отказаться от него. Он вправе удерживать товар, пока его разумные расходы не будут компенсированы продавцом.

Если товар, отправленный покупателю, был предоставлен в его распоряжение в месте назначения, и он осуществляет право отказа от него, покупатель должен вступить во владение товаром за счет продавца при условии, что это может быть сделано без уплаты цены и без неразумных неудобств или неразумных расходов. Данное положение не применяется в том случае, если продавец или лицо, уполномоченное на принятие товара за его счет, находится в месте назначения товара.

5 Приостановление и расторжение договора

Согласно Венской конвенции 1980 г., сторона может приостановить исполнение своих обязательств, если после заключения договора становится видно, что другая сторона не исполнит значительную часть своих обязательств в результате:

- а) серьезного недостатка в ее способности осуществить исполнение или в ее кредитоспособности;
- б) ее поведения по подготовке исполнения или по осуществлению исполнения договора.

Если продавец уже отправил товар до того, как выявились основания, указанные выше, он может воспрепятствовать передаче товара покупателю, даже если покупатель располагает документом, дающим ему право получить товар.

Сторона, приостанавливающая исполнение, независимо от того, делается ли это до или после отправки товара, должна немедленно дать извещение об этом другой стороне и должна продолжить осуществление исполнения, если другая сторона предоставляет достаточные гарантии исполнения своих обязательств.

В случае, если до установленной для исполнения договора даты становится ясно, что одна из сторон совершит существенное нарушение договора, другая сторона может заявить о его расторжении и, если позволяет время, направить разумное извещение. Данные требования неприменимы, если другая сторона заявила, что она не будет исполнять свои обязательства.

При поставке товара отдельными партиями неисполнение одной из сторон каких-либо из ее обязательств в отношении любой партии составляет существенное нарушение договора в отношении этой партии. Другая сторона может заявить о расторжении договора в отношении этой партии.

Если неисполнение одной стороной какого-либо из ее обязательств в отношении любой партии дает другой стороне оправданные основания считать, что существенное нарушение договора будет иметь место в отношении будущих партий, она может заявить о расторжении договора на будущее при условии, что она сделает это в разумный срок.

Покупатель, который заявляет о расторжении договора в отношении какой-либо партии товара, может одновременно заявить о его расторжении в от-

ношении уже поставленных или подлежащих поставке партий товара, если по причине их взаимосвязи они не могут быть использованы для цели, предполагавшейся сторонами в момент заключения договора.

Принципы международных коммерческих договоров (УНИДРУА) предлагают, если основание отказа от договора затрагивает только отдельные его условия, последствия отказа ограничиваются этими условиями, если только (принимая во внимание обстоятельства), не представляется неразумным сохранить в силе остальную часть договора.

Отказ имеет обратную силу. При отказе от договора любая сторона вправе требовать возврата всего, что она предоставила в соответствии с договором или его частью, от которой она отказалась. При условии, что она одновременно возвращает все, что она получила по договору или его части, от которой она отказалась, или, если невозможен возврат в натуре, сторона компенсирует все, что она получила.

Сторона, которая знала или должна была знать об основаниях отказа, является ответственной за убытки, возмещение которых должно поставить другую сторону в положение, в котором она находилась бы, если бы она не заключила договор.

Расторжение договора освобождает обе стороны от их обязательств по договору при сохранении права на взыскание убытков.

Сторона, исполнившая договор полностью или частично, может потребовать от другой стороны возврата всего того, что было ею поставлено или уплачено по договору. Если обе стороны обязаны осуществить возврат полученного, они должны сделать это одновременно.

Покупатель утрачивает право заявить о расторжении договора или потребовать от продавца замены товара, если для покупателя невозможно возвратить товар в том же по существу состоянии, в котором он его получил. Исключения составляют следующие случаи:

а) если невозможность возвратить товар или возвратить товар в том же по существу состоянии, в котором он был получен покупателем, не вызвана его действием или упущением;

б) если товар или часть товара пришли в негодность или испортились в результате осмотра;

в) если товар или его часть были проданы в порядке нормального ведения торговли или были потреблены или переделаны покупателем в порядке нормального использования до того, как он обнаружил или должен был обнаружить несоответствие товара договору.

Если продавец обязан возвратить цену, он должен также уплатить проценты с нее, считая с даты уплаты цены. Покупатель должен передать продавцу весь доход, который покупатель получил от товара или его части:

а) если он обязан возвратить товар полностью или частично;

б) если для него невозможно возвратить товар полностью или частично либо возвратить товар полностью или частично в том же по существу со-

стоянии, в котором он получил его, но он тем не менее заявил о расторжении договора или потребовал от продавца замены товара.

Согласно Венской конвенции 1980 г., убытки за нарушение договора одной из сторон составляют сумму, равную тому ущербу, включая упущенную выгоду, который понесен другой стороной вследствие нарушения договора. Такие убытки не могут превышать ущерба, который нарушившая договор сторона предвидела или должна была предвидеть в момент заключения договора как возможное последствие его нарушения, учитывая обстоятельства, о которых она в то время знала или должна была знать.

Сторона, требующая возмещения убытков, может взыскать разницу между договорной ценой и ценой по совершенной взамен сделке, а также любые дополнительные убытки, если договор расторгнут и если разумным образом и в разумный срок после расторжения покупатель купил товар взамен или продавец перепродал товар.

Когда договор расторгнут и имеется текущая цена на данный товар, сторона, требующая возмещения ущерба, может, если она не осуществила закупку или перепродажу, потребовать разницу между ценой, установленной в договоре, и текущей ценой на момент расторжения договора, а также возмещение любых дополнительных убытков, которые могут быть взысканы. Однако, если сторона, требующая возмещения ущерба, расторгла договор после принятия товара, вместо текущей цены на момент расторжения договора применяется текущая цена на момент такого принятия (т.е. преобладающая в месте, где должна была быть осуществлена поставка, или, если в этом месте не существует текущей цены, – цена в таком другом месте, которое служит разумной заменой, с учетом разницы в расходах по транспортировке товара).

Сторона, ссылающаяся на нарушение договора, должна принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для уменьшения ущерба (включая упущенную выгоду), возникающего вследствие нарушения договора. Если она не принимает таких мер, то нарушившая договор сторона может потребовать сокращения возмещаемых убытков на сумму, на которую они могли быть уменьшены.

Согласно Принципам международных коммерческих договоров (УНИДРУА) потерпевшая сторона имеет право на полную компенсацию ущерба, возникшего в результате неисполнения. Такой ущерб включает любые понесенные стороной потери и всякую выгоду, которой она лишилась, с учетом любой выгоды потерпевшей стороны, полученной ею в результате того, что она избежала расходов или ущерба. Возмещаемый ущерб может иметь нематериальный характер и включать, например, вред здоровью или моральный ущерб.

Компенсации подлежит только ущерб, включая будущий ущерб, который установлен с разумной степенью достоверности. Компенсации может подлежать утрата благоприятной возможности, пропорционально вероятности ее возникновения. Если размер убытков не может быть установлен с разумной степенью достоверности, определение их размера осуществляется по усмотрению суда.

Сторона, которая не исполнила обязательство, отвечает только за ущерб, который она предвидела или могла разумно предвидеть при заключении договора как вероятное последствие ее неисполнения.

Если ущерб причинен частично в результате действия или упущения потерпевшей стороны или другого события, в отношении которого она несет риск, размер возмещаемых убытков должен быть уменьшен в той мере, в которой эти факторы способствовали возникновению ущерба с учетом поведения каждой из сторон.

Если сторона допустила просрочку в уплате цены или иной суммы, другая сторона имеет право на проценты с просроченной суммы, без ущерба для любого требования о возмещении убытков, которые могут быть взысканы.

Размер процентов годовых должен составлять среднюю банковскую ставку по краткосрочному кредитованию первоклассных заемщиков, превалирующую в отношении валюты платежа в месте платежа, либо, если такая ставка отсутствует в этом месте, то такую же ставку в государстве валюты платежа. При отсутствии такой ставки в любом из этих мест в качестве ставки процентов годовых должна применяться соответствующая ставка, установленная законом государства валюты платежа.

Потерпевшая сторона имеет право на возмещение дополнительных убытков, если неплатеж причинил ей больший ущерб.

Если не согласовано иного, проценты годовых на сумму убытков, выплачиваемых за неисполнение неденежного обязательства, начисляются с момента, когда произошло неисполнение.

Убытки должны быть выплачены единовременно в полной сумме. Однако они могут быть выплачены по частям, если характер ущерба делает это приемлемым. Убытки, выплачиваемые по частям, могут быть индексированы. Их исчисляют либо в валюте денежного обязательства, либо в валюте, в которой был понесен ущерб, в зависимости от того, что более соответствует обстоятельствам.

Если договор предусматривает, что неисполнившая сторона должна уплатить установленную сумму потерпевшей стороне за допущенное нарушение, потерпевшая сторона имеет право получить эту сумму, независимо от размера действительно понесенного ею ущерба. Однако независимо от какого-либо соглашения об ином, установленная сумма может быть снижена до разумных пределов, если она чрезмерно велика с учетом возникшего от неисполнения ущерба и других обстоятельств.

В международной торговле заключаемые контракты имеют сложную структуру и заключаются на длительные сроки. В ходе их реализации возникают всевозможные риски невыполнения обязательств. Согласно Венской конвенции 1980 г. сторона не несет ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, если докажет, что оно было вызвано препятствием вне ее контроля и что от нее нельзя было разумным образом ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора либо избежания или преодоления этого препятствия или его последствий.

Освобождение от ответственности распространяется лишь на тот период, в течение которого существует данное препятствие. Сторона, которая не исполняет свое обязательство, должна дать извещение другой стороне о препятствии и его влиянии на ее способность осуществить исполнение. Если это извещение не получено другой стороной в течение разумного срока после того, как об этом препятствии стало или должно было стать известно не исполняющей свое обязательство стороне, эта последняя сторона несет ответственность за убытки, являющиеся результатом того, что такое извещение получено не было.

Сторона не может ссылаться на неисполнение обязательства другой стороной в той мере, в какой это неисполнение вызвано действиями или упущениями первой стороны.

Одним из ярких примеров освобождения от ответственности является форс-мажор, история которого уходит корнями в кодекс Наполеона. В большинстве случаев форс-мажор имеет место, когда исполнение договора становится невозможным в связи с наступлением непредвиденных событий вне контроля сторон.

Понятие форс-мажора содержится в Принципах международных коммерческих договоров (УНИДРУА). Ст. 7.1.7. указывает, что сторона освобождается от ответственности за неисполнение, если она докажет, что неисполнение было вызвано препятствием вне ее контроля и что от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора либо избежания или преодоления этого препятствия или его последствий. Если препятствие носит временный характер, освобождение от ответственности имеет силу на период времени, который является разумным, принимая во внимание влияние препятствия на исполнение договора. Положения настоящей статьи не лишают сторону возможности воспользоваться правом прекратить договор или приостановить исполнение, либо просить уплаты процентов годовых.

Как правило, обстоятельства, при которых возникают препятствия для исполнения обязательств по договору включают три элемента:

- они возникают вне контроля;
- они должны носить существенный характер;
- они должны быть неожиданны и непредвиденны.

Определение затруднений содержится в Принципах УНИДРУА. Согласно ст. 6.2.2 затруднениями считается случай, когда возникают события, существенным образом изменяющие равновесие договорных обязательств в силу либо возрастания для стороны стоимости исполнения, либо уменьшения ценности получаемого стороной исполнения. Помимо этого события:

- а) возникают или становятся известны потерпевшей стороне после заключения договора;
- б) не могли быть разумно учтены потерпевшей стороной при заключении договора;
- в) находятся вне контроля потерпевшей стороны;
- г) риск их возникновения не был принят на себя потерпевшей стороной.

В случае возникновения затруднений необходимо решать проблему изменения условий договора в связи с существенно изменившимися обстоятельствами. Между форс-мажором и затруднениями есть определенные различия. Они заключаются в основном в том, что при затруднениях исполнение договора для одной из сторон становится гораздо более обременительным, но не невозможным, в то время как форс-мажор означает, что исполнение заинтересованной стороной стало невозможным, по крайней мере, временно.

Согласно Нью-Йоркской конвенции «Об исковой давности в международной купле-продаже товаров» 1974 г. *под сроком исковой давности следует понимать период времени, вследствие истечения которого требования покупателя и продавца друг к другу, вытекающие из договора между народной купли-продажи товаров или связанные с его нарушением, прекращением либо недействительностью, не могут быть осуществлены.*

Срок исковой давности устанавливается на четыре года.

Право на иск возникает:

- из нарушения договора — в день, когда имело место такое нарушение;
- вытекающее из дефекта или иного несоответствия товара условиям договора — со дня фактической передачи товара покупателю или его отказа от принятия товара;
- основанное на обмане, совершенном до либо во время заключения договора или во время его исполнения — со дня, когда обман был или разумно мог быть обнаружен.

Темы рефератов для семинарских занятий

1. Понятие международной торговой сделки.
2. Заключение международной торговой сделки.
3. Характеристика торговых переговоров.

ТЕМА 7. Содержание внешнеторгового контракта

1 Основные разделы внешнеторгового контракта. Расчеты по контракту

2 Банковские гарантии

3 Резервные обязательства

1 Основные разделы внешнеторгового контракта. Расчеты по контракту

Понятие «сделка» несколько шире, чем «договор». Наиболее часто используется «контракт». По традиции в законодательстве и правовой практике стран СНГ чаще всего применяют понятие «внешнеторговый контракт». Цель

внешнеторгового контракта – закрепить взаимную выгоду, определить основные обязанности и ответственность сторон. Практика международной торговли выработала некоторые общепринятые требования к содержанию контракта. Он включает следующие основные разделы:

1. Преамбула.
2. Предмет контракта.
3. Сроки.
4. Базисные условия поставки.
5. Качество и количество.
6. Цена и условия расчетов.
7. Страхование.
8. Упаковка и маркировка.
9. Сдача-приемка товара.
10. Гарантии и рекламации.
11. Ответственность.
12. Условия об обстоятельствах непреодолимой силы (форс-мажор).
13. Штрафные санкции.
14. Порядок рассмотрения споров (арбитраж).
15. Другие условия.

Внешнеторговый контракт – это разновидность договора международной купли-продажи товаров, поэтому все его разделы должны соответствовать обязательным предписаниям норм международного законодательства (Венской конвенции 1980 г. О договорах международной купли-продажи товаров и т.п.).

Контракт начинается с определения сторон. Указываются:

1. Название стороны (указывается полное юридическое наименование фирмы).
2. Место нахождения.
3. Юридические адреса.
4. Должность, инициалы и компетенция лица, подписывающего контракт.
5. Определения сторон (продавец-покупатель; заказчик-исполнитель и т.п.).

В разделе «Предмет контракта» обычно определяется вид сделки (купля-продажа, аренда, подряд и т.п.) и товар. Если поставляется целый ряд товаров, то они перечисляются в соответствующих приложениях (спецификациях), на которые делается ссылка. Когда предметом сделки является товар со сложными техническими характеристиками, то добавляются специальные разделы – «Технические условия», «Технические спецификации» и т.д.

Базисные условия поставки выработаны международной торговой практикой. Они распределяют расходы и риски, связанные с доставкой товара, между экспортером и импортером. Эти условия называются базисными, поскольку устанавливают базис цены. Они закрепляют обязанности продавца и покупателя по следующим важным этапам движения товара:

1. Погрузочно-разгрузочные работы.
2. Упаковка.

3. Транспортные расходы.
4. Экспортные и импортные документы.
5. Таможенные пошлины и налоги.
6. Страхование.
7. Риски и др.

Впервые базисные условия поставки были обобщены и опубликованы Международной торговой палатой (ICC International Chamber of Commerce) в справочнике коммерческих торговых терминов Инкотермс. Последние редакции вышли в 1990 г. и 2000 г. Он широко используется в качестве международного торгового обычая. В соответствии с Инкотермс 2000, 13 терминов разбиты на 4 группы в зависимости от обязательств продавца и покупателя.

1. EXW – с завода в поименованном пункте (Ex Works... Named Place). По данному базису продавец выполняет свои обязательства по поставке, когда он передает товар в распоряжение покупателя у себя на предприятии (заводе, складе, плантации). При этом товар должен быть подготовлен продавцом для отправки в транспортабельном состоянии (полностью готов к отгрузке). Он подает транспортное средство к погрузке и организует погрузку товара покупателю. Погрузка осуществляется за счет покупателя. Инкотермс 1990 об этом умалчивал.

Покупатель несет все риски за организацию перевозки до места назначения. На нем также лежит таможенная очистка и получение экспортной лицензии.

2. FCA – свободно у перевозчика в поименованном пункте (Free Carrier... Named Place). Продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке товара, прошедшего вывозную таможенную очистку, с момента его передачи в распоряжение перевозчика в поименованном пункте. Чаще всего этим поименованным пунктом является грузовой терминал магистрального транспорта (железнодорожная станция, автомобильная станция, аэропорт). По Инкотермс-2000 у продавца есть возможность выбора: поставить товар на своем предприятии (предположим, на предприятии имеется железнодорожная колея), и тогда он отвечает за погрузку товара на транспортное средство перевозчика; или доставить за свой счет товар на терминал магистрального транспорта, где перевозчик за счет покупателя разгружает товар, прибывший на транспортном средстве продавца. В Инкотермс-1990 эти моменты не оговаривались.

Данный базис предполагает участие в перевозке любых видов транспорта, включая смешанные перевозки.

3. FAS – Свободно вдоль борта судна в поименованном порту отправления (Free Alongside Ship... Named of Shipment). Продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке, когда товар размещен вдоль борта судна на причале в согласованном порту отгрузки. С этого момента покупатель должен нести все расходы и риски гибели или повреждения товара. По Инкотермс-2000 обязанность по обеспечению таможенной очистки и получению экспортной лицензии лежит на продавце. Ранее это было обязанностью покупателя.

4. FOB – свободно на борту судна в поименованном порту отгрузки (Free Board... Named Port of Shipment). Продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки. С этого момента (то есть начиная со стивидорских расходов по размещению груза в трюмах судна - штивки) покупатель должен нести все расходы и риски гибели или повреждения товара. По условиям FOB на продавца возлагаются обязанности по очистке товара от пошлин для экспорта.

Данный базис может применяться только при перевозке груза водными видами транспорта (морским, речным).

5. CFR – стоимость и фрахт в поименованном порту отгрузки (Cost and Freight... Named Port of Shipment). При данном базисе поставки Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для поставки товаров в порт назначения. Риск утраты, порчи или повреждения товара переходит с продавца на покупателя в момент перехода товара через поручни судна в порту отправления. В соответствии с базисом *СРК* на продавце лежат обязательства по экспортной очистке товара от пошлин.

Данный базис применяется только при водных перевозках (морской, речной транспорт).

6. CIF – стоимость, страхование, фрахт в поименованном порту отгрузки (Cost Insurance. Freight... Named Port of Shipment). Продавец несет те же обязанности, что и при базисе *СРК*, но должен также обеспечить страхование груза от рисков в пользу получателя. Продавец заключает договор страхования и пересылает полис вместе с другими документами получателю.

Данный базис применяется только при водных перевозках.

7. CPT – провозная плата оплачена до поименованного пункта (Carriage paid to... Named Place of Destination). По данному базису продавец оплачивает доставку товара до поименованного пункта в стране назначения. Риск утраты, порчи, хищения и т. д. переходит с продавца на покупателя в момент передачи товара в распоряжение первого перевозчика в пункте отправления.

Данный базис применяется при перевозках любым видом транспорта, в том числе и в смешанных сообщениях. В обязанности продавца по данному базису входит осуществление экспортной таможенной очистки.

8. CIP – провозная плата и страхование оплачены до поименованного пункта (Carriage and Insurance Paid to... Named Place of Destination). По этому базису продавец несет те же обязанности, что и по базису *СРТ*, но с тем дополнением, что продавец должен обеспечить страхование товаров от рисков во время транспортировки. Продавец заключает договор страхования и оплачивает страховую премию. Продавец обязан обеспечить таможенную очистку товара для экспорта.

Данный базис является «сухопутным» («неводным») эквивалентом базиса *CIF*.

9. DAF – поставлено на границе в поименованном пункте (Delivered at Frontier... Named Place). Обязанности продавца считаются выполненными, ко-

гда товар очищен от вывозных таможенных пошлин и поступает на пограничный пункт страны отправления, имея в виду автомобильный или железнодорожный переход на границе. Под термином «граница» понимается любая граница, включая и границу страны назначения. В этой связи необходимо точно оговаривать пограничный переходный пункт или место (например, «пограничный переход Лужайка на российско-финской границе»).

Данный базис поставки, как уже отмечалось, предназначен для применения при перевозках по железной дороге или автотранспортом.

10. DES – поставлено с судна в поименованном порту (Delivered Ex Ship... Named Port of Destination). Обязательства продавца считаются выполненными с момента поставки товара в распоряжение покупателя с судна в порту страны назначения. Все риски по доставке товара в порт назначения несет продавец. Импортная таможенная очистка товара осуществляется покупателем.

Данный базис поставки может использоваться только при перевозках водным транспортом.

11. DEQ – поставлено с причала с уплатой пошлины в поименованном пункте (Ex Quay (Duty Paid... Named Port of Destination)). Обязательства продавца считаются выполненными при поставке товара с момента его предоставления покупателю на причале в порту назначения. В соответствии с Инкотермс-2000 ввозная (импортная) таможенная очистка товара и получение импортной лицензии **DES** – как и при – осуществляется покупателем.

В предыдущей редакции Инкотермс-1990 эта обязанность лежала на продавце.

12. DDU – поставлено без оплаты пошлины в поименованном пункте (Delivered Duty Unpaid... Named Place of Destination). Продавец считается выполнившим свои обязательства с момента поставки товара в поименованный пункт в стране назначения. Продавец оплачивает все расходы по доставке товара и все риски по утрате, хищению и пр., связанные с доставкой товаров.

Расходы по уплате ввозных таможенных пошлин лежат на покупателе. По Инкотермс-2000 расходы по разгрузке товара на предприятии покупателя оплачиваются покупателем. Если же поставка осуществляется в ином месте, погрузка (перегрузка) товара на транспортное средство покупателя оплачивается продавцом.

Инкотермс-1990 эти вопросы не оговаривал.

13. DDP – поставлено с оплатой пошлины в поименованном пункте (Delivered Duty Paid... Named Place of Destination). Продавец считается выполнившим свои обязательства с момента предоставления товара в согласованном пункте назначения. Продавец несет все риски по утрате, хищению и пр., связанные с доставкой товара. Продавец оплачивает все сборы по доставке товара, включая таможенные пошлины страны назначения.

Аналогично базису **DDU** по Инкотермс-2000 покупатель оплачивает расходы по разгрузке прибывших транспортных средств, а в случае, когда поставка осуществляется не на предприятии покупателя, она считается завершённой после погрузки (перегрузки) товара на транспортное средство покупателя.

Инкотермс-1990 эти вопросы четко определены не были.

Специфика проведения международных торговых сделок требует четкого определения условий расчетов по контракту.

Международные расчеты в международных торговых сделках – это совокупность средств и способов платежей по денежным требованиям и обязательствам, проводимые через банк. В это понятие включаются валютно-финансовые, кредитные и денежные обязательства, осложненные иностранным элементом.

Подавляющий объем расчетов осуществляется безналичным путем посредством записей на счетах банков. Для осуществления расчетов банки используют свои корреспондентские отношения с иностранными банками, которые сопровождаются открытием счетов «лоро» (счета иностранных банков) и «ностро» (счета данного банка в иностранном). Корреспондентские соглашения определяют порядок расчетов, размер комиссии, методы пополнения израсходованных средств и т.д.

Среди факторов, влияющих на международные расчеты, выделяются следующие:

- политические и экономические отношения между государствами;
- валютное законодательство государств национальной принадлежности сторон;
- банковская практика;
- особенности конкретных сделок и др.

Платежные условия включают:

- валюту цены;
- валюту платежа;
- место платежа;
- валютные оговорки;
- форму расчетов;
- порядок оплаты;
- дополнительные условия.

Участники внешнеторгового контракта могут предлагать свой вариант платежных условий, подчинить все отношения платежа одной правовой системе или распределить на несколько. Например, подчинить форму международных расчетов международному обычаю, а ответственность за просрочку платежа – праву страны должника.

Формы оплаты по внешнеторговому контракту условно можно разделить на 2 группы:

1. Ничем не обусловленные формы оплаты, когда для осуществления платежа от сторон не требуется выполнения дополнительных действий и предоставления каких-либо документов. Сюда относятся кредитовый перевод, расчеты посредством векселей и чеков.

2. Формы оплаты, требующие выполнения определенных условий. Это аккредитив и инкассо. Определенными условиями может быть предоставление документов. Документы могут быть следующие:

1. Коммерческие документы:
 - счет или счет-фактура (инвойс);
 - проформы инвойсов;
 - сертификаты происхождения;
 - складские свидетельства и др.

В коммерческих счетах обычно указываются:

- наименование сторон;
- номер;
- пункты отгрузки и назначения товара;
- количество и цена товара;
- общая сумма к оплате;
- условия поставки и т.п.

2. Транспортные документы:

- коносаменты;
- штурманские расписки;
- товарно-транспортные накладные (железнодорожные, СМК и др.);
- приемо-сдаточные акты;
- почтовые свидетельства;
- свидетельства экспедитора и др.

3. Финансовые документы: векселя, чеки и др.

4. Страховые, таможенные документы и др.

На практике существуют и другие формы расчетов, например, расчеты путем телеграфных или почтовых переводов.

Необходимо учитывать, что соглашение стороны с банком о порядке расчетов является самостоятельным и отличается от обязательств, по которым производится платеж. Принимая поручение клиента, банк не зависит от договора купли-продажи и той формы оплаты, которая в нем указана.

Межбанковские расчеты могут осуществляться на валовой основе (каждый платеж обрабатывается последовательно) и клирингом (зачет взаимных встречных платежей участников). Недостатком клиринга является сложность организации и связанные с этим риски.

Наиболее эффективное регулирование международных расчетов осуществляется международными правилами, которые содержатся в специальных конвенциях и определены обычно правовыми нормами).

Международный банковский перевод – это расчетная банковская операция, осуществляемая посредством направления телеграфом, телексом или по почте платежного поручения одного банка (в отдельных случаях другие небанковские финансовые организации) другому, когда такие банки находятся на территории различных государств.

Важными документами в области правового регулирования международных кредитовых переводов, которые имеют рекомендательный характер, являются:

- Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международных кредитовых переводах 1992 г.;

- Правовое руководство ЮНСИТРАЛ об электронном переводе средств 1986 г.;

- Руководство Международной торговой палаты по международному межбанковскому переводу средств и компенсации 1990 г.

В Типовом законе ЮНСИТРАЛ о международных кредитовых переводах, который носит рекомендательный характер, дается определение кредитового перевода. Так, согласно ст. 2, *кредитовый перевод* представляет собой ряд операций, начиная с платежного поручения перевододателя, осуществляемых с целью передачи средств в распоряжение бенефициара. Этот термин распространяется на любые платежные поручения, выдаваемые банком перевододателя или любым банком-посредником в целях выполнения платежного поручения перевододателя. Платежное поручение, выдаваемое в целях осуществления платежа по такому поручению, считается частью другого кредитового перевода. При использовании кредитового перевода бенефициар не приобретает права требовать от банка перевододателя или иного банка совершения платежа.

«Платежное поручение» означает безусловный приказ в любой форме отправителя банку-получателю передать в распоряжение бенефициара установленную или подлежащую установлению сумму денег, если:

- возмещение банку-получателю должно предоставляться путем дебетования счета отправителя или получения от него платежа иным образом;

- приказ не предусматривает, что платеж должен быть произведен по просьбе бенефициара. Ничто в настоящем пункте не запрещает считать какой-либо приказ платежным поручением лишь в силу того, что в нем содержится указание банку бенефициара держать, пока бенефициар не запросит платеж, средства для бенефициара, который не имеет счета в этом банке.

Типовой закон исходит из принципа безусловности платежного поручения. Если оплата платежного поручения чем-либо обусловлена, то это уже не платежное поручение, и операция в этом случае не является кредитовым переводом. Этим платежное поручение отличается от аккредитива и инкассо.

ЮНСИТРАЛ предлагает использовать коллизионную норму — «права и обязанности сторон, вытекающие из платежного поручения, регулируются правом, выбранным сторонами. При отсутствии договоренности применяется право страны банка - получателя платежа».

Участники международного кредитового перевода:

— «Перевододатель» — лицо, выдающее первое платежное поручение в ходе кредитового перевода;

— «Бенефициар» — лицо, указанное в платежном поручении перевододателя в качестве получателя средств в результате кредитового перевода;

— «Отправитель» — лицо, которое выдает платежное поручение, включая перевододателя и любой банк-отправитель;

— «Банк перевододателя» — банк, где перевододатель имеет счет, с которого производится платеж;

— «Банк бенефициара» — банк, где бенефициар имеет счет, на который производится зачисление платежа;

- «Банк-получатель» – банк, который получает платежное поручение;
- «Банк-посредник» – любой банк-получатель, не являющийся банком перевододателя и банком бенефициара.

Этапы международного кредитового перевода:

1. Перевододатель дает поручение своему банку произвести платеж в пользу бенефициара.

2. Банк перевододателя самостоятельно или посредством банка-посредника дает поручение банку бенефициара произвести платеж в пользу бенефициара.

Выдача платежного поручения и удостоверение его принятия считаются достаточными условиями для принятия платежного поручения к исполнению. Это означает, что банк бенефициара становится связанным обязательствами по осуществлению платежа, что равносильно акцепту по общей теории обязательственного права.

Платежное поручение перевододателя принимается банком только при наличии средств на его счете, достаточных для исполнения поручения, если только договором между перевододателем и банком-отправителем не предусмотрено кредитование этого счета (контокоррент и др.). Не является основанием для отказа принятия платежного поручения отсутствие денежных средств на корреспондентском счете банка перевододателя. При отсутствии достаточных средств на счете отправителя (перевододателя) банк-получатель вправе отказать от акцепта платежного поручения. Банк также вправе отказать от акцепта платежного поручения в случае, если платеж осуществлялся иным образом, однако он не был получен или имеющаяся информация недостаточна для идентификации перевододателя.

Срок исполнения банком-получателем платежного поручения и направления уведомлений:

1. Как правило, банк-получатель, который должен исполнить платежное поручение, обязан сделать это в рабочий день банка, когда оно получено. Если он не делает этого, он исполняет поручение в рабочий день банка после его получения. Однако, если:

а) в платежном поручении указана более поздняя дата, платежное поручение исполняется в эту дату;

б) в поручении указывается дата, когда средства должны быть переданы в распоряжение бенефициара, и из этой даты следует, что исполнение целесообразно перенести на более поздний срок, чтобы банк бенефициара акцептовал платежное поручение и исполнил его в эту дату, платежное поручение исполняется в эту дату.

2. Если банк-получатель исполняет платежное поручение в рабочий день банка после его получения, кроме случаев, когда это происходит в соответствии с подпунктом (а) или (б) пункта 1, банк-получатель должен исполнить поручение, используя в качестве дня валютирования день его получения.

3. Банк-получатель, на который возлагается обязанность исполнить платежное поручение в силу акцепта платежного поручения, должен исполнить

поручение, используя в качестве даты валютирования наиболее позднюю из двух дат: дату получения платежного поручения или дату, когда:

а) при осуществлении платежа путем дебетования счета отправителя в банке бенефициара на счете имеются достаточные средства для платежа по платежному поручению;

б) при осуществлении платежа иным образом, платеж получен.

4. Уведомление, которое требуется направлять или направляется на следующий рабочий день банка после истечения срока исполнения или до этого дня.

5. Банк-получатель, который получает платежное поручение после установленного этим банком-получателем предельного срока для платежных поручений данного вида, имеет право считать это поручение полученным на следующий день, когда банк исполняет платежные поручения такого вида.

6. Если банк-получатель обязан принять какие-либо меры в тот день, когда он не принимает такие меры, он должен принять требуемые меры на следующий день, когда он принимает такие меры.

Отзыв кредитового перевода

Платежное поручение может быть отозвано отправителем лишь в том случае, если банк бенефициара получает поручение об отзыве достаточно заблаговременно и таким образом, чтобы у банка имелась разумная возможность предпринять необходимые действия до момента завершения кредитового перевода или наступления дня, когда средства должны быть переданы в распоряжение бенефициара, в зависимости от того, какой момент наступает позднее.

1. Кредитовый перевод завершается акцептом платежного поручения банком бенефициара в интересах бенефициара. По завершении кредитового перевода банк бенефициара становится должником бенефициара в размере акцептованного им платежного поручения. Завершение кредитового перевода не оказывает никакого иного влияния на отношения между бенефициаром и банком бенефициара.

2. Кредитовый перевод считается завершенным независимо от того обстоятельства, что сумма платежного поручения, акцептованного банком бенефициара, меньше, чем сумма платежного поручения перевододателя в результате взимания сборов одним или несколькими банками-получателями. Завершение кредитового перевода не наносит ущерба каким-либо правам бенефициара на основании применимого права, регулирующего основное обязательство, в отношении возмещения перевододателем суммы этих сборов.

Аккредитивная форма расчетов, несмотря на меньшее распространение по сравнению с другими формами, наиболее полно обеспечивает гарантированность и своевременность получения платежа за поставляемые товары или оказываемые услуги.

Наиболее значимым документом, который регулирует расчеты аккредитивами, являются разработанные Международной торговой палатой «Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов» (последняя редакция 1993 г., публикация № 500). Несмотря на рекомендательный характер,

данные правила широко используются и во многих странах получили закрепление во внутреннем законодательстве.

Под **аккредитивом** понимается соглашение, в силу которого банк (банк-эмитент), действуя по просьбе и на основании инструкций клиента (приказодателя аккредитива) или от своего имени обязуется:

- произвести платеж третьему лицу (бенефициару) или должен оплатить или акцептовать переводные векселя (тратты), выставленные бенефициаром;
- дать полномочия другому банку произвести такой платеж, оплатить и акцептовать переводные векселя (тратты);
- дать полномочия неогоциировать (купить или учесть) переводные векселя другому банку против предусмотренных документов, если соблюдены все условия аккредитива.

Участники аккредитива

Приказодатель аккредитива – лицо (клиент банка), дающее поручение об открытии аккредитива.

Банк-эмитент – банк, открывающий аккредитив по просьбе приказодателя и в соответствии с его указанием. Приказодатель и банк-эмитент могут совпадать в одном лице.

Бенефициар – лицо, в пользу которого открывается аккредитив и производится выплата взамен оговоренных аккредитивом документов.

Авизующий банк – банк, сообщающий бенефициару в соответствии с поручением банка-эмитента об открытии аккредитива в его пользу и исполняющий аккредитив.

Подтверждающий банк – банк, добавляющий к аккредитиву свое подтверждение, то есть принимающий по отношению к обязательству банка-эмитента дополнительные обязательства провести платеж по аккредитиву, акцептовать и оплатить переводные векселя либо выполнить иные действия в соответствии с условиями аккредитива.

Рамбурсирующий банк – производящий рамбурсирование (предоставление денежных средств исполняющему банку для осуществления платежа по аккредитиву или возмещение выплаченных по нему средств) согласно инструкциям банка-эмитента (рамбурсным инструкциям).

Рекламирующий банк – исполняющий банк или выступающий от его имени другой банк, выставяющий рамбурсное требование на рамбурсирующий банк.

Каждое соглашение об аккредитиве должно четко оговаривать способ его исполнения (путем платежа по предъявлении документов; путем платежа с рассрочкой по предъявлении документов; неогоциации (покупки) тратт бенефициара) и четкий перечень документов, против которых производится платеж с аккредитива.

Аккредитив по своей природе представляет собой сделку, обособленную от договора купли-продажи или иного договора, на котором он может быть основан, и банки ни в коей мере не связаны и не обязаны заниматься такими договорами, даже если в аккредитиве есть какая-либо ссылка на такой договор.

Аналогично клиент в результате своих взаимоотношений между банком-эмитентом или бенефициаром не может предъявить претензию по обязательствам банка произвести платеж, оплатить или акцептовать переводной вексель (тратту) или неогоциировать, выполнить любые другие обязательства по аккредитиву.

Бенефициар ни в коем случае не может воспользоваться для своей выгоды договорными отношениями, существующими между банками или между приказодателем аккредитива и банком-эмитентом.

По операциям с аккредитивами все заинтересованные стороны имеют дело только с документами, но не с товарами, услугами и/или другими видами исполнения обязательств, к которым могут относиться документы.

Банки должны проверять все документы, указанные в аккредитиве с разумной тщательностью, с тем, чтобы удостовериться, что по внешним признакам они соответствуют условиям аккредитива. Соответствие указанных документов по внешним признакам условиям аккредитива определяется международным стандартом банковской практики. Документы, которые по внешним признакам окажутся противоречащими друг другу, будут рассматриваться как не соответствующие по внешним признакам условиям аккредитива. Документы, не указанные в аккредитиве, не будут проверяться банком. Если банк получит такие документы, то он их возвратит отправителю или передаст далее, не неся какой-либо ответственности.

Банк-эмитент, подтверждающий банк, если такой есть, или исполняющий банк, действующий от имени вышеупомянутых банков, должен иметь разумный срок, но не более 7 банковских дней со дня получения документов, для проверки этих документов и решения, принять или отказаться от них и информировать соответственно сторону, от которой документы получены, о своем решении.

Если аккредитив содержит условия без указания документов, которые должны быть представлены согласно аккредитиву, банк считает такие условия как не оговоренные и не будет их принимать во внимание.

Банки не несут никакой ответственности за форму, полноту, точность, подлинность, подделку или юридическое значение любых документов, равно как за общие или частные условия, имеющиеся в документах или дополнительно включенные в них. Они также не несут никакой ответственности за описание, количество, вес, качество, кондиционность, упаковку, доставку, ценность или за фактическое наличие указанных в документах товаров, а равно за добросовестность, действия и/или бездействие, платежеспособность, выполнение обязательств, коммерческую репутацию грузоотправителя, перевозчиков или страховщиков товара, или всякого другого лица.

Банки не несут никакой ответственности за последствия задержки или потери в пути каких-либо сообщений, писем или документов, за задержку, а также искажение или другие ошибки, возникающие при передаче телекоммуникационных сообщений. Банки не несут никакой ответственности за ошибки в

переводе или толковании технических терминов и оставляют за собой право передавать термины аккредитивов без их перевода.

Виды аккредитивов

Аккредитивы могут быть:

- отзывные;
- безотзывные.

Все аккредитивы должны ясно указывать, являются ли они отзывными или безотзывными. При отсутствии такого указания аккредитив будет считаться безотзывным.

Отзывной аккредитив может быть изменен или аннулирован банком-эмитентом в любой момент без предварительного уведомления бенефициара.

По способу обеспечения платежа аккредитивы подразделяются на покрытые и непокрытые. Покрытые – если при открытии аккредитива банк-эмитент предварительно предоставляет в распоряжение исполняющего банка денежные средства в сумме аккредитива (валютное покрытие) для исполнения аккредитива на срок действия обязательств банка-эмитента.

Валютное покрытие может предоставляться путем:

- кредитования суммой аккредитива корреспондентского счета исполняющего (подтверждающего, рамбурсирующего) банка в банке-эмитенте или другом банке;
- предоставления исполняющему (подтверждающему, рамбурсирующему) банку права списать сумму аккредитива с ведущегося у него счета банка-эмитента. Такое списание может производиться как за счет имеющихся на счете банка-эмитента денежных средств, так и за счет кредитных линий, открытых банку-эмитенту.

Непокрытые — аккредитивы, в соответствии с которыми банк-эмитент предоставляет авизирующему банку право списывать всю сумму аккредитива с его корреспондентского счета.

Аккредитив может быть револьверным. По мере совершения выплат по револьверному аккредитиву сумма аккредитива (квота) автоматически восстанавливается без внесения изменений в условия, о чем делается специальная оговорка. Квота может восстанавливаться сразу после каждой выплаты по аккредитиву либо с определенной периодичностью в пределах установленной общей суммы лимита и срока для представления документов по аккредитиву.

Револьверный аккредитив с указанной периодичностью использования квоты (платеж раз в месяц, в квартал и др.) может быть кумулятивным или некумулятивным. Если аккредитив обозначен кумулятивный, то квота, не использованная в течение какого-либо периода, переносится на следующий период и может быть использована дополнительно к квоте следующего периода. Квота, не использованная в течение указанного в некумулятивном аккредитиве периода, на следующий период не переносится.

Аккредитив, разрешающий частичные отгрузки, но не содержащий специальную оговорку о возобновлении его суммы, не является револьверным.

Переводным (трансферабельным) является аккредитив, по которому бенефициар (первичный бенефициар) имеет право уполномочить банк, производящий платеж или платеж в рассрочку, акцепт или неограниченную, или любой банк, уполномоченный неограничивать переводящий банк, о том, чтобы аккредитивом могли пользоваться полностью или частично одно или несколько других лиц (вторые бенефициары), если это допускается обязательством, с условием представления документов, указанных в аккредитиве.

Если аккредитив определен банком-эмитентом как переводный, он может быть переведен. Переводный аккредитив может быть переведен только один раз, если иное не предусмотрено в тексте аккредитива. Запрет на перевод аккредитива не означает запрета на уступку выручки по нему.

Аккредитив может быть переведен, только если он четко определен банком-эмитентом как переводный. Термины «делимый», «дробный», «переуступаемый», «передаваемый» и подобные не дают рассматривать аккредитив как переводный.

Банк, осуществляющий перевод аккредитива (переводящий банк), не обязан осуществлять перевод иначе как в пределах и порядке, на которые он однозначно выразил свое согласие.

Бенефициар аккредитива может просить авизующий либо подтверждающий банк открыть под обеспечение аккредитива другой аккредитив, который будет называться компенсационным (встречным, back-to-back). Приказодатель компенсационного аккредитива обязан возместить банку-эмитенту уплаченные в соответствии с условиями данного аккредитива суммы независимо от того, произведена была в его пользу оплата по первому аккредитиву или нет.

Аккредитив с красной оговоркой предполагает наличие среди его условий специальной оговорки, согласно которой банк-эмитент уполномочивает исполняющий банк произвести авансовый платеж на оговоренную сумму бенефициару до представления им всех документов по аккредитиву (до отгрузки товара или оказания услуг). Такая оговорка включается в аккредитив по требованию приказодателя.

Резервный аккредитив (аккредитив stand-by) представляет собой аккредитив, по которому банк выдает независимое обязательство выплатить определенную сумму денежных средств бенефициару по простому требованию (заявлению) или по требованию с представлением соответствующих условиям аккредитива документов, указывающих, что платеж причитается вследствие неисполнения приказодателем какого-либо обязательства или наступления какого-либо события.

Резервный аккредитив является инструментом, посредством которого гарантируется выполнение обязательств (осуществление платежей, поставка товаров, услуг) перед бенефициаром данного аккредитива.

Этапы осуществления условий аккредитива

1. Приказодатель дает поручение банку-эмитенту открыть аккредитив в пользу бенефициара.

2. При необходимости банк-эмитент может привлечь подтверждающий банк для исполнения аккредитива.

3. Банк-эмитент дает поручение авизирующему банку исполнить аккредитив в пользу бенефициара.

4. Бенефициар (экспортер) производит отгрузку, оформляет соответствующие документы и предоставляет их в авизирующий банк.

5. Авизирующий банк проверяет соответствие документов условиям аккредитива и осуществляет платеж бенефициару.

Инкассо представляет собой форму расчетов, при которой поставщик товара (экспортер) дает инкассовое распоряжение обслуживающему банку получить оплату за товар через банк импортера на основании представленных документов.

Наиболее значимым документом, который регулирует расчеты посредством инкассовой формы, являются разработанные Международной торговой палатой «Унифицированные правила и обычаи для инкассо» (последняя редакция 1995 г., публикация № 522). Несмотря на рекомендательный характер, данные правила широко используются и во многих странах получили закрепление во внутреннем законодательстве.

В соответствии с Унифицированными правилами, «инкассо» означает операции, осуществляемые банками на основании полученных инструкций с документами, в целях:

- получения платежа или акцепта;
- выдачи коммерческих документов против платежа или против акцепта;
- выдачи документов на других условиях.

«Документы» означают финансовые и/или коммерческие документы:

- «финансовые документы» означают переводные векселя, простые векселя, чеки или другие подобные документы, используемые для получения денежного платежа;
- «коммерческие документы» означают счета-фактуры, транспортные документы, товарораспорядительные документы или другие какие бы то ни было документы, не являющиеся финансовыми документами.

Участники инкассо:

– *Доверитель (принципал)* – клиент, который поручает банку произвести инкассо;

– *Банк-ремитент* – банк, которому приказодатель поручает произвести инкассо;

– *Инкассирующий банк* – любой банк, кроме банка-ремитента, участвующий в инкассо;

– *Представляющий банк* – инкассирующий банк, осуществляющий представление плательщику;

Плательщик – лицо, которому должно быть сделано представление в соответствии с инкассовым поручением и которое должно совершить платеж или акцептовать переводные векселя.

Все документы, направляемые на инкассо, должны сопровождаться инкассовым поручением, содержащим точные и полные инструкции. Если банк по каким-либо причинам решит не выполнять инкассовое поручение или связанные с ним инструкции, он должен направить уведомление об этом стороне, от которой получены инкассовое поручение или инструкции, по почте либо с применением других средств не позднее дня, следующего за днем получения инкассового поручения или инструкций.

При проведении инкассо банки осуществляют лишь посреднические функции и не несут ответственности за неоплату или неакцепт плательщиком инкассируемых документов.

Инкассо может быть «чистым» и документарным.

«Чистое» инкассо – это инкассо финансовых документов, используемых для получения платежей, не сопровождаемых коммерческими документами.

Документарным называется инкассо финансовых документов, сопровождаемых коммерческими документами.

В инкассовом поручении должен быть ясным образом указан точный период времени, в течение которого плательщик должен предпринять какие-либо действия.

Такие выражения, как «в первую очередь», «срочно», «немедленно» и им подобные, не должны использоваться в связи с представлением или в отношении какого-либо периода времени, в течение которого документы должны быть приняты плательщиком или им должны быть предприняты какие-либо другие действия. Если такие выражения будут использованы, то банки не будут обращать на них внимания.

Документы должны быть представлены плательщику в той форме, в какой они получены, за тем исключением, что банки вправе приклеить любые необходимые марки за счет той стороны, от которой они получили инкассо, если только нет инструкций об ином, и сделать любые необходимые индоссаменты или проставить любые печати или другие идентифицирующие отметки либо знаки, принятые либо требуемые для операции инкассо.

В целях выполнения инструкций доверителя банк-ремитент будет использовать банк, указанный доверителем в качестве инкассирующего банка. При отсутствии такого указания банк-ремитент будет использовать любой банк по своему собственному выбору либо по выбору другого банка в стране платежа либо акцепта или в той стране, где должны быть выполнены другие условия.

Документы и инкассовое поручение могут быть отосланы непосредственно банком-ремитентом инкассирующему банку или через посредство другого банка. Если банк-ремитент не указал определенный представляющий банк, то инкассирующий банк может использовать представляющий банк по своему собственному выбору.

В случае, если документы подлежат оплате по предъявлению, представляющий банк должен сделать представление к платежу без задержки. Если документы подлежат оплате в срок иной, чем по предъявлению, представляющий банк должен, когда запрошен акцепт, сделать представление к акцепту без за-

держки, а когда запрошен платеж, сделать представление к платежу не позже соответствующей даты наступления срока платежа.

Банки не несут ответственности в случае невыполнения передаваемых ими инструкций, даже если сами взяли на себя инициативу в выборе того или иного банка.

Участвующие в инкассо банки не несут никаких обязательств в отношении проверки полученных документов, кроме проверки соответствия их перечню, который дан в инкассовом поручении.

Банки не несут ответственности за форму, достаточность, точность, подлинность, подделку, юридическую силу любого документа, или за общие или частные условия, содержащиеся в самих документах или привнесенные в них; они также не несут ответственности за описание, количество, качество, состояние, упаковку, поставку, ценность или наличие товара, представленного любыми документами, или за добросовестность, или действия и упущения, платежеспособность, репутацию отправителей, перевозчиков, экспедиторов, получателей или страховщиков товара или другого какого-либо лица.

Банки не несут ответственности за последствия, вызванные задержкой или потерей в пути сообщений, писем или документов, или за задержку, искажение или другие ошибки при передаче сообщений, которые возникли не по вине банков, или за ошибки в переводе и толковании технических терминов.

Этапы осуществления условий инкассо

1. Доверитель выдает банку-ремитенту поручение на получение денежных средств на основании представляемых им документов.

2. Банк-ремитент дает поручение представляющему банку (пересылает документы банку плательщика) на получение денежных средств от плательщика взамен соответствующих документов. Для этой цели он может привлекать инкассирующий банк.

3. Плательщик проверяет документы.

4. Если документы соответствуют всем требованиям, то плательщик подтверждает банку (акцептует) свое согласие на оплату товара. Банк выдает покупателю товарораспорядительные документы против перевода им на счет банка суммы долга и переводит деньги инкассирующему банку для расчета с доверителем (экспортером) – «инкассо с предварительным акцептом». Возможно и инкассо с последующим акцептом – инкассирующий банк сам проверяет соответствие документов условиям контракта, зачисляет стоимость поставленных товаров на счет доверителя, извещает банк плательщика о произведенной операции и направляет ему комплект документов. Плательщик (импортер) проверяет полученные от своего банка документы и при их соответствии требованиям акцептует произведенный платеж.

Банковские гарантии активно используются при реализации контрактов на большие суммы. Многие иностранные компании часто при больших проектах просят предоставить гарантии первоклассных банков в качестве обеспечения взятых обязательств. При этом участники внешнеторгового оборота руководствуются:

- документами Международной торговой палаты:
 - «Унифицированными правилами по договорным гарантиям» (публикация № 325, 1978 г. Новая редакция действует с 1992 г.);
 - «Унифицированными правилами для гарантий по требованию» (публикация № 458, 1992 г.);
 - Введением в «Унифицированные правила для гарантий по требованию» (публикация № 510);
 - «Международной практикой резервных обязательств» (публикация № 590, 1998 г.);
 - «Банковские гарантии в международной торговле» (публикация № 930)
- и др;
- Конвенцией ООН о независимых гарантиях и резервных аккредитивах 1995 г.

2 Банковские гарантии

В «Унифицированных правилах по договорным гарантиям» МТП, действующих с 1992 г., дается определение банковской гарантии: *«Банковская гарантия – безотзывное обязательство банка выплатить указанную в ней сумму в случае, когда третье лицо не произведет определенного исполнения. Гарантия является самостоятельным обязательством, не зависящим от отношений по основному долгу или договору между кредитором и основным должником. Путем выдачи гарантии банк обязуется платить по первому требованию, если содержащиеся в тексте гарантии условия выполнены. Гарантия, как правило, подчиняется праву страны выставившего ее банка».*

Участники банковской гарантии:

- принципал – лицо, надлежащее исполнение обязательств которого обеспечивается банковской гарантией;
- бенефициар – кредитор принципала, в пользу которого выдается банковская гарантия;
- гарант – банк, выдавший по просьбе принципала банковскую гарантию в пользу бенефициара;
- подтверждающий банк – банк, принявший наряду с первоначальным гарантом обязательство перед бенефициаром об уплате полной суммы денежных средств по банковской гарантии либо ее части в соответствии с условиями банковской гарантии;
- банк принципала – банк, обслуживающий принципала по операциям, связанным с выдачей (подтверждением) банковской гарантии;
- банк бенефициара – банк, обслуживающий бенефициара по операциям, связанным с выдачей (подтверждением) банковской гарантии.

В банковской гарантии должны быть отражены следующие сведения:

- наименование принципала, гаранта и бенефициара;
- контракт, в обеспечение обязательств которого выдается гарантия;
- максимальная сумма, которая должна быть выплачена;
- наименование валюты платежа;

— срок, на который выдана банковская гарантия, или событие, при наступлении которого прекращается обязательство гаранта по банковской гарантии;

— условия, на основании которых осуществляется платеж;

— способы заявления требования платежа;

— возможности уменьшения суммы обязательства.

В тексте гарантии должно содержаться указание на ее безотзывный характер.

Для выдачи в пользу бенефициара банковской гарантии, подчиненной Унифицированным правилам МТП, Конвенции ООН о независимых гарантиях и резервных аккредитивах, Международной практике резервных обязательств, в просьбе о выдаче банковской гарантии принципалом делается отметка о подчинении гарантии соответствующим документам.

Отличие банковской гарантии от поручительства

1. Банковская гарантия (в отличие от поручительства) не зависит от основного обязательства, в обеспечение исполнения которого она была выдана, даже если в гарантии содержится ссылка на это обстоятельство.

2. По субъектам обязательства. В качестве банковских гарантов могут выступать только соответствующие кредитные учреждения и страховые организации, а в качестве поручителей – различные юридические лица и граждане.

3. По форме установления отношений. Банки-гаранты подписывают с банками-кредиторами договор банковской гарантии или направляют им гарантийное письмо. Отношения поручительства устанавливаются в результате заключения договора поручительства между банком-кредитором и поручителем.

Виды банковских гарантий:

1. Гарантия по первому требованию (обязательство гаранта произвести платеж по первому требованию бенефициара в соответствии с условиями гарантии).

2. Условная гарантия (обязательства гаранта произвести платеж в соответствии с условиями гарантии по письменному требованию бенефициара, которое сопровождается документами, доказывающими или подтверждающими неисполнение принципалом обязательств).

3. Подтвержденная гарантия (подтверждена в полной сумме либо частично другим банком).

4. Контргарантия (встречное обязательство).

5. Консорциальная гарантия (банковская гарантия, выдаваемая бенефициару несколькими гарантами через основной банк-гарант).

Банки выдают (подтверждают) банковские гарантии по просьбе клиентов и других банков. Они по просьбе клиентов и от своего имени направляют поручения другим банкам на выдачу (подтверждение) ими банковских гарантий и предоставляют гарантам (подтверждающим банкам) контргарантии либо другое обеспечение.

Возникающие в связи с выдачей (подтверждением) банковской гарантии обязательства принципала и гаранта (подтверждающего банка) либо в случае

выдачи (подтверждения) банковской гарантии банком бенефициара или третьим банком по поручению банка принципала обязательства принципала и банка принципала оформляются в заключаемом между ними договоре.

Предметом такого договора может являться порядок возмещения принципалом гаранту (подтверждающему банку, банку принципала) сумм, выплачиваемых по банковской гарантии.

В случае, если договором предусмотрено предоставление банку денежных средств на сумму обязательства по банковской гарантии, предоставляемые принципалом денежные средства перечисляются на соответствующий счет, предназначенный для учета покрытия по банковской гарантии. Перечисление денежных средств на данный счет производится на основании платежного поручения принципала, если иное не определено в договоре.

По гарантиям, выдаваемым (подтверждаемым) по поручениям банков, гаранты (подтверждающие банки) принимают в качестве обеспечения, как правило, денежные средства или контргарантии. Денежные средства предоставляются гарантам (подтверждающим банкам) одним из следующих способов:

- кредитование счета «Ностро» гаранта (подтверждающего банка) на сумму обязательства банковской гарантии (сумму, на которую гарантия подтверждается);

- предоставление гаранту (подтверждающему банку) права списать в момент оплаты по гарантии сумму банковской гарантии (сумму, на которую подтверждена банковская гарантия) с открытого у гаранта (в подтверждающем банке) счета «Лоро» банка, по поручению которого выдана (подтверждена) банковская гарантия.

Уполномоченный работник банка принципала проверяет наличие и правильность оформления заявления на выдачу банковской гарантии и других представленных принципалом документов, соответствие проекта гарантии условиям основного обязательства. Особое внимание обращается на положения банковской гарантии, касающиеся объема и условий ответственности гаранта (сумма, срок действия, порядок представления требования и осуществления расчетов по гарантии).

При надлежащем оформлении представленных документов и приемлемости для банка принципала условий гарантии уполномоченный работник банка составляет проект банковской гарантии (проект письма для бенефициара, содержащего информацию о подтверждении банковской гарантии).

Требования о платеже, предъявленные по выданным банковским гарантиям, рассматриваются уполномоченным работником гаранта.

Требование бенефициара должно поступить гаранту (подтверждающему банку) не позднее срока действия выданной (подтвержденной) им банковской гарантии.

Гарант (подтверждающий банк) рассматривает требование по банковской гарантии и сопровождающие его документы, принимает решение о совершении платежа по гарантии и совершает платеж по гарантии либо в случае отказа от осуществления платежа направляет уведомление об этом бенефициару.

Банковская гарантия вступает в силу с даты ее выдачи бенефициару, если иное не оговорено в тексте гарантии.

Предусмотренное банковской гарантией обязательство гаранта перед бенефициаром ограничивается уплатой денежной суммы, на которую выдана гарантия.

Ответственность гаранта перед бенефициаром за неисполнение или ненадлежащее исполнение гарантом обязательства по банковской гарантии не ограничивается денежной суммой, на которую выдана гарантия, если иное не оговорено в тексте гарантии.

Обязательство гаранта перед бенефициаром по банковской гарантии прекращается:

- при уплате бенефициару денежной суммы, на которую выдана гарантия;
- после окончания срока, на который выдана гарантия;
- вследствие отказа бенефициара от своих прав по гарантии и возвращения ее гаранту;
- вследствие отказа бенефициара от своих прав по гарантии путем письменного заявления об освобождении гаранта от его обязательств;
- по истечении шести лет с даты выдачи гарантии, если в ней не указана дата окончания срока ее действия, либо если платеж по гарантии обусловлен наступлением какого-либо события, либо если оговорка о неприменении срока действия гарантии не включена в ее текст.

3 Резервные обязательства

Резервные обязательства – резервные аккредитивы, банковские гарантии и другие обязательства, подчиненные Международной практике резервных обязательств (публикация МТП N 590, редакция 1998 года, ISP98). Обязательство подчиняется ISP98, если в текст его включена соответствующая оговорка.

Участники резервных обязательств:

- банк-эмитент – банк, выставивший резервное обязательство;
- бенефициар – лицо, указанное в резервном обязательстве, наделенное правом требования платежа по резервному обязательству;
- подтверждающий банк – банк, который в соответствии с предоставленными ему банком-эмитентом полномочиями добавляет к обязательству банка-эмитента свое обязательство произвести платеж по резервному обязательству;
- приказодатель – лицо, по заявлению и за счет которого выставляется резервное обязательство.

По резервному обязательству банк-эмитент обязуется произвести платеж по требованию бенефициара при представлении им документов в соответствии с условиями резервного обязательства.

Банк-эмитент оплачивает представленные ему по резервному обязательству документы по предъявлении, если только резервное обязательство не предполагает:

— акцепт переводного векселя, выставленного бенефициаром на банк-эмитент. В таком случае оплата производится банком-эмитентом путем своевременного акцепта переводного векселя и платежа при наступлении срока платежа;

— платеж с рассрочкой, когда банк-эмитент оплачивает требование бенефициара, своевременно приняв на себя обязательство отложенного платежа и затем в срок осуществив такой платеж;

— негоциацию, когда банк-эмитент оплачивает требование бенефициара путем покупки документов без оборота.

Резервное обязательство является:

— безотзывным (оно не может быть изменено или отменено банком-эмитентом без согласия бенефициара и подтверждающего банка, за исключением случаев, прямо указанных в резервном обязательстве);

— независимым (обязательства банка-эмитента по нему не зависят от: права или способности банка-эмитента получить возмещение от приказодателя; права бенефициара получить платеж от приказодателя; наличия в резервном обязательстве ссылки на какое-либо соглашение о представлении возмещения суммы произведенного платежа или на лежащую в основе резервного обязательства операцию; информированности банка-эмитента об исполнении или неисполнении какого-либо соглашения о возмещении суммы произведенного платежа или лежащей в основе резервного обязательства операции);

— документарным (исполнение банком-эмитентом его обязательств зависит от представления ему документов и проверки по внешним признакам их соответствия условиям резервного обязательства) и действительным с момента его выставления без дополнительных указаний в его тексте.

Резервное обязательство считается выставленным с того момента, когда оно оказалось вне контроля банка-эмитента, если в тексте резервного обязательства не указано иное. Действительность резервного обязательства, а также изменения к нему с момента его выставления означает, что обязательства банка-эмитента не зависят от того, уполномочен ли он приказодателем на выставление резервного обязательства, получил ли банк-эмитент причитающиеся ему платежи, получил ли бенефициар резервное обязательство или изменение к нему и основывается ли он на них или нет.

Виды резервных обязательств:

1. Резервное обязательство исполнения (Performance Standby) обеспечивает исполнение договорного обязательства приказодателя, кроме обязательства произвести платеж, а также покрытие издержек, возникших вследствие неисполнения обязательства приказодателем.

2. Резервное обязательство возврата аванса (Advance Payment) обеспечивает исполнение обязательства по возврату авансового платежа, совершенного бенефициаром в пользу приказодателя.

3. Тендерное резервное обязательство (Bid Bond / Tender Bond Standby) обеспечивает исполнение обязательств приказодателя в связи с выигранным им тендером.

4. Резервное контробязательство (Counter Standby) обеспечивает выставление самостоятельного резервного или другого обязательства бенефициаром резервного контробязательства.

5. Финансовое резервное обязательство (Financial Standby) обеспечивает исполнение обязательств по оплате денежных средств, включая любой финансовый инструмент, предполагающий возврат заемных денежных средств.

6. Резервное обязательство безусловного платежа (Direct Pay Standby) обеспечивает безусловное осуществление платежа, предусмотренного другим платежным обязательством, например, финансовым резервным обязательством.

7. Страховое резервное обязательство (Insurance Standby) обеспечивает исполнение страховой суммы перестраховочного обязательства приказодателя.

8. Коммерческое резервное обязательство (Commercial Standby) обеспечивает исполнение обязательства приказодателя произвести оплату за товары или услуги.

9. Синдицированное (консорциальное) резервное обязательство — резервное обязательство, которое с целью распределения рисков выставляется несколькими банками-эмитентами.

В резервном обязательстве должны быть указаны срок, адрес для представления документов, а также наименование того, кому документы должны быть представлены, и способ их представления. Если способ представления документов не указан, они должны быть представлены на бумажных носителях. Исключением является случай, когда требуется представление только требования о платеже бенефициара, являющегося участником S.W.I.F.T. или банком, которое может быть представлено в виде сообщения S.W.I.F.T. или другого тестированного телетрансмиссионного сообщения.

Этапы оформления и реализации резервных обязательств

Клиенты банка оформляют заявления на резервный аккредитив на бланке заявления на аккредитив, в котором:

- слова «безотзывный аккредитив» заменяются словами «резервный аккредитив»;

- ссылка о подчинении безотзывного документарного аккредитива Унифицированным правилам и обычаям для документарных аккредитивов заменяется ссылкой о подчинении резервного аккредитива Международной практике резервных обязательств;

- заполняются только графы, содержащие необходимую для выставления резервного аккредитива информацию.

Заявления на аккредитив могут также оформляться на специальных бланках, формы которых разрабатываются банками-эмитентами самостоятельно.

К заявлению на резервный аккредитив прилагается копия договора или другого документа, из которого следует необходимость выставления резервного аккредитива. Банк-эмитент в необходимых случаях вправе потребовать, а клиент обязан представить и другие документы.

Обязательства клиента и банка-эмитента, возникающие в связи с выдачей резервного аккредитива, оформляются в заключаемом между ними договоре.

Предметом такого договора может являться порядок возмещения клиентом банку-эмитенту сумм, выплачиваемых по резервному обязательству.

Уполномоченный работник банка-эмитента проверяет правильность оформления заявления (правильность и полноту заполнения реквизитов, изложения условий резервного аккредитива, наличие необходимых подписей и наличие на счете приказодателя необходимой суммы денежных средств, а также соответствие данных заявления на резервный аккредитив данным договора или другого документа, из которого следует необходимость выставления резервного аккредитива.

При надлежащем оформлении заявления на резервный аккредитив и приемлемости для банка его условий заявление на аккредитив принимается к исполнению. Почтовое или телетрансмиссионное сообщение о выставлении резервного аккредитива банка-эмитента направляется бенефициару непосредственно или через банк-корреспондент банка-эмитента, или передается с сопроводительным письмом приказодателю для передачи бенефициару.

Темы рефератов для семинарских занятий

1. Характеристика резервных обязательств.
2. Внешнеторговый контракт.
3. Сделка и её виды.

ТЕМА 8. Международный факторинг

1 Общие представления о международном факторинге

2 Типы международного факторинга и порядок заключения

1 Общие представления о международном факторинге

В последние годы использование факторинга во всем мире быстро растет.

Согласно Конвенции УНИДРУА О международном факторинге 1988 г. «соглашение о факторинге» означает соглашение, заключенное между одной стороной (поставщиком) и другой стороной (фактором), в соответствии с которым:

а) поставщик уступает фактору дебиторскую задолженность, вытекающую из соглашения о продаже товаров (услуг), заключенного между поставщиком и его заказчиком (дебитором), иную, чем та, что вытекает из продажи товаров, приобретенных преимущественно для личных, семейных или домашних нужд;

б) фактор выполняет по крайней мере две функции:

- финансирование поставщика, включая займы и досрочные платежи;
- поддержание счетов (ведение бухгалтерской книги), относящихся к дебиторской задолженности;
- сбор дебиторской задолженности;

— защита от ошибки при погашении долга дебиторами:

в) извещение об уступке дебиторской задолженности отдается дебиторам.

Стороны международного факторинга:

1. Поставщик (кредитор).

2. Дебитор (должник) — покупатель товара (услуг).

3. Фактор (банк или специализированная факторинговая организация).

В отношениях сторон по факторинговому контракту:

а) положение соглашения о факторинге об уступке существующей либо будущей дебиторской задолженности не может рассматриваться как юридически недействительное, вследствие того, что соглашение не оговаривает каждую задолженность отдельно, если при заключении соглашения либо при возникновении такой задолженности можно установить ее отношение к соглашению;

б) положение соглашения о факторинге, в соответствии с которым уступается будущая дебиторская задолженность, имеет юридическую силу для передачи дебиторской задолженности фактору при ее возникновении без какой-либо необходимости в составлении нового акта о передаче.

Дебитор обязан погасить задолженность фактору, если дебитору неизвестно ни одно другое лицо, обладающее преимущественным правом получения долга, и письменное извещение об уступке:

а) отдается дебитору поставщиком или фактором с полномочиями поставщика;

б) разумно определяет дебиторскую задолженность, которая была уступлена, а также фактора, кому или на чей счет дебитор должен произвести оплату;

в) имеет отношение к дебиторской задолженности, вытекающей из соглашения о продаже товаров, заключенного во время или до получения извещения.

При подаче фактором требования против дебитора о погашении задолженности, вытекающей из соглашения о продаже товаров, дебитор может прибегнуть ко всем способам судебной защиты в соответствии с таким соглашением, которыми дебитор мог бы воспользоваться, если бы такое требование было подано поставщиком.

2 Типы международного факторинга и порядок заключения

Виды факторинга:

1. Открытый факторинг.

2. Скрытый факторинг.

Открытый факторинг – сделка, при которой поставщик передает фактору юридическое право требования получения оплаты от должника (покупателя). При этом фактор становится кредитором перед прежним должником. Обязанность поставки остается на поставщике. Поставщик и фактор отправляют уведомление должнику о передаче фактору права требования.

Скрытый факторинг – сделка, при которой поставщик передает фактору права на будущую выручку от продажи товара. Поставщик остается стороной в сделке с должником. При этом должника не ставят в известность о заключении договора факторинга. Поставщик дает поручение фактору, который действует от его имени, на взыскание долга.

Если по договору факторинга финансирование кредитора осуществляется путем покупки у него фактором денежного требования, то фактор приобретает право на все денежные суммы, которые он получит от должника в результате исполнения требования.

Если уступка денежного требования фактору осуществлена в целях обеспечения исполнения им обязательства кредитора и иное не предусмотрено договором факторинга, фактор обязан представить отчет кредитору и передать ему денежную сумму, превышающую обеспеченную уступкой требования сумму долга кредитора.

В случае обращения фактора к должнику с требованием произвести платеж должник вправе предъявить к зачету свои денежные требования, основанные на договоре с кредитором, имевшиеся у него ко времени получения им уведомления об уступке денежного требования фактору.

Кредитор несет перед фактором ответственность за действительность денежного требования, под которое предоставлена денежная сумма.

Денежное требование, являющееся предметом уступки, признается действительным, если кредитор обладает правом на передачу требования и в момент уступки ему неизвестны обстоятельства, вследствие которых должник вправе его не исполнять.

Если денежные средства, полученные фактором по уступленному денежному требованию, оказались меньше суммы долга кредитора по погашению суммы денежного обязательства, кредитор остается ответственным перед фактором за остаток долга, если он выдал поручительство за должника.

Фактор имеет право вернуть кредитору требования, не оплаченные должником в срок, и взыскать с кредитора выплаченные ему денежные суммы и ущерб, причиненный фактору неисполнением должником своих обязательств по договору факторинга с правом регресса.

Основные преимущества факторинга:

- позволяет поставщикам (экспортерам) расширить объем поставок за счет предоставления отсрочки платежа импортерам;
- полное страхование риска неплатежа;
- ускорение сроков получения платежа экспортером по сравнению с аккредитивной формой расчетов;
- увеличивает оборотные средства экспортера и т.п.

Международный форфейтинг – разновидность международного факторинга. Это приобретение одной стороной (форфейтером) у другой стороны (векселедержателя) простого или переводного векселя, срок платежа по которому не наступил. Обычно операции форфейтинга проводятся с векселями,

авалированными банками или специализированными форфейтинговыми организациями, которые имеют стабильное положение на рынке.

Основным документом, который содержит определение понятия международного факторинга, является Конвенция УНИДРУА «О международном факторинге», принятая 28 мая 1988 года.

Конвенция подлежит применению в случае, если сторонами по договору международного факторинга являются субъекты государств, участвующих в Конвенции, при этом, как следует из текста самой Конвенции, ее действие может быть исключено в случаях, если такое решение приняли стороны основного договора купли-продажи товаров, предусмотрев, что в случае заключения факторингового соглашения, в отношении дебиторской задолженности не должна применяться данная Конвенция.

Договоры международного факторинга наряду с их делением на скрытый факторинг и открытый можно классифицировать по следующим признакам:

- условиям ответственности;
- объему передаваемого денежного требования;
- объему прав на платеж;
- характеру проведения международной факторинговой сделки.

Раздел контракта страхование включает четыре основных условия страхования:

1. Предмет страхования (что страхуется).
2. Какие риски страхуются.
3. Кто страхует.
4. В пользу кого страхуют.

Страхование является добровольным актом. При осуществлении международных торговых сделок страхуются товары от рисков повреждения или утраты при транспортировке. При использовании базисных условий поставок ИНКОТЕРМС сторона-страхователь определяется выбором того или иного термина. Так, при условиях FOB продавец страхует транспортировку груза до порта и в порту до погрузки его на борт судна. После этого забота о страховании лежит на покупателе. При условиях CIF продавец обязан нести расходы по страхованию груза до порта покупателя.

В контракте указываются виды страхования и перечисляются риски, от которых товар должен быть застрахован. Если риски не оговариваются, внешнее страхование осуществляется экспортером на условиях «с ответственностью за все риски», которые, однако, не включают утраты или повреждения товаров вследствие умышленных действий или грубой неосторожности самих страхователей, отправителей и получателей, от повреждений из-за внутренних свойств товаров, от военных рисков и так далее. Для этого покупатели часто во избежание непредвиденных убытков предпочитают перечислять те риски, от которых груз должен быть застрахован. Обычно груз страхуется в пользу покупателя или конкретного получателя на 110 % его стоимости. Но в условиях контракта часто уточняется: кто несет расходы по страхованию. Фактически расходы всегда несет покупатель, и они учитываются в цене товара. В обязательство про-

давцов обычно входит представление страховых полисов, которые входят в комплект платежных документов. Страховой полис может быть выписан на предъявителя, если на момент страхования получатель груза еще не известен.

В соответствии с правилами транспортного страхования, страховое покрытие может быть:

- «С ответственностью за все риски»;
- «С ответственностью за частную аварию»;
- «Без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения».

Если заключается контракт на поставку, монтаж и пуск в эксплуатацию оборудования, то сторонами могут быть предусмотрены следующие виды страхования:

- транспортное страхование груза от склада продавца до строительной площадки;
- страхование оборудования и материалов на время их нахождения на складе строительного объекта, в период пуско-наладочных работ;
- страхование результатов работ;
- страхование персонала продавца. Ответственность по договору страхования начинается с момента погрузки груза в пункте отправления для перевозки и действует в течение всей перевозки, включая перегрузку и перевалку, до доставки на склад грузополучателя.

Необходимо иметь в виду, что условия страхования, которые занесены в страховой полис, должны совпадать с условиями аккредитивов, инкассо и других документов.

В международной торговле упаковка товара зависит от ее назначения: для перевозки, для дальнейшей фасовки, для хранения и т.д. В зависимости от назначения стоимость упаковки может колебаться в широких пределах от стоимости самого товара. Требования к упаковке товаров определяются базисными условиями поставок. Так, например, на условиях FOB, FAS, CIF, DEQ и т.п. продавец обязан обеспечить упаковку товара для морской перевозки. Он несет ответственность за повреждения и порчу товара, если они произошли из-за несоответствия упаковки, даже если в контракте по этому поводу нет четких требований.

Покупатель может выдвигать свои требования к упаковке. Причинами этого могут быть: особые условия хранения, необходимость дальнейшей расфасовки и т.д. Подобные требования необходимо оговаривать в контракте.

Маркировка грузов является важнейшим элементом в процессе совершения международных торговых сделок. Маркировка выполняется в соответствии с общепринятыми международными нормами и требованиями покупателей.

Функции маркировки:

- представляет товаросопроводительную информацию (реквизиты сторон, номер контракта, номер транса, вес и габариты мест, номер и количество мест в партии, естественные свойства товара и т.п.);
- указывает транспортным организациям правила обращения с грузом;

— предупреждает об опасностях, которые могут возникнуть при обращении с грузом.

Нередко маркировка товара является эффективным средством рекламы.

Нарушение договорных обязательств можно разделить на 2 части:

1. Неисполнение обязательства.

2. Ненадлежащее исполнение обязательства. Согласно международной правовой практике, сторона, которая допустила нарушение обязательств по контракту, освобождается от ответственности только при наличии обстоятельств непреодолимой силы.

Основная цель ответственности в контрактах — защита стороны, права и интересы которой нарушены.

Способами защиты прав могут быть:

— признание права;

— восстановление положения, существовавшего до нарушения права;

— пресечение действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения;

— признание сделки недействительной и применение последствий ее недействительности, установление факта ничтожности сделки и применение последствий ее недействительности;

— самозащита права;

— возмещение убытков;

— взыскание неустойки (штрафа, пени);

— прекращение или изменение правоотношения;

— расторжение договора и др.

В большинстве международных правовых актов предусматривается принцип: убытки взыскиваются в пользу потерпевшей стороны. Подобные положения содержатся в Венской конвенции 1980 г. и в Принципах УНИДРУА.

Убытки – расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение имущества, а также неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях международного торгового оборота, если бы его право не было нарушено. Убытки за нарушение договора одной из сторон составляют сумму, равную тому ущербу, включая упущенную выгоду, который понесен другой стороной вследствие нарушения договора. Такие убытки не могут превышать ущерба, который нарушившая договор сторона предвидела или должна была предвидеть в момент заключения договора как возможное последствие его нарушения, учитывая обстоятельства, о которых она в то время знала или должна была знать.

Если договор расторгнут и если разумным образом и в разумный срок после его расторжения покупатель купил товар взамен или продавец перепродал товар, сторона, требующая возмещения убытков, может взыскать разницу между договорной ценой и ценой по совершенной взамен сделке, а также любые дополнительные убытки, которые могут быть взысканы.

Неустойка – обязательство должника уплатить кредитору определенную денежную сумму в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств.

Во многих внешнеторговых контрактах устанавливается ограниченный размер штрафных санкций. Они по своим размерам и порядку начисления должны вести к выполнению обязательств, а не к разорению виновной стороны. Увеличение штрафных санкций часто приводит к увеличению стоимости товаров.

Методика расчета убытков согласовывается сторонами в процессе заключения контракта. В контрактах устанавливаются и предельные размеры убытков, при превышении которых покупатели приобретают право расторгнуть контракт и воспользоваться гарантией должного исполнения контракта в случае, если она предусмотрена его условиями. Полученные по этой гарантии средства покупатели используют для покрытия своих убытков и расходов.

Темы рефератов для семинарских занятий

1. Характеристика международного факторинга.
2. Виды международного факторинга.

ТЕМА 9 Порядок рассмотрения споров по внешнеторговым контрактам

1 Виды арбитража

2 Правовое регулирование процессуальной деятельности

1 Виды арбитража

При исполнении обязательств по внешнеторговым контрактам между сторонами часто возникают споры, которые в большинстве случаев решаются путем переговоров. Для этого стороны включают в контракт оговорку о согласительной процедуре разрешения споров. Например, «в случае возникновения споров между сторонами они будут урегулированы путем переговоров». Однако, применение данной оговорки возможно только при наличии благоприятной ситуации и воли сторон.

Если разногласия не удастся решить согласительным способом, стороны (в соответствии с международной практикой) передают дело на рассмотрение арбитражных (третейских) судов. *Виды арбитража:*

1. Институционный – постоянно действующий арбитраж, в котором споры решаются в соответствии с их регламентами. Например, Международный арбитражный суд при Белорусской Торгово-промышленной палате. Каждый институционный суд имеет свой устав, правила рассмотрения дел, список арбитров, из которых стороны выбирают арбитров.

2. Изолированный (Ad hoc) – арбитраж, который создается для решения одного или нескольких споров по конкретному контракту. После того, как спор рассмотрен и решение вынесено, данный суд прекращает свое существование. Правила рассмотрения спора определяются самими сторонами.

В контракте стороны обязаны определить арбитраж, которому будут подведены их споры, установить соответствующий регламент, по которому будет вестись разбирательство и применимое право. Этот раздел называется «арбитражной оговоркой» и звучит примерно так: «Если стороны не урегулируют свои споры путем переговоров, они передают свой спор на рассмотрение Международного арбитражного суда при Белорусской Торгово-промышленной палате, который действует на основании регламента Применимое право – право Республики Беларусь». Арбитражное соглашение имеет обязательный характер для сторон.

2 Правовое регулирование процессуальной деятельности

С целью единообразия процессуальной деятельности под эгидой ООН были разработаны:

1) Арбитражный регламент Европейской экономической комиссии 1966 года;

2) Правила международного коммерческого арбитража Экономической комиссии ООН для Азии и Дальнего Востока (ЭКАДВ) 1966 года (с 1974 года именуется Экономической и социальной комиссией ООН для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО));

3) Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ 1976 года. Данные правила имеют факультативный характер и применяются, если стороны выбрали их в своем контракте.

Для унификации вопросов, связанных с исполнением иностранных арбитражных решений была принята Нью-Йоркская конвенция 1958 г. о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений. В основе этой Конвенции заложены принципы признания и приведения в исполнение всех арбитражных решений, вынесенных на территории страны-участницы и не только тех решений, которые возникли из арбитражных соглашений, заключенных между сторонами, подлежащими юрисдикции государств-участников Конвенции. Далее Конвенция определила перечень причин для отказа в исполнении решения, при этом бремя доказывания возложила на сторону, против которой решение направлено.

Темы рефератов для семинарских занятий

1. Порядок обращения в судебные органы.
2. Стадии судебного процесса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абдулин, А. И. Об истоках международного частного права в России / А. И. Абдулин // Журнал российского права. – 2003. – № 5. – С. 142-148.
2. Авчинкин, Д. В. Международные перевозки. Правовые аспекты перемещения грузов и пассажиров / Д. В. Авчинкин. – Мн., 1999.
3. Ануфриева, Л. П. К вопросу о теории международного частного права / Л. П. Ануфриева // Московский журнал международного права. – 2003. – № 1.
4. Ануфриева, Л. П. Международное частное право. Общая часть / Л. П. Ануфриева. – М., 2000. – Т. 1. – С. 1-72.
5. Ануфриева, Л. П. Международное частное право : учебник : в 3 т. / Л. П. Ануфриева. – М., 2001. – Т. 3: Трансграничные банкротства. Международный коммерческий арбитраж. Международный гражданский процесс. – С. 278-430.
6. Барышев, В. А. Иммунитет государства в международном праве и правовых системах Республики Беларусь и Российской Федерации / В. А. Барышев // Веснік ВДУ. – 2003. – № 4.
7. Бахин, С. В. Модельное право / С. В. Бахин // Правоведение. – 2003. – № 1. – С. 170-185.
8. Богуславский, М. М. Международное частное право : учебник / М. М. Богуславский. – М., 2004. – С. 543-548.
9. Богуславский, М. М. Права российских граждан на получение патентов и на использование научно-технических достижений за рубежом / М. М. Богуславский // Международное частное право: современная практика / под ред. М. М. Богуславского, А. Г. Светланова. – М., 2000. – С. 150-161.
10. Богуславский, М. М. Практика применения принципа иммунитета государства и проблема законодательного регулирования / М. М. Богуславский // Международное частное право : современная практика / под ред. М. М. Богуславского, А. Г. Светланова. – М., 2000. – № 4. – С. 213-238.
11. Богуславский, М. М. Принцип контроля и определение подсудности инвестиционных споров / М. М. Богуславский // Международное частное право: современная практика : сб. статей / под ред. М. М. Богуславского, А. Г. Светланова. – М., 2000. – С. 198-212.
12. Вознесенская, Н. Н. Иностранные инвестиции : Россия и мировой опыт / Н. Н. Вознесенская. – М., 2001.
13. Грязнов, В. Международно-правовое регулирование воздушных перевозок / В. Грязнов // Закон. – 1997. – № 8.
14. Ерпылева, Н. Ю. Актуальные проблемы теории и практики международного транспортного права / Н. Ю. Ерпылева // Адвокат. – 2003. – № 3.
15. Ерпылева, Н. Ю. Международное банковское право : учебное пособие / Н. Ю. Ерпылева. – М., 1998. – С. 65-85, 99-115.
16. Ерпылева, Н. Ю. Понятие, предмет, система и источники международного частного права / Н. Ю. Ерпылева // Московский журнал международного права. – 2003. – № 1.

17. Жуков, В. А. Юрисдикционные иммунитеты иностранных государств – вызов времени / В. А. Жуков // Юридический мир. – 2001. – № 1.
18. Жуков, Г. Л. Важное исследование проблем международного воздушного права / Г. Л. Жуков // Юрист-международник. – 2003. – № 3.
19. Звеков, В. П. Международное частное право : учебник / В. П. Звеков. – М., 2004. – С. 21 – 65.
20. Звеков, В. П. Развитие законодательства о международном частном праве / В. П. Звеков, Н. И. Марышева // Журнал российского права. – 1997. – № 1.
21. Интеллектуальная собственность и смежные права : в 2 кн. / сост. и коммент. И. В. Попова ; под ред. В. Ф. Чигира. – Мн., 1997. – Кн. 1. Авторское право.
22. Интеллектуальная собственность : в 2 кн. / сост. и коммент. В. Ф. Чигира. – Мн., 1997. – Кн. 2. Промышленная собственность.
23. Кабатова, Е. В. Модернизация коллизионного регулирования деликтов / Е. В. Кабатова // Хозяйство и право. – 2004. – № 1. – С. 108-122.
24. Кабатова, Е. П. Изменение роли коллизионного метода в международном частном праве / Е. П. Кабатова // Международное частное право. Современная практика / под ред. М. М. Богуславского, А. Г. Светланова. – М., 2000. – С. 5-16.
25. Киселев, И. Я. Зарубежное трудовое право : учебник / И. Я. Киселев. – М., 2000.
26. Комментарий к Гражданскому кодексу Республики Беларусь с приложением актов законодательства и судебной практики : в 3 кн. – Мн., 2006. – Кн. 3. – С. 657-661.
27. Комментарий к Кодексу Республики Беларусь о браке и семье / Т. А. Белова [и др.] ; под ред. В. Г. Тихини, В. Г. Голованова. – Мн., 2000.
28. Комментарий к Трудовому кодексу Республики Беларусь / под общ. ред. Г. А. Василевича. – Мн., 2000.
29. Кудашкин, В. В. Актуальные вопросы международного частного права / В. В. Кудашкин. – М., 2004.
30. Кудряшов, С. М. Страницы истории : Николай Павлович Иванов (зарождение науки международного частного права в России) / С. М. Кудряшов // Московский журнал международного права. – 1994. – № 4.
31. Лунц, Л. А. Курс международного частного права : в 3 т. / Л. А. Лунц. – М., 2002. – С. 20-62.
32. Маковский, А. Л. Новый этап в развитии международного частного права / А. Л. Маковский // Журнал российского права. – 1997. – № 1.
33. Марщакова, Т. Новый порядок взаимного исполнения Россией и Беларусью судебных актов по хозяйственным спорам / Т. Марщакова // Российская юстиция. – 2002. – № 12. – С. 12-13.
34. Международная Организация Труда и права человека / авт.-сост. А. А. Войтик. – Мн., 2002.

35. Международное частное право : сб. нормативных актов / сост. Г. К. Дмитриева, М. В. Филимонова. – М., 2006.
36. Международное частное право : сб. нормативных актов / сост. Г. К. Дмитриева, М. В. Филимонова. – 3-е изд. – М., 2006.
37. Международное частное право : сб. нормативных актов / сост. Г. К. Дмитриева. – 3-е изд. – М., 2004. – С. 68-100.
38. Международное частное право : учебник / под ред. Г. К. Дмитриевой. – М., 2004. – С. 195-213.
39. Международное частное право : учебник / под ред. Н. И. Марышевой. – М., 2004. – С. 1-17.
40. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения : учебник / под ред. Л. Н. Красавиной. – М., 2003.
41. Международные договоры Республики Беларусь, применяемые в хозяйственной (предпринимательской) деятельности / сост. В. С. Каменков [и др.]; под общ. ред. В.С. Каменкова. – Мн., 2002.
42. Моностырский, Ю. Э. Понятие «order public» в международном частном праве / Ю. Э. Моностырский // Российский ежедневник международного права 1996-1997. – СПб., 1998. – С. 161-174.
43. Муранов, А. И. К вопросу об обходе закона / А. И. Муранов // Московский журнал международного права. – 1997. – № 3.
44. Научно-практический комментарий к Банковскому кодексу Республики Беларусь : в 2 кн. / В. В. Жуков [и др.]. – Мн., 2002. – Кн. 1.
45. Нешатаева, Т. Н. Международный гражданский процесс : учебное пособие / Т. Н. Нешатаева. – М., 2001.
46. Нешатаева, Т. Н. О судебных иммунитетах / Т. Н. Нешатаева // Вестник ВАС РФ. – 1999. – № 9.
47. Розенберг, М. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров / М. Розенберг // Закон. – 1995. – № 12.
48. Рубанов, А. А. Заграничные наследства (отношения между социалистическими и капиталистическими странами) / А. А. Рубанов. – М., 1975.
49. Савченко, М. И. Морские права Беларуси / М. И. Савченко. – Мн., 2003.
50. Сборник международных договоров об избежании двойного налогообложения. Международные соглашения Республики Беларусь / сост. Л. Е. Астапович [и др.]. – Мн., 1997.
51. Сборник международных договоров. Международная торговля. Международный гражданский процесс / сост. И. В. Фисенко. – Мн., 1999. – С. 3-132.
52. Светланов, А. Г. Международный гражданский процесс: современные тенденции / А. Г. Светланов. – М., 2002.
53. Сильченко, Н. В. Теоретические проблемы учения о нормах международного частного права / Н. В. Сильченко, О. Н. Толочко // Государство и право. – 2000. – № 1. – С. 35-39.
54. Соглашения о защите и поощрении капиталовложений : сб. документов. – М., 2002.

55. Стаценко, В. Г. Беларусь в Международной Организации Труда : история и современные проблемы взаимодействия / В. Г. Стаценко. – Витебск, 2007.

56. Тимохов, Ю. А. Применение иностранного права в практике российских судов / Ю. А. Тимохов // Международное частное право : современная практика / под ред. М. М. Богуславского, А. Г. Светланаова. – М., 2000. – С. 17-42.

57. Тихиня, В. Г. Международное частное право: учебник / В. Г. Тихиня. – Мн., 2007. – С. 12-26.

58. Тихиня, В. Г. Международные перевозки грузов и пассажиров / В. Г. Тихиня. – Мн., 1998.

59. Тихиня, В. Г. Правовое положение иностранцев в Республике Беларусь / В. Г. Тихиня. – Мн., 1998.

60. Толочко, О. Принципы международного частного права / О. Толочко // Белорусский журнал международного права и международных отношений. – 2003. – № 2.

61. Фисенко, В. Н. Международное частное право: общая часть / В. Н. Фисенко, Н. В. Фисенко. – Мн., 1992. – С. 14-29.

62. Фисенко, В. Н. Международное частное право: специальная часть / В. Н. Фисенко, Н. В. Фисенко. – Мн., 1994. – С. 1-13.

63. Хлестова, И. О. Проблемы юрисдикционного иммунитета иностранного государства (законодательство и практика) / И. О. Хлестова. – М., 2002.

64. Чешир, Дж. Международное частное право / Дж. Чешир, П. М. Норт. – М., 1982. – С. 17-30.

65. Шак, Х. Международное гражданское процессуальное право : учебник : пер. с нем. / Х. Шак. – М., 2001.

66. Шак, Х. Международное процессуальное право : учебник : пер. с нем. / Х. Шак. – М., 2001.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Тема 1. Общие положения. Международное регулирование субъектов международной торговли	4
1 Правовое положение физических и юридических лиц. Предприниматель. Индивидуальное предприятие. Партнерства. Полные и коммандитные товарищества	4
2 Компании. Корпорации	8
3 Международные деловые компании	10
Тема 2. Субъекты международного торгового оборота	12
1 Общество с ограниченной ответственностью	12
2 Акционерное общество	14
Тема 3. Общие положения объектов международного торгового оборота ...	18
1 Виды объектов международных торговых сделок. Товар как объект международных торговых сделок. Общая характеристика продажи товаров через биржу	18
2 Правовое регулирование крупных закупок	21
3 Деньги как объект международных торговых сделок	23
Тема 4. Ценные бумаги как объект международных торговых сделок	28
1 Акции	28
2 Долговые обязательства	30
3. Векселя	31
4 Чеки	34
5 Коносамент	34
6 Складские ценные бумаги	35
Тема 5. Результаты интеллектуальной деятельности, как объект авторского права	36
1 Определение результата интеллектуальной деятельности	36
2 Международно-правовое регулирование результатов интеллектуальной деятельности	38
Тема 6. Договор международной купли-продажи товаров	39
1 Правовое регулирование международных торговых сделок	39
2 Заключение договора международной купли-продажи товаров	41
3 Форма договора международной купли-продажи товаров	44
4 Права и обязанности сторон по договору международной купли-продажи товаров	45
5 Приостановление и расторжение договора	51
Тема 7. Содержание внешнеторгового контракта	56
1 Основные разделы внешнеторгового контракта. Расчеты по контракту	56
2 Банковские гарантии	73
3 Резервные обязательства	76
Тема 8. Международный факторинг	79
1 Общие представления о международном факторинге	79

2 Типы международного факторинга и порядок заключения	80
Тема 9. Порядок рассмотрения споров по внешнеторговым контрактам	85
1 Виды арбитража	85
2 Правовое регулирование процессуальной деятельности	86
Литература	87

Витебский государственный технологический университет

Учебное издание

Остапишина Лариса Олеговна

Шматков Игорь Иванович

МЕЖДУНАРОДНОЕ ТОРГОВОЕ ПРАВО

Курс лекций

Редактор *В.Ф. Храмцов*

Технический редактор *В.С. Гормазова*

Корректор *Е.М. Богачева*

Компьютерная верстка *В.С. Гормазова*

Подписано к печати _____. Формат 60×90 ¹/₁₆. Бумага офсетная № 1.
Гарнитура «Таймс». Уч.-изд. лист _____. Усл. печ. лист _____.
Тираж _____ экз. Заказ _____ Цена _____

Учреждение образования «Витебский государственный технологический университет», 210035, г. Витебск, Московский пр., 72.

Отпечатано на ризографе учреждения образования «Витебский
государственный технологический университет».
Лицензия № 02330/0494384 от 16 марта 2009 года.