

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ
БЕЛАРУСЬ**
Белорусский национальный технический университет
Кафедра «Экономика и право»

**Электронный учебно-методический комплекс
по учебной дисциплине**

«МЕЖДУНАРОДНОЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПРАВО»

для студентов специальности
1-25 01 07 «Экономика и управление на предприятии»

Минск ◊ БНТУ ◊ 2021

УДК 341

Составитель: Е.В. Кожар

Рецензенты: кафедра теории и истории государства и права юридического факультета БГУ;

Муха Д.В. к.э.н., доцент, заведующий отделом инновационной политики Института экономики НАН Беларуси.

Электронный учебно-методический комплекс по учебной дисциплине «Международное хозяйственное право» включает разделы: теоретический, практический, контроля знаний и вспомогательный, в которых содержатся конспект лекций; планы практических (семинарских) занятий; перечень контрольных вопросов для подготовки к зачету; элементы учебной программы дисциплины (содержание учебного материала, учебно-методическая карта, информационно-методическая часть). Электронный учебно-методический комплекс может быть использован для самостоятельной работы студентов как дневного, так и заочного отделений высших учебных заведений.

Белорусский национальный технический университет
пр-т Независимости, 65, г. Минск, Республика Беларусь
Тел.(017) 292-77-52 факс (017) 292-91-37
Тел. (017) 292 93 54 e-mail: economica@bntu.by<http://www.bntu.by>

© БНТУ, 2021

© Е.В. Кожар, 2021

© Е.В. Кожар, компьютерный дизайн, 2021

Перечень материалов

Тексты лекций, методические материалы к практическим занятиям, материалы для проведения контроля знаний, элементы учебной программы дисциплины.

Пояснительная записка

Цель ЭУМК «Международное хозяйственное право»

Целью электронного учебно-методического комплекса по учебной дисциплине «Международное хозяйственное право» (далее – ЭУМК) является развитие правового мышления студентов, формирование у них базовых правовых знаний на основе изучения источников международного права, а также достижений отечественной и мировой правовой мысли.

Особенности структурирования и подачи учебного материала

ЭУМК включает следующие разделы: теоретический, практический, контроля знаний, вспомогательный.

В теоретическом разделе представлен конспект лекций по дисциплине «Международное хозяйственное право».

Практический раздел ЭУМК содержит планы семинарских занятий.

Раздел контроля знаний ЭУМК содержит: перечень вопросов для зачета по дисциплине, задачи и тесты по темам дисциплины.

Вспомогательный раздел ЭУМК включает в себя элементы учебной программы изучаемой дисциплины: содержание учебной дисциплины «Международное хозяйственное право»; список рекомендуемой учебной литературы по дисциплине.

СОДЕРЖАНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА.....	7
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ: КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ «МЕЖДУНАРОДНОЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПРАВО».....	11
ТЕМА № 1. ПОНЯТИЕ, ПРЕДМЕТ И СИСТЕМА МЕЖДУНАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРАВА	11
Вопрос 1. Понятие и предмет международного хозяйственного права.....	11
Вопрос 2. Соотношение международного хозяйственного права и международного публичного права.	12
Вопрос 3. Система норм международного хозяйственного права	14
Вопрос 4. Тенденции развития международного хозяйственного права.....	14
ТЕМА 2. ИСТОЧНИКИ МЕЖДУНАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРАВА	15
Вопрос 1. Понятие и виды источников международного хозяйственного права.	15
Вопрос 2. Международный договор как источник международного хозяйственного права	15
Вопрос 3. Национальное законодательство как источник международного хозяйственного права	17
Вопрос 4. Международные торговые обычаи и Lex mercatoria как источник международного хозяйственного права.....	20
ТЕМА 3. СУБЪЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО КОММЕРЧЕСКОГО ОБОРОТА	22
Вопрос 1. Общая характеристика субъектов международного хозяйственного права	22
Вопрос 2. Иностранцы граждане как субъекты международного хозяйственного права.....	22
Вопрос 3. Правовое положение юридических лиц в международном хозяйственном праве.....	23
Вопрос 4. Правовое положение государств как субъектов международного хозяйственного права	24
Вопрос 5. Международные организации как субъекты международного хозяйственного права.....	26
ТЕМА 4. КОЛЛИЗИОННЫЕ НОРМЫ И ПУБЛИЧНЫЙ ПОРЯДОК В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНОГО КОММЕРЧЕСКОГО ОБОРОТА	27
Вопрос 1. Понятие и виды коллизионных норм.....	27
Вопрос 2. Основные типы коллизионных привязок	29
Вопрос 3. Механизмы толкования и применения коллизионных норм.....	31
Вопрос 4. Оговорка о публичном порядке	32
Вопрос 5. Взаимность и реторсия в международном хозяйственном праве	33
ТЕМА 5. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СДЕЛКИ.....	34
Вопрос 1. Понятие и виды внешнеэкономических сделок.....	34
Вопрос 2. Коллизионные вопросы внешнеэкономических сделок	36

Вопрос 3. Регулирование внешнеэкономических сделок.....	37
ТЕМА 6. МЕЖДУНАРОДНАЯ КУПЛЯ-ПРОДАЖА ТОВАРОВ.....	39
Вопрос 1. Международные конвенции, регулирующие договор купли-продажи товаров.....	39
ТЕМА 7.МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЛИЗИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ	42
Вопрос 1. Коллизионные вопросы международных лизинговых отношений.....	42
ТЕМА 8. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В МЕЖДУНАРОДНОМ КОММЕРЧЕСКОМ ОБОРОТЕ.....	43
Вопрос 1. Правовое регулирование иностранных инвестиций в Республике Беларусь	43
Вопрос 2. Конвенции регулирующие вопросы собственности и инвестирования	45
Вопрос 3. Особенности осуществления инвестиционной деятельности в Республике Беларусь	48
ТЕМА 9. МЕЖДУНАРОДНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ЭКСПОРТУ И ИМПОРТУ РАБОТ И ОКАЗАНИЮ УСЛУГ	51
Вопрос 1. Договор факторинга и форфейтинга в международном коммерческом обороте	51
Вопрос 2. Международный консалтинг	54
Вопрос 4. Международные логистические услуги	57
Вопрос 5. Международный договор коммерческого хранения	59
Вопрос 6. Международный договор комиссии	60
ТЕМА 10. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ПРАВАМИ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	62
Вопрос 1. Договорные формы международной торговли правами на результаты интеллектуальной деятельности.....	62
Вопрос 2. Договор международного франчайзинга.....	64
ТЕМА 11. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ.....	66
Вопрос 1. Понятие и виды международных перевозок	66
Вопрос 2. Договор международной перевозки.....	67
Вопрос 3.Международные железнодорожные перевозки	67
Вопрос 4. Международные автомобильные перевозки	71
Вопрос 5. Международные воздушные перевозки	73
Вопрос 6. Международные морские перевозки	75
Вопрос 7. Особенности правового регулирования международных перевозок в смешанном сообщении.....	78
ТЕМА 12. МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ	79
Вопрос 1. Понятие и сущность международных расчетных отношений.....	79
Вопрос 2. Формы международных расчетов	80
Вопрос 3. Банковские гарантии	81
Вопрос 4. Международные расчеты в форме банковского инкассо.....	83
Вопрос 5. Международные расчеты в форме банковского перевода.....	84

ТЕМА 13. МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ	85
Вопрос 1. Общая характеристика международного рынка ценных бумаг	85
Вопрос 2. Правовое регулирование международного рынка ценных бумаг	87
ТЕМА 14. СТРАХОВАНИЕ В МЕЖДУНАРОДНОМ КОММЕРЧЕСКОМ ОБОРОТЕ	92
Вопрос 1. Общая характеристика правового регулирования международной страховой деятельности	92
Вопрос 2. Договоры страхования в международном коммерческом обороте.....	96
Вопрос 3. Публичный порядок в сфере международной страховой деятельности	102
2 ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....	104
Планы семинарских занятий	104
3 РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ	121
Перечень вопросов для подготовки к зачету.....	121
Контрольный тест по темам учебной дисциплины.....	122
4 ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ: ЭЛЕМЕНТЫ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «МЕЖДУНАРОДНОЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПРАВО».....	124
Содержание учебного материала.....	124
Информационно-методическая часть.....	132

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная дисциплина «Международное хозяйственное право» представляет собой одну из важнейших дисциплин, изучаемых в соответствии с учебным планом «Белорусского национального технического университета». Данная дисциплина имеет как общетеоретическое, так и прикладное значение. В условиях формирования глобальной системы торговли и производства, когда разнообразные трансграничные связи делают белорусское общество все более открытым, знать международное хозяйственное право должны не только юристы, но и экономисты, финансисты, работающие в органах государственного управления, в различных сферах предпринимательской, финансовой и банковской деятельности.

Международное хозяйственное право – одна из самых молодых отраслей правоведения. На сегодняшний день не только многие вопросы международного хозяйственного права являются дискуссионными, но и сам предмет данной дисциплины, что вызывает трудности в его изучении.

Необходимо также учитывать, что правовые нормы, регулирующие отношения, являющиеся предметом международного хозяйственного права, находятся в разнообразных нормативных правовых актах, международных соглашениях. И более полное представление о них можно получить лишь в процессе непосредственного ознакомления с этими многочисленными источниками. При этом для успешного изучения курса международного хозяйственного права студенты также должны владеть вопросами общей теории права, международного публичного права, гражданского и хозяйственного права.

Цель изучения учебной дисциплины «Международное хозяйственное право» – формирование у обучающихся представлений об основах международного хозяйственного права, его содержании, международном хозяйственном законодательстве, основных видах международных хозяйственных договоров; развитие навыков применения полученных теоретических знаний при решении прикладных задач, обоснования правильности выбора соответствующих норм международного хозяйственного законодательства при разрешении спорной ситуации теоретическими положениями науки международного хозяйственного права.

Основными задачами изучения дисциплины «Международное хозяйственное право» является обеспечение необходимого уровня знаний студентов, который позволил бы выпускнику:

- владеть юридическими понятиями и категориями, изученными в рамках рассматриваемой дисциплины, и применять их в профессиональной деятельности;

- анализировать свою деятельность, рабочие документы (нормативные правовые акты, локальные акты, проекты договоров, исковых заявлений, учредительных документов, заключений, консультаций и др. документов) на соответствие национальному и международному законодательству.

В результате изучения дисциплины студенты должны знать:

- комплексный подход к правовому регулированию международной хозяйственной деятельности;

- фундаментальные понятия и категории правового регулирования международной хозяйственной деятельности;

- источники правового регулирования международного хозяйственного права;

- систему международного хозяйственного законодательства;

- основы правового регулирования всех институтов международного хозяйственного права;

- правовые формы и способы осуществления международной хозяйственной деятельности и взаимоотношений иностранных субъектов хозяйствования;

- правовые требования к основным видам хозяйственной деятельности;

- правовое регулирование государственного контроля и надзора хозяйственной деятельности;

- правовые начала договорной работы в сфере хозяйствования;

- права, обязанности и ответственность участников хозяйственного оборота;

- формы и способы защиты нарушенных прав при осуществлении международной хозяйственной деятельности.

В результате изучения дисциплины студенты должны уметь:

- характеризовать понятия и отдельные институты международного хозяйственного права;

- толковать нормы международного хозяйственного законодательства;

- осуществлять отбор комплекса необходимых актов законодательства различной отраслевой принадлежности и юридической силы для исчерпывающего правового регулирования конкретных международных хозяйственных отношений;

- формулировать правовые модели хозяйственных операций;

- разрабатывать и оценивать хозяйственные договоры;

- применять теоретические знания, акты национального и международного законодательства, материалы правоприменительной практики для решения правовых казусов и задач;

- устанавливать подведомственность споров, возникающих в процессе осуществления хозяйственной деятельности.

В результате изучения дисциплины студенты должны владеть:

- навыками применения юридических понятий и категорий, изученных в рамках рассматриваемой дисциплины, в профессиональной деятельности;

- навыками применения международного хозяйственного законодательства в профессиональной деятельности;

- навыками анализа международных хозяйственных договоров;

- навыки определения форм предпринимательской деятельности;

- навыками определения необходимости применения мер ответственности за нарушения законодательства в сфере международной хозяйственной деятельности;

- навыками определения права применимого к хозяйственным правоотношениям с иностранным элементом;

- навыками определения подведомственности споров, возникающих в процессе осуществления хозяйственной деятельности.

Методические рекомендации по организации и выполнению самостоятельной работы студентов

При изучении дисциплины рекомендуется использовать следующие формы самостоятельной работы:

- самостоятельная работа в виде решения индивидуальных задач в аудитории во время проведения практических занятий под контролем преподавателя в соответствии с расписанием;

Методы (технологии) обучения

Основными методами (технологиями) обучения, отвечающими целям изучения дисциплины, являются:

элементы проблемного обучения (проблемное изложение, вариативное изложение, частично-поисковый метод), реализуемые на лекционных занятиях;

элементы учебно-исследовательской деятельности, творческого подхода, реализуемые на практических занятиях и при самостоятельной работе;

коммуникативные технологии (дискуссия, учебные дебаты, мозговой штурм и другие формы и методы), реализуемые на практических занятиях и конференциях;

лично ориентированные технологии, основанные на активных формах и методах обучения (деловые и имитационные игры, дискуссии, учебные дебаты и др.);

информационно-коммуникационные технологии (электронные презентации на лекционных занятиях).

Согласно учебным планам на изучение учебной дисциплины отведено:

- для очной формы получения высшего образования всего 108 ч., в том числе 50 часов аудиторных занятий, из них лекции – 34 ч., практические занятия – 16 ч.

- для заочной формы получения высшего образования всего 108 ч., в том числе 10 часов аудиторных занятий, из них лекций – 6 ч., практических занятий – 4 ч.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ: КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ «МЕЖДУНАРОДНОЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПРАВО»

ТЕМА № 1. ПОНЯТИЕ, ПРЕДМЕТ И СИСТЕМА МЕЖДУНАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРАВА

Вопрос 1. Понятие и предмет международного хозяйственного права

Международное хозяйственное право является молодой отраслью права, которая характеризуется рядом признаков. добавить

Признаки, составляющие предмет международного хозяйственного права:

- международное хозяйственное право регулирует международные отношения;
- международное хозяйственное право регулирует частноправовые отношения.

Когда в частных отношениях появляется «иностраннный элемент», они приобретают международный характер. Это придает им новое сущностное качество, в связи с чем появляется необходимость в их правовом регулировании не только посредством национального права, но также путем применения норм иностранного законодательства, а также положений международных договоров.

«Иностраннным элементом» в международном хозяйственном праве может являться:

а) субъект.

Субъектом является физическое или юридическое лицо обладающий иностранным гражданством, а также государства и различные международные организации.

б) объект.

Под объектом понимается имущество лица, находящееся за границей.

в) юридический факт.

Под юридическим фактом понимается конкретное жизненное обстоятельство, имеющее значение для права и имевшее место за границей (например, заключение внешнеэкономической сделки).

Предмет международного хозяйственного права - это частноправовые отношения, осложненные «иностраннным элементом».(см. Толочко)

Международное хозяйственное право имеет два способа правового регулирования:

- коллизивно-правовой. Он осуществляется в двух правовых формах – национальной и международной.
- материально-правовой. Осуществляемый в международно-правовой форме.

В связи с тем, что в международном хозяйственном праве частноправовые отношения осложнены «иностранным элементом», это приводит к тому, что для регулирования таких отношений может применяться законодательство двух и более государств. В зависимости от того, законодательство какой страны будет применяться может быть различный результат в регулировании одного и того же отношения. Это называется коллизией права.

Под методом международного хозяйственного права понимают совокупность конкретных приемов, способов, средств юридического воздействия, направленного на преодоление коллизии права разных государств.

Основными принципами международного хозяйственного права являются:

- принцип приоритета общечеловеческих интересов и ценностей;
- принцип недопустимости дискриминации торгово-экономических отношений с зарубежными партнерами;
- принцип невмешательства во внутренние дела друг друга;
- принцип сотрудничества;
- принцип добросовестного выполнения обязательств, вытекающих из общепризнанных норм международного права, а также заключенных договоров;
- принцип мирного урегулирования возникающих споров и др.

Вопрос 2. Соотношение международного хозяйственного права и международного публичного права.

Многие ученые, определяя место международного хозяйственного права, указывают, что оно является частью международного публичного права. Однако между данными отраслями существуют как общие черты, так и существенные различия.

Общей целью двух данных отраслей является создание правовых условий для международного сотрудничества в различных областях. Они обе регулируют международные отношения. А международные договоры в сфере

международного хозяйственного права не могут противоречить основным принципам международного права.

Отличия данных отраслей можно проводить по разным основаниям:

№	основание	международное хозяйственное право	международное публичное право
1	Субъекты	физические лица, юридические лица, государства, международные организации	государства, нации и народы
2	Объект	гражданско-правовые (невластные) отношения, осложненные иностраным элементом	межгосударственные (властные) отношения.
3	Методы регулирования	преодоление коллизий (коллизионный)	согласование воли государств (координационный)
4	Источники	национальное законодательство, международные договоры, судебная и арбитражная практика, торговые обычаи	международный договор, международный обычай
5	Сферы действия	национальная	глобальная
6	Ответственность	гражданско-правовая	международно-правовая

Следовательно, наличие в международном хозяйственном праве негосударственных субъектов и источников права (ИНКОТЕРМС) опровергает подход о том, что международное хозяйственное право является частью международного публичного права.

Таким образом, международное хозяйственное право – это совокупность юридических норм, регулирующих гражданско-правовые, трудовые и иные отношения с иностранным элементом, посредством преодоления коллизии права разных государств. Данная отрасль является комплексной и включает в себя нормы международного частного права, международного публичного права и национального права.

Вопрос 3. Система норм международного хозяйственного права

Под системой в праве понимается единое целое соединение, состоящее из структурно упорядоченных элементов. Система норм международного хозяйственного права включает с себя общую и особенную части.

В общую часть включаются вопросы, на которых базируется международное хозяйственное право в целом. Она включает:

- понятие и предмет международного хозяйственного права,
- источники международного хозяйственного права,
- методы правового регулирования,
- принципы международного хозяйственного права,
- правовое положение субъектов международного хозяйственного права,
- правила применения коллизионных норм.

Особенная часть включает нормы, регламентирующие:

- возникновения, изменение и прекращение вещных прав, включая права на инвестиции;
- договорные и иные обязательства;
- исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности;
- расчетно-кредитные отношения;
- трудовые отношения;
- отношения по разрешению международных коммерческих споров.

Вопрос 4. Тенденции развития международного хозяйственного права

В наши дни экономическое пространство вышло за рамки одного государства. Развитие экономики уже не возможно без активного взаимодействия с другими странами. Глобализация повлекла за собой внешнеэкономическое взаимодействие, что не могло не повлечь необходимости в изменении правовых норм. Хозяйственные отношения не могли регулироваться только национальным законодательством, что вызвало необходимость разработки норм международного хозяйственного права.

Последние десятилетия наблюдается интернационализация в хозяйственном обороте. Активно унифицируются нормы таможенного, инвестиционного, торгового права в рамках СНГ, Европейского союза и др.

Государства заинтересованы в выработке унифицированных норм, позволяющих избегать конфликтных ситуаций в международном хозяйственном обороте. Именно нормы международного хозяйственного права и призваны урегулировать разногласия между внутренним и внешним рынками.

ТЕМА 2. ИСТОЧНИКИ МЕЖДУНАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРАВА

Вопрос 1. Понятие и виды источников международного хозяйственного права.

Под источниками (формами) права понимаются внешние формы выражения норм права. Правовая наука выделяет несколько видов источников права, которые действовали в различных странах в разные периоды времени. На протяжении веков их роль и значение менялись в зависимости от особенностей развития той или иной страны.

Источниками международного хозяйственного права являются акты компетентных органов, устанавливающие или санкционирующие нормы международного хозяйственного права.

К основным видам источников международного хозяйственного права относятся:

- международные договоры;
- внутреннее законодательство;
- международные обычаи;
- судебная и арбитражная практика.

Вопрос 2. Международный договор как источник международного хозяйственного права

Международный договор - это соглашение между государствами или иными субъектами международного права, которым регулируются определенные виды правоотношений и устанавливаются для его участников соответствующие права и обязанности.

В зависимости от органов, заключающих договоры, различают три вида международных договоров: межгосударственные, межправительственные, межведомственные.

Международные договоры по количеству субъектов подразделяются на: многосторонние и двусторонние.

Договоры, участниками которых являются все или большинство государств, являющиеся членами мирового сообщества (например, Устав ООН). Отдельные международные договоры носят региональный характер, то есть его участниками являются государства, относящиеся к какому-то конкретному географическому региону (например, члены СНГ).

По своему содержанию международные договоры классифицируются как политические, экономические договоры, а также договоры по специальным вопросам.

Международный договор может быть заключен на определенный срок или без указания срока.

Среди заключенных договоров наиболее важными для международного хозяйственного права являются:

1. Римская конвенция о применении права к договорным обязательствам 1980 г.;
2. Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров 1974 г.;
3. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.;
4. Конвенция о международном финансовом лизинге.

В области международных расчетов основными соглашениями являются

1. Конвенция ЮНСИТРАЛ о международных переводных и международных простых векселях 1988 г.;

В сфере международных перевозок:

1. Конвенция ООН о морской перевозке грузов 1978 г. (Гамбургские правила);
2. Варшавская конвенция об унификации некоторых правил касающихся международных перевозок 1929 г.;
3. Соглашение о международных железнодорожных перевозках, принятое в 1980 г. (КОТИФ);
4. Женевская конвенция о договоре международной перевозки грузов автомобильным транспортом 1956 г.;
5. Конвенция ООН о международных смешанных перевозках грузов.

В самостоятельную группу входят международные конвенции по охране интеллектуальной собственности:

1. Парижская конвенция по охране промышленной собственности 1883 г.;
2. Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений 1886 г.;
3. Мадридская конвенция о международной регистрации товарных знаков 1891 г.;
4. Гаагское соглашение о международной регистрации промышленных образцов (1925 г.);

Для стран-участниц СНГ это, прежде всего, Конвенция о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам 2002 г., предусматривающая применение взаимоприемлемых коллизионных норм по широкому кругу частных правоотношений с иностранным элементом (право- и дееспособность физических и юридических лиц, отношения собственности, наследственные, семейно-брачные отношения и др.), а также содержат правила по гражданскому процессу.

В рамках СНГ заключены многосторонние договоры:

1. Соглашение о распределении всей собственности бывшего Союза СССР за рубежом (Москва, 1992 г.);
2. Соглашение о взаимном признании прав и регулировании отношений собственности (Бишкек, 1992 г.);
3. Соглашение о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности (Киев, 1992 г.);
4. Соглашение о сотрудничестве в области внешнеэкономической деятельности (Ташкент, 1992 г.);
5. Соглашение об общих условиях поставок товаров между организациями государств-участников Содружества Независимых Государств (Киев, 1992 г.);
6. Договор о создании Экономического союза (Москва, 1993 г.);
7. Соглашение о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности (Ашгабад, 1993 г.);
8. Конвенция о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам (Кишинев, 2002 г.).

Вопрос 3. Национальное законодательство как источник международного хозяйственного права

В Республике Беларусь нет единого кодификационного акта по международному хозяйственному праву.

В ст. 11 Конституции Республики Беларусь (Основном Законе) закреплена норма, согласно которой иностранным гражданам гарантируются предусмотренные действующим законодательством права и свободы, если иное не предусмотрено Конституцией, законами и международными договорами. Также Конституция содержит нормы, закрепляющие права субъектов международного хозяйственного права на труд, собственность, социальное обеспечение, образование, обращение в суд.

Гражданский кодекс Республики Беларусь в разделе «Международное частное право» максимально приблизил к современному мировому уровню развития доктрины и практики международного хозяйственного права. Раздел воспринял все новые тенденции развития международного частного права, сложившиеся к началу 21 века. Раздел состоит из двух глав и 43 статей.

Особое значение имеет глава «Общие положения». Она содержит ряд норм, закрепляющих общие начала, которые лежат в основе выбора компетентного права по любым конкретным вопросам. К ним относятся:

- определение права, подлежащего применению к гражданско-правовым отношениям, осложненным иностранным элементом (ст. 1093);
- квалификация юридических понятий (ст. 1094);
- установление содержания норм иностранного права (ст. 1095);
- обратная отсылка (ст. 1096);
- взаимность (ст. 1098);
- оговорка о публичном порядке (ст. 1099);
- применение императивных норм (ст. 1100);
- реторсия (ст. 1102).

В главу «Коллизионные нормы» вынесены вопросы, связанные с правовым положением субъектов международного хозяйственного права.

К их числу, в частности, относятся следующие:

- правоспособность и дееспособность физического лица определяется его личным законом (ст. 1104);
- гражданская правоспособность иностранного юридического лица определяется по праву страны, где учреждено юридическое лицо (ст. 1112);

В данную главу был введен ряд новых коллизионных норм по широкому кругу гражданско-правовых отношений. Например, форма сделок (ст. 1116); возникновение и прекращение права собственности и иных вещных прав (ст. 1120); выбор права сторонами договора (ст. 1124); право,

применяемое к договору при отсутствии соглашения сторон (ст. 1125); обязательства вследствие причинения вреда (ст. 1129); отношения по наследованию (ст. 1133).

Гражданский процессуальный кодекс Республики Беларусь, вступивший в силу с 1 июля 1999 г., регламентирует гражданские процессуальные права иностранных физических лиц и лиц без гражданства. Кодекс определяет подсудность гражданских дел по спорам, в которых участвуют иностранные граждане. Этот закон содержит нормы об исполнении в Республике Беларусь решений иностранных судов, а также некоторые другие нормы международного гражданского процесса.

Разрешение экономических споров осложненных иностранным элементом урегулировано Хозяйственным процессуальным кодексом Республики Беларусь (далее ХПК) от 15 декабря 1998 г. № 219-3 с изменениями и дополнениями. ХПК закрепляет правила применения норм иностранного права и (или) обычаев, используемых в международной торговле, определяет подведомственность дел о признании и приведении в исполнение решений иностранных судов и иностранных арбитражных решений, регулирует вопросы производства по рассмотрению хозяйственных (экономических) споров и иных дел с участием иностранных лиц.

Важное место в системе законов Республики Беларусь регулирующих инвестиционные правоотношения играет Закон «Об инвестициях» от 12 июля 2013 г. № 53-3. Данный закон в гл. 3 закрепляет гарантии прав инвесторов и защиты инвестиций. В законе содержатся нормы регулирующие деятельность иностранных инвесторов и коммерческих организаций с иностранными инвестициями на территории Республики Беларусь.

В Республике Беларусь действует ряд специальных нормативных актов, относящихся к осуществлению внешнеэкономической деятельности. Среди них наибольшее значение имеют следующие акты:

Некоторые вопросы внешнеэкономической деятельности регулируются указами и декретами Президента Республики Беларусь, а также постановлениями Правительства:

Указ № 52 от 8 февраля 1995г. «Об установлении порядка регулирования экспортно-импортных и валютных операций и о повышении ответственности за нарушение законодательства в области внешнеэкономической деятельности;

Указ № 56 от 13 февраля 1995 г. «Об основах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь»;

Декрет № 13 от 5 августа 1998 г. «О правовом режиме иностранных инвестиций государств–участников Содружества Независимых государств»;

Указ № 568 от 4 декабря 1998 г. «О некоторых мерах по совершенствованию системы органов государственного управления в сфере внешней политики».

Закон Республики Беларусь «О внешней трудовой миграции» от 17.06.1998 г.

Указ Президента Республики Беларусь «О некоторых мерах по совершенствованию системы органов и подразделений внутренних дел Республики Беларусь» от 30.12.2003 г. № 603 .

Постановление Министерства труда и социальной защиты республики Беларусь № 78 от 30.06.2003 г. «Об утверждении Инструкции о порядке согласования заявок на въезд и пребывание иностранных граждан и лиц без гражданства, необходимых для выдачи многократных деловых виз на работу в Республике Беларусь»;

Постановление Совета Министров Республики Беларусь № 1335 от 17.10.2003 г. «Об утверждении Положения о лицензировании деятельности, связанной с привлечением в Республику Беларусь иностранной рабочей силы и трудоустройства граждан Республики Беларусь за границей»;

Постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь № 152 от 02.12.2002 г. «Об утверждении Инструкции о порядке выдачи иностранным гражданам и лицам без гражданства, временно проживающим на территории Республики Беларусь, специального разрешения на право занятия трудовой деятельностью в Республике Беларусь»;

Постановление Совета Министров Республики Беларусь № 1258 от 16.09.2002 г. «Об упорядочении трудовой и предпринимательской деятельности иностранных граждан и лиц без гражданства, временно проживающих на территории Республики Беларусь»;

Вопрос 4. Международные торговые обычаи и *Lex mercatoria* как источник международного хозяйственного права

Среди источников международного хозяйственного права выделяют источники негосударственного регулирования. Это своды единообразных правил, общие условия, типовые контракты, кодексы поведения, руководства по совершению сделок и др.)

Lex mercatoria – это сложное явление, которое представляет собой автономный правопорядок регулирования международной торговли и независимый от правопорядков каких-либо стран. *Lex mercatoria* появилось спонтанно, когда стороны внешнеэкономических сделок самостоятельно

регулировали свои отношения при помощи контракта, опираясь на тот источник права, который определяли для себя сами.

Одним из наиболее авторитетных таких источников является опубликованные Международной торговой палатой Международные правила толкования торговых терминов ИНКОТЕРМС. Данные правила обычно обновляются каждые 10 лет и на сегодняшний момент действуют ИНКОТЕРМС 2020.

ИНКОТЕРМС был создан для унификации торговых обычаев, которые наиболее часто встречаются в международной торговле. Данные правила включают формулы 13 основных условий поставки; 4 категории обозначающие их термины; обязательства сторон по каждому из терминов. При этом ИНКОТЕРМС не затрагивает вопросы качества поставляемых товаров, момента перехода право собственности на товар, порядок расчетов между сторонами, претензионный порядок, последствия неисполнения обязательств по договору, основания освобождения сторон от ответственности.

ИНКОТЕРМС затрагивает три группы вопросов, по которым фиксируются права и обязанности сторон по каждому типу договоров:

1) права и обязанности сторон, связанные с перевозкой товаров, включая распределение дополнительных расходов, которые могут возникнуть в процессе перевозки;

2) права и обязанности сторон по осуществлению «таможенных формальностей», связанных с вывозом товара с территории одного государства и с ввозом его на территорию другого государства и транзитом через третьи страны, включая уплату таможенных сборов и других обязательных платежей;

3) момент перехода рисков с продавца на покупателя в случае гибели или повреждения товара.

Отличительной особенностью ИНКОТЕРМС 2020 является наличие Введения, состоящего из 10 глав и 78 статей. Глава 9 данного Введения содержит различия между ИНКОТЕРМС 2010 и ИНКОТЕРМС 2020.

Обращение к торговому обычаю для разрешения споров в международном коммерческом арбитраже санкционировано белорусским законом. При рассмотрении спора состав международного арбитражного суда исходит из содержания договора, связывающего стороны, а также учитывает обычаи международного делового оборота и судебную практику. (п. 3 ст. 36 Закона Республики Беларусь «О международном арбитражном (третейском) суде». Статьей 290 Гражданского кодекса Республики Беларусь предусмотрено, что обязательства должны исполняться

надлежащим образом и в установленный срок в соответствии с указаниями закона, договора, а при отсутствии таких указаний - в соответствии с обычно предъявляемыми требованиями.

ТЕМА 3. СУБЪЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО КОММЕРЧЕСКОГО ОБОРОТА

Вопрос 1. Общая характеристика субъектов международного хозяйственного права

Субъектом международного хозяйственного права, так же как и права в целом, относят лиц, обладающих дееспособностью (т.е. способностью осуществлять права и нести обязанности).

К субъектам международного хозяйственного права относят:

1. Иностранных граждан;
2. Юридические лица;
3. Государство;
4. Международные организации.

Наиболее активными участниками внешнеэкономической деятельности являются юридические лица.

Вопрос 2. Иностранцы граждане как субъекты международного хозяйственного права

Различные государства по-разному регулируют вопросы право- и дееспособности граждан, а также иностранных граждан, бипатридов и апатридов. Соответственно, иностранные граждане, пребывающие на территорию какого-либо государства, подпадают под действие норм данной страны и объем их право- и дееспособности определяется местным правопорядком.

Вопросы дееспособности в международном хозяйственном праве традиционно определяются в основном по личному закону (*lex personalis*), который, как известно, существует в двух своих разновидностях — закона гражданства (*lex nationalis*) и закона местожительства (*lex domicilii*). Отечественное право также использует общепринятую в международной практике обобщающую разновидность коллизионной формулы определения дееспособности физического лица — *lex personalis*.

По белорусскому законодательству «признание физического лица недееспособным или ограниченно дееспособным подчиняется праву суда», в Российской Федерации – применяется иная коллизионная привязка – «право РФ».

Национальный режим предоставляется иностранцам в нашей стране в безусловном порядке, то есть без встречного требования о взаимности в отношении наделения аналогичным режимом белорусских граждан в конкретном зарубежном государстве. Но если иностранное государство необоснованно установит по отношению к белорусским гражданам какие-либо ограничения в правах, каким то ни было образом дискриминируя их, то в ответ Республика Беларусь вправе установить ответные ограничения для граждан этого государства на своей территории в изъятие из общего принципа национального режима, применив тем самым реторсию.

Гражданская правоспособность гражданина Республики Беларусь за рубежом по общему правилу определяется законом страны пребывания. Применение белорусского закона допускается лишь при наличии соответствующего международного договора, участником которого является Республика Беларусь.

Гражданская дееспособность гражданина Республики Беларусь за рубежом, как правило, определяется личным законом, т.е. законом Республики Беларусь.

Вопрос 3. Правовое положение юридических лиц в международном хозяйственном праве

В случаях необходимости определения предоставляемого режима данным субъектам хозяйствования важно установить, к какому государству принадлежит то или иное юридическое лицо, т.е. определить его национальность.

В международном хозяйственном праве под национальностью юридического лица понимается принадлежность юридического лица к определенному государству.

Исходя из национальности юридического лица определяется его статус: определяется режим налогообложения; таможенные преференции (льготы); порядок выдачи лицензий на совершение внешнеторговых сделок; ограничение прав и обязанностей юридических лиц.

Критерии определения национальности юридических лиц:

- учреждения или регистрации (инкорпорации);

- местопребывания головных органов (административного центра, центра управления) юридического лица (оседлости);
- центра эксплуатации;
- контроля.

Критерий инкорпорации.

Основное содержание критерия инкорпорации сводится к тому, что компания принадлежит правопорядку страны, в которой она учреждена в соответствии с ее законодательством.

Критерий оседлости

Согласно этой теории статутом юридического лица является закон той страны, в которой находится его центр управления (совет директоров, правление, иные исполнительные или распорядительные органы).

Критерий центра эксплуатации

Юридическое лицо в качестве личного закона имеет статут той страны, где оно ведет производственную, в широком смысле слова, деятельность.

Критерий контроля

Принадлежность юридического лица к определенному государству определяется местонахождением его контрольного пакета акций. В сегодняшней практике критерий подобного рода применяется не только в процессе ведения каких-либо военных действий, но и в совершенно мирное время на основании решений международных организаций, например при введении Советом Безопасности ООН санкций в целях обеспечения мира и безопасности.

Согласно ст. 1112 Гражданского кодекса Республики Беларусь гражданская правоспособность иностранного юридического лица определяется по праву страны, где учреждено юридическое лицо.

По законодательству Республики Беларусь регистрация иностранного юридического лица осуществляется в Министерстве иностранных дел или другом уполномоченном на то государственном органе. Банк и другие финансово-кредитные учреждения с иностранными инвестициями подлежат регистрации в Национальном банке Республики Беларусь.

Вопрос 4. Правовое положение государств как субъектов международного хозяйственного права

Государство является субъектом частноправовых отношений, которые характеризуются независимостью и равноправием субъектов, свободой их воли и неприкосновенностью частной собственности. С одной стороны, участие государства не меняет сущности частноправовых отношений, но с

другой – властная природа и суверенитет государства влияют на его правовой статус.

Государство вправе покупать или арендовать землю для дипломатической миссии либо иных нужд в иностранном государстве, покупать или строить дома на территории иностранного государства, фрахтовать иностранное судно для перевозки своих грузов, заключать договоры подряда с иностранной фирмой для строительства или реконструкции зданий, выступать в качестве наследника, выпускать облигации на территории иностранного государства, хранить деньги в иностранных банках. Согласно гражданскому законодательству Республики Беларусь, государство участвует в гражданско-правовых отношениях на равных началах с другими субъектами этих отношений.

Особенностью правового режима государства как участника международной правовой деятельности заключается в его иммунитете от иностранной юрисдикции.

Иммунитет государства не носит императивного характера, государство может от него отказаться. Такой отказ, например, может быть предусмотрен в соответствующем двустороннем договоре.

В соответствии с Европейской конвенцией 1972 г. об иммунитете государств иммунитет не признается, если имеется согласие государства на неприменение к нему правил об иммунитете.

В международном частном праве различают следующие виды иммунитета государства: судебный, иммунитет государственной собственности и функциональный иммунитет.

Судебный иммунитет включает:

- а) неподсудность одного государства суду другого государства;
- б) иммунитет от предварительного обеспечения иска;
- в) иммунитет от принудительного исполнения судебного решения.

Неподсудность одного государства суду другого государства означает, что иски к иностранному государству не могут рассматриваться без его согласия в судах другого государства. Ни одно государство не может принудить другое государство быть в его судах ответчиком по делу. В то же время, если государство обращается с иском в иностранный суд для защиты своих прав, то ни один иностранный суд не вправе отказать ему в юрисдикции. Государство может выступить и ответчиком в иностранном суде, но при добровольном согласии.

Иммунитет от предварительного обеспечения иска заключается в том, что в порядке обеспечения иска имущество иностранного государства не может быть подвергнуто мерам принудительного характера со стороны

другого государства. Меры такого обеспечения возможны лишь в случае прямого выраженного согласия на это со стороны данного иностранного государства.

Иммунитет от принудительного исполнения судебного решения означает, запрещение в принудительном порядке исполнять судебное решение, вынесенное против иностранного государства без его согласия.

Иммунитет государственной собственности заключается в особом режиме такой собственности. Государственная собственность пользуется неприкосновенностью, она не может быть без согласия государства-собственника подвергнута отчуждению, аресту и другим мерам принудительного характера. Государственную собственность одного государства нельзя насильно удерживать на территории другого государства. Заявление государства о принадлежности ему соответствующей собственности не может быть оспорено в юрисдикционных органах другого государства.

Функциональный иммунитет представляет собой теорию, согласно которой, если государство как частное лицо занимается коммерческой деятельностью, то иммунитетом не пользуется. В этих случаях к государству могут быть предъявлены иски в суде и на его собственность распространяются меры принудительного характера.

По заключению Комиссии международного права ООН теория функционального иммунитета находит признание во многих странах. Суды Австрии, Бельгии, Греции, Италии, Канады, ФРГ, Швейцарии и других государств принимают к своему рассмотрению иски, касающиеся коммерческой деятельности иностранного государства, при совершении ими действий частноправового характера. В судебных решениях указывается, что в этих случаях государство выступает не как суверен, поэтому судебным иммунитетом не пользуется.

Теория функционального иммунитета закреплена в ряде многосторонних международных договоров. К их числу относится Брюссельская конвенция 1926 г. для унификации некоторых правил, относящихся к иммунитету государственных торговых судов.

Вопрос 5. Международные организации как субъекты международного хозяйственного права

Международные организации занимают существенное место в современной системе международных отношений. Они, как правило, делятся

на две категории: правительственные (межгосударственные) и неправительственные.

В ряде случаев международные организации могут вступать в гражданско-правовые отношения. Так, они вправе приобретать и отчуждать имущество, арендовать помещения, заключать другие сделки имущественного и неимущественного характера

Международная организация как субъект международного частного права обладает правами юридического лица. Его образование санкционируется соответствующим правопорядком.

Правоспособность международных организаций как юридических лиц определяется по закону того государства, в котором находится штаб-квартира международной организации.

Международная организация, вступая в гражданско-правовые отношения, не подчиняет свои отношения национальному праву какого-либо государства. Собственность международной организации пользуется иммунитетом, она не может быть без согласия данной организации подвергнута отчуждению, аресту и другим мерам принудительного характера.

Иммунитет международных организаций закрепляется в соответствующих международных договорах. Согласно ст. 6 Конвенции 1980 г. о правовом статусе, привилегиях и иммунитетах межгосударственных экономических организаций, действующих в определенных областях сотрудничества, имущество и активы международной организации пользуются иммунитетом от любой формы административного и судебного вмешательства, за исключением случаев, когда сама организация отказывается от иммунитета.

Иски к международной организации по гражданско-правовым спорам неподсудны суду страны пребывания. В то же время сама международная организация вправе обратиться с иском о защите своих прав и законных интересов в суд страны пребывания.

ТЕМА 4. КОЛЛИЗИОННЫЕ НОРМЫ И ПУБЛИЧНЫЙ ПОРЯДОК В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНОГО КОММЕРЧЕСКОГО ОБОРОТА

Вопрос 1. Понятие и виды коллизионных норм

Коллизионная норма – это норма, определяющая право какого государства должно быть применено к конкретному правоотношению, осложненному иностранным элементом.

Коллизионная норма не дает ответа на вопрос, какие права и обязанности возникают у субъектов того или иного правоотношения. Она указывает на закон, подлежащий применению к данному правоотношению.

Коллизионная норма по своей структуре состоит из двух элементов - объема и привязки.

Объем указывает на правоотношение международного характера, к которому применяется та или иная норма права.

Привязка указывает на закон, подлежащий применению к данному правоотношению. Коллизионную привязку также называют формулой прикрепления.

В международном хозяйственном праве различают коллизионные нормы национальные и международные.

По форме коллизионной привязки различают односторонние и двусторонние коллизионные нормы. Коллизионная норма называется односторонней, если привязка точно указывает на применимое право (белорусское, российское, шведское и т.д.).

Коллизионная привязка именуется двусторонней, если она точно не указывает на конкретное применимое право, а лишь отсылает к признаку применимого права: «закону гражданства», «закону местожительства», «закону местонахождения вещи» и т.д.

По способу регулирования коллизионная норма может быть императивной, диспозитивной или альтернативной.

Императивные – это нормы, которые содержат категорические предписания, касающиеся выбора права и которые не могут быть изменены по усмотрению сторон гражданского правоотношения международного характера.

Диспозитивные – это нормы, которые, устанавливая общее правило о выборе права, оставляют сторонам возможность отказаться от него, заменить другим правом. Диспозитивные нормы действуют в том случае, если стороны в своем соглашении не установили иного правила.

Альтернативные – это нормы, которые предусматривают несколько правил по выбору права для данного правоотношения, указанных в объемах этих норм.

Исходя из значения норм выделяются генеральные (основные) и субсидиарные (дополнительные).

Генеральная – это норма, формулирующая главное правило выбора права, предназначенного для преимущественного применения.

Субсидиарная – это норма, формулирующая дополнительное одно или несколько правил, тесно связанных с главным. Субсидиарная норма применяется тогда, когда главное правило по каким-либо причинам не было применено, или оказалось недостаточным для установления компетентного правопорядка.

В зависимости от количества привязок различают коллизионные нормы как однозначные и кумулятивные.

Однозначные коллизионные нормы содержат одну привязку, которая указывает право той страны, нормы которого подлежат применению к рассматриваемому правоотношению.

Кумулятивные коллизионные нормы содержат две и более привязок.

В зависимости от сложности различают общие и специальные коллизионные нормы.

Общие коллизионные нормы указывают право, применимое к существу конкретного отношения (определяют его статут), а специальные коллизионные нормы фиксируют правопорядок, применимый для решения дополнительных вопросов, возникающих в процессе реализации этого правоотношения (дееспособность сторон, форма сделки, способы обеспечения исполнения, порядок приемки исполнения).

Вопрос 2. Основные типы коллизионных привязок

Формулы прикрепления – это наиболее типичные, максимально обобщенные правила, используемые для построения коллизионных норм.

Личный закон физического лица (*Lex personalis*). Эта коллизионная привязка применяется для решения вопросов правоспособности и дееспособности физических лиц, семейного права, наследственного права и т.д. На практике реализуется в двух вариантах: а) закон гражданства (*lex nationalis, lex patriae*) т.е. закон государства, к которому данное лицо принадлежит по своему гражданству; б) закон домицилия (*lex domicilii*) или закон местожительства, т.е. закон государства, на территории которого данное лицо постоянно проживает.

Закон национальности юридического лица (*Lex societatis*).

Данная коллизионная привязка определяет национальность юридического лица с целью определения правового положения

юридического лица т.е. применение права того государства к которому принадлежит юридическое лицо.

Закон места нахождения вещи (*Lex rei sitae*). Указанная коллизионная привязка чаще всего применяется в области права собственности, а также в наследственном праве. Как правило, статус недвижимого имущества определяется по закону страны, где эта вещь находится. В отношении движимого имущества может применяться и личный закон.

Закон автономии воли (*Lex voluntatis*). Эта коллизионная привязка означает, что к сделкам с иностранным элементом может применяться закон, избранный лицами, совершающими сделку. При этом суд должен руководствоваться таким волеизъявлением сторон.

Закон места совершения акта (*Lex loci actus*). Данная коллизионная привязка в процессе применения может иметь несколько разновидностей, а именно: а) закон места заключения договора (*Lex loci contractus*); б) закон места исполнения обязательства (*Lex loci solutionis*); г) закон места заключения брака (*Lex loci celebrationis*) и др.

Закон страны продавца (*Lex venditoris*). Указанная коллизионная привязка обычно применяется по внешнеторговым сделкам при отсутствии ясно выраженного волеизъявления сторон.

Закон места совершения правонарушения (*Lex loci delicti commissi*). Эта коллизионная привязка применяется, как правило, в связи с возникновением деликтных обязательств и означает что права и обязанности сторон по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда, определяются по праву страны, где имело место действие или иное обстоятельство, послужившее основанием для требования о возмещении вреда.

Закон, с которым данное правоотношение наиболее тесно связано (*Proper Law*). Данная коллизионная привязка применяется в случаях, если применяемое право не может быть определено на основании ранее установленных законом коллизионных привязок, надлежит руководствоваться правом, которое наиболее тесно связано с договором или участниками правоотношения.

Закон суда (*Lex fori*). Указанная коллизионная привязка применяется в международном гражданском процессе. Суд, рассматривая дело с иностранным элементом, должен руководствоваться законом своей страны, обязан применять свои (национальные) процессуальные правила.

Закон флага (*Lex flagi*). Данная коллизионная привязка применяется для решения коллизионных вопросов в сфере торгового мореплавания и

означает применение на морском судне права того государства, в котором зарегистрировано данное морское судно

Вопрос 3. Механизмы толкования и применения коллизионных норм

Обратная отсылка это институт международного частного права, в котором для разрешения конкретного частного правоотношения нормы права одного государства предусматривают применение права второго государства, а нормы права второго государства отсылают обратно или к праву третьего государства.

Законодательство государств по разному решает проблему обратной отсылки, и в зависимости от особенностей ее решения можно выделить несколько групп.

1. Обратная отсылка в полном объеме применяется в законодательстве и судебной практике Австрии, Польше, Финляндии, Югославии.

2. В Мексике, Португалии, ФРГ обратная отсылка применяется, но с оговоркой принципиальных условий.

3. Страны, законодательство которых предусматривают применение обратной отсылки только к своему собственному праву. Венгрия, Венесуэла, Испания, Япония.

4. Страны, законы которых целиком отвергают обратную отсылку. Бразилия, Греция, Египет, Перу

5. Страны в которых вообще эта проблема не решена. Алжир, Аргентина, Болгария, Китай.

Вопросы обратной отсылки закреплены в Гражданском кодексе Республики Беларусь. Статья 1096 закрепляет, что любая отсылка к иностранному праву должна рассматриваться как отсылка к материальному, а не к коллизионному праву соответствующей страны.

Правоприменительная практика свидетельствует о том, что отсылка может быть не только обратной, но и к закону третьего государства. Такая отсылка, называемая трансмиссией.

Модель Гражданского кодекса для стран СНГ предлагает принимать обратную отсылку и отсылку к праву третьей страны в случаях применения иностранного права согласно правилам о личном законе физического лица, об определении гражданской дееспособности физического лица в отношении сделок и обязательств, возникающих вследствие причинение вреда, о признании физического лица недееспособным, об опеке и попечительстве.

Любая отсылка к иностранному праву должна рассматриваться как отсылка к материальному праву.

Вопрос 4. Оговорка о публичном порядке

Применение иностранного закона на территории другого государства может быть ограничено путем использования оговорки о публичном порядке.

Иностранное право, к которому отсылает коллизионная норма, может быть не применено, если такое применение закона противоречило бы публичному порядку данного государства.

Для того чтобы предотвратить наступление возможных негативных последствий применения избранного на основании собственной коллизионной нормы иностранного права, применяется оговорка о публичном порядке. Она обозначает. Оговорка о публичном порядке является общепризнанным институтом международного частного права. Она играет важную роль в механизме регулирования частноправовых отношений международного характера.

Избранное на основе отечественной коллизионной нормы иностранное право не применяется, и субъективные права, возникшие под действием иностранного права, не получают защиты, если такое применение или такая защита противоречат публичному порядку данного государства.

Статья 1099 Гражданского кодекса Республики Беларусь закрепляет, что иностранное право не применяется в случаях, когда его применение противоречило бы основам правопорядка (публичному порядку) Республики Беларусь, а также в иных случаях, прямо предусмотренных законодательными актами.

Оговорка о публичном порядке может быть применена и по вопросам международного гражданского процесса. Согласно законодательству Республики Беларусь возможен отказ в исполнении белорусскими учреждениями юстиции поручений иностранных судов о совершении отдельных процессуальных действий (вручение повесток и других документов, допрос свидетелей, производство экспертизы и т.д.), если исполнение таких поручений противоречило бы суверенитету Республики Беларусь или угрожало бы ее безопасности.

Оговорка о публичном порядке содержится в некоторых международных договорах. Так, ст. 6 Гаагской конвенции 1955 г. о праве, применимом в международной купле-продаже движимых материальных вещей, гласит: «В каждом из Договаривающихся Государств применение

права, определенного настоящей Конвенцией, может быть исключено по мотивам публичного порядка».

Вопрос 5. Взаимность и реторсия в международном хозяйственном праве

Категория взаимности играет большую роль в международном хозяйственном праве. Особенно велика ее роль при определении правового положения иностранных физических и юридических лиц, при правовом регулировании иностранных инвестиций, отношений связанных с интеллектуальной собственностью, а также в сфере международного гражданского и арбитражного процесса.

Взаимность играет принципиальную роль в признании и применении иностранного права. Так, статья 1098 Гражданского кодекса Республики Беларусь закрепляет, что суд, применяет иностранное право независимо от того, применяется ли в соответствующем иностранном государстве к аналогичным отношениям право Республики Беларусь, за исключением случаев, когда применение иностранного права на началах взаимности предусмотрено законодательством Республики Беларусь.

Сущность института взаимности в международном хозяйственном праве состоит в том, что иностранцам предоставляются определенные права, льготы и привилегии при условии, что физические и юридические лица предоставляющего государства, будут пользоваться аналогичными правами, льготами и привилегиями в иностранном государстве. Различают два вида взаимности: материальную и формальную. При материальной взаимности иностранцы на территории другого государства пользуются таким объемом прав, которым они пользуются в своем государстве. При формальной взаимности иностранцам на территории другого государства предоставляется такой объем прав, которым пользуются собственные граждане.

В предусмотренных законом случаях государство может применять к иностранным физическим и юридическим лицам меры, ограничивающие их правовой статус. Эти ограничительные меры называются реторсией.

По общему правилу реторсионные меры применяются в ответ на дискриминационные действия иностранного государства. Основной целью таких мер является отмена установленных за границей ограничений.

Акты реторсии относятся к числу законных мер, которые может применять любое государство. Указанные акты устанавливаются внутренним (национальным) законодательством, а также международными договорами. Например, Венская конвенция 1961 г. предусматривает, что не является

дискриминацией, «если государство пребывания применяет какое-либо из положений настоящей Конвенции ограничительно ввиду ограничительного применения этого положения к его представительству в аккредитуемом государстве».

Возможность применения реторсий предусмотрена ст. 1102 Гражданского кодекса Республики Беларусь. В ней указано, что Правительством Республики Беларусь могут быть установлены ответные ограничения (реторсии) в отношении прав граждан и юридических лиц тех государств, в которых имеются специальные ограничения граждан и юридических лиц Республики Беларусь.

ТЕМА 5. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СДЕЛКИ

Вопрос 1. Понятие и виды внешнеэкономических сделок

Сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав или обязанностей.

Сделки могут быть: односторонними двусторонними; многосторонними

Внешнеэкономическая сделка опосредует предпринимательскую, коммерческую деятельность в сфере международных хозяйственных связей.

Внешнеэкономическим сделкам присущи свои специфические признаки. Основные из них:

- Форма сделки. Внешнеэкономическая сделка заключается только в письменной форме, что нашло свое отражение и гражданском законодательстве Республики Беларусь, в то же время Венская конвенция 1980 г. не запрещает любую форму;

- Международные источники регулирования (А) (межгосударственные договора). К ним относятся: Венская конвенция о международной купле-продаже 1980 г. Нью-Йоркской конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров 1974г., Гаагской конвенции о праве применимом к договорам международной купли-продажи товаров 1986 г., Оттавской конвенции о международном финансовом лизинге 1988 г.

- Международные источники регулирования (В). Обычай международной торговли. «Lex mercatoria».

- Особый механизм разрешения споров. В мировой практике сложился особый механизм разрешения споров по обязательствам, вытекающим из международных коммерческих договоров. Их разрешают международные коммерческие арбитражи, которые могут быть институционными (постоянно действующими) и ad hoc (создаваемыми для рассмотрения конкретного спора).

К числу особенностей внешнеэкономической сделки относится положение о том, что ее условия, которые не согласованы сторонами в заключенном между ними контракте, могут быть подчинены иностранному праву, в том числе праву третьей страны. Особенности внешнеэкономической сделки могут выражаться в особом порядке ее подписания, рассмотрения споров, расчетов и т.д.

Сделки международного характера подразделяются на две группы:

- Внешнеэкономические сделки, опосредующие международную предпринимательскую деятельность и;
- Внешнеэкономические сделки, не имеющие предпринимательского характера, не ставящие целью извлечения прибыли.

На основании анализа норм международных соглашений, национального законодательства и сложившейся внешнеторговой практики можно выделить два общих признака, характерных для внешнеэкономической сделки.

Во-первых, одна из ее сторон находится в другом государстве и, следовательно, в большинстве случаев является иностранцем.

Во-вторых, предмет такой сделки внешнеторговая операция (поставка товара, наем имущества, перевозка грузов, оказание услуг внешнеэкономического характера и т.п.).

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., отражая сложившиеся представления о внешнеторговых сделках, устанавливает, что ее положения применяются к договорам купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах.

Характерной особенностью внешнеэкономических сделок является и то, что, будучи отношениями гражданско-правового характера, они подчинены регулирующему воздействию со стороны тех государств, юридические и физические лица которых вступили во внешнеторговую сделку

- Специальные дополнительные условия внешнеэкономических сделок:
- Возможность получения платежей.
- Валютные условия.

- Условия перевозки.
- Страхование.
- Распределение таможенных обязанностей между сторонами.
- Заключение дополнительных контрактов с банками, страховыми компаниями, перевозчиками.
- Оговорка о риске невозможности выполнения контракта.
- Условия о применимом праве.
- Условия и порядок рассмотрения споров.
- Форма и порядок подписания международной коммерческой сделки.

Вопрос 2. Коллизионные вопросы внешнеэкономических сделок

Коллизионное право большинства стран признает в сфере обязательств автономию воли, т.е. позволяет участникам внешнеэкономической сделки подчинить ее избранному ими компетентному праву. Такой подход характерен и для законодательства Республики Беларусь.

Данный способ определения применимого права закреплен и в международных договорах, заключенных с участием Республики Беларусь в рамках СНГ. Так, в Соглашении о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности, 1992 г. установлено, что права и обязанности сторон по сделке определяется по законодательству места совершения, если иное не установлено соглашением сторон.

В ряде стран мира, наряду с учетом воли сторон сделки, принимаются во внимание и иные обстоятельства, а именно: место исполнения договора, место его заключения, место жительства, гражданство и другие.

Во многих странах мира действует правило, согласно которому при отсутствии соглашения сторон договора о подлежащем применению праве к этому договору применяется право страны, где имеет основное место деятельности сторона являющаяся:

продавцом в договоре купли-продажи; наймодателем в договоре имущественного найма; хранителем в договоре хранения; комиссионером в договоре комиссии; перевозчиком в договоре перевозки; страховщиком в договоре страхования; кредитором в договоре кредитования; дарителем в договоре дарения; поручителем в договоре поручительства; залогодателем в договоре залога.

Путем определения права, подлежащего применению к внешнеэкономической сделке, устанавливается обязательный статут сделки.

На основе этого статута определяются права и обязанности сторон по сделке, последствия ее неисполнения и некоторые другие вопросы.

Обязательственный статут, который может быть определен сторонами, не распространяется на некоторые вопросы, возникающие из внешнеэкономических сделок. Эти вопросы в силу их специфики подчинены действию иных коллизионных привязок:

а) обязательственному статуту не подчинен вопрос о правоспособности сторон при внешнеэкономических сделках. Стороны не могут путем выбора права избежать действия императивных норм, которые относятся к их личному статуту;

б) обязательственный статут не должен применяться в отношении формы и порядка подписания внешнеэкономических сделок. Согласно общепринятому принципу коллизионного права, форма договора определяется по закону места его заключения. Это коллизионное начало закреплено в законодательстве многих стран, а в других проводится судебной практикой.

Вопрос 3. Регулирование внешнеэкономических сделок

Термин «обычаи международной торговли» охватывает все применяемые в международной торговле правила неюридического характера. В зависимости от их значимости, уровня применения выделяют три группы подобных правил.

Правила неюридического характера применяемые в международной торговле

Первая группа включает: правила общего характера, наиболее значимые; правила, которые могут применяться к любым видам внешнеэкономических сделок. Их называют обычаем.

Вторая группа – правила, применяемые в отдельных областях международного делового сотрудничества, в торговом обмене определенными группами товаров. Их называют обыкновениями. Например, комплексы обычных правил, применяемых в торговле зерном, кофе и прочим или в строительстве промышленных объектов. Обыкновения могут быть универсальными, т. е. применяться в любой части света, региональными – применяться в конкретном регионе или локальными.

Третья группа – заведенный порядок. Это обычные правила, сложившиеся между конкретными партнерами в определенной сфере международного предпринимательства. Рассмотренная классификация носит

достаточно условный характер: обычные правила международной торговли легко перетекают друг в друга.

Для предотвращения внешнеэкономических проблем в мировом сообществе получила распространение неофициальная кодификация или унификация обычаев международного делового оборота. Она представляет собой деятельность по изучению, обобщению обычных правил и публикации их в документированном виде, что способствует их единообразному восприятию и применению. Такой деятельностью занимаются многие организации: международные – как правительственные, так и неправительственные – и национальные организации предпринимателей в разных странах.

Издаваемые ими документы имеют разные названия (унифицированные правила, общие условия, руководства, типовые контракты или проформы и пр.), характеризуются разной степенью обобщения (одни имеют четко выраженный нормативный характер и представляют собой комплексы правил поведения сторон, другие формулируются в виде руководящих указаний) и разной степенью применимости (одни формулируют правила общего характера, применяемые во всей сфере или в значительной сфере международного делового сотрудничества; другие — правила, применяемые в торговле отдельными видами товаров или в отдельных сферах делового сотрудничества; третьи — правила, применяемые в отношениях конкретных партнеров, составляющие их заведенный порядок). Но все документы характеризуются одним общим принципиальным качеством: они не обладают юридической силой и применяются только в силу прямо выраженной воли сторон конкретной внешнеэкономической сделки.

Среди публикаций МТП наибольшей известностью пользуются Правила толкования международных торговых терминов — International commercial Terms — ИНКОТЕРМС (последняя редакция 2020 г.), Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (последняя редакция 1993 г.), Унифицированные правила по инкассо (последняя редакция 1995 г.), Унифицированные правила для договорных гарантий 1978 г., Унифицированные правила для гарантий по требованию.

Наибольшую известность получили подготовленные УНИДРУА 1994 г. Принципы международных коммерческих контрактов – Принципы УНИДРУА. Принципы подготовлены рабочей группой УНИДРУА, в которую входили представители почти всех правовых систем мира, и опубликованы в 1994 г. Документ состоит из преамбулы, семи глав, разделенных на разделы и статьи, и комментариев к ним. Согласно

преамбуле Принципы устанавливают «общие нормы для международных коммерческих контрактов». Принципы представляют собой набор достаточно гибких правил, учитывающих все разнообразие международной торговой практики, что делает возможным их широкое применение в разнообразных ситуациях.

Можно выделить несколько аспектов применения Принципов:

- 1) для регулирования отношений сторон по внешнеэкономической сделке, когда стороны на них сослались;
- 2) в качестве доказательства всеобщей практики, когда невозможно установить применимое право или когда избранное право не содержит ответа на искомый вопрос;
- 3) для толкования и восполнения положений международных унификационных актов в области международной торговли;
- 4) использование в процессе развития национального права или в процессе международной унификации.

Принципы содержат основополагающие правила о действительности договоров, их содержании и толковании. Обязательства могут быть прямыми и подразумеваемыми. Принципы устанавливают общие правила для определения качества исполнения, цены, прекращения договора, заключенного на определенный срок, если эти вопросы не решены в договоре

Принципы УНИДРУА – это свод наиболее значимых, основополагающих положений, охватывающих все стороны договорных обязательств.

ТЕМА 6. МЕЖДУНАРОДНАЯ КУПЛЯ-ПРОДАЖА ТОВАРОВ

Вопрос 1. Международные конвенции, регулирующие договор купли-продажи товаров

Договор купли-продажи это соглашение, по которому одна сторона (продавец) обязуется передать имущество (вещь, товар) в собственность, хозяйственное ведение, оперативное управление другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять это имущество и уплатить за него определенную денежную сумму (цену).

Наиболее важным международным договором в этой области является Конвенция ООН О договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. и получившая широкую известность как Венская конвенция 1980 г.

К договорам международной купли-продажи Венская конвенция относит договоры купли-продажи, заключаемые между контрагентами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах.

Отметим некоторые положения, связанные с особенностями применения Венской конвенции.

1. Положения Конвенции являются юридически обязательными для всех лиц, находящихся под юрисдикцией государства - участника Конвенции, при условии, что договор купли-продажи заключен со стороной, находящейся под юрисдикцией другого государства-участника.

2. Вместе с тем Конвенция носит диспозитивный характер. Диспозитивность проявляется на двух уровнях. Во-первых, в соответствии со ст. 92 государство при присоединении к Конвенции вправе сделать оговорку о том, что оно не будет связано либо ч. II «Заключение договора», либо ч. III «Купля-продажа товаров».

Во-вторых, диспозитивность Венской конвенции обращена и к самим сторонам договора международной купли-продажи (МКП). Согласно ст. 6 стороны могут исключить применение Конвенции полностью. Например, в тексте договора МКП стороны прямо укажут, что положения Конвенции не применимы для регулирования отношений сторон по данному договору. Стороны могут отступить от любого конкретного положения Конвенции или изменить его действие. При этом, однако, сделано одно исключение: стороны не вправе отступить от ст. 12 или изменить ее действие.

3. Венская конвенция понимает «товар», который является предметом купли-продажи, как определенную материальную вещь, а не право

4. Из сферы действия Конвенции исключен по различным причинам целый ряд товаров (ст. 2):

а) товары для личного семейного или домашнего пользования, что связано с имеющимся в большинстве стран законодательством о защите потребителей, нормы которого в большинстве случаев носят императивный характер;

б) товары, проданные с аукциона, в связи с тем, что при их продаже руководствуются специально разработанными аукционными правилами;

в) товары, подлежащие принудительной продаже в силу закона (например, исполнительное производство);

г) другие специфические товары (фондовые бумаги, акции, обеспечительные бумаги, оборотные документы, деньги, суда водного и воздушного транспорта, суда на воздушной подушке, электроэнергия).

5. Применение Конвенции ограничено и по кругу вопросов. Не все вопросы, связанные с куплей-продажей, решаются в ней. Согласно ст. 4

Конвенция регулирует «только заключение договора купли-продажи и те права и обязанности продавца и покупателя, которые возникают из такого договора». Эти две группы отношений соответственно регулируются ч. II «Заключение договора» и ч. III «Купля-продажа товаров». Именно эти части являются сердцевинной, основной содержательной частью Конвенции. Две другие части (I и IV) решают главным образом вопросы, связанные с функционированием Конвенции как международного договора.

Кроме того, дополнительно Конвенция перечисляет вопросы, к которым она не применяется: а) действительность самого договора или каких-либо из его положений или любого обычая; б) последствия, которые может иметь договор в отношении права собственности на проданный товар; в) ответственность продавца за причиненные товаром повреждения здоровья или смерть какого-либо лица.

Следовательно, Конвенция регулирует:

- порядок заключения договора МКП (оферту, акцепт, момент заключения договора),
- права и обязанности сторон по договору МКП,
- переход рисков случайной гибели или повреждения товара,
- ответственность сторон за неисполнение своих обязательств,
- освобождение от ответственности.

В 1974 г. на международной конференции в Нью-Йорке была заключена Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров. Ею установлен срок исковой давности – четыре года. В различных странах национальное законодательство предусматривает сроки исковой давности от 6 месяцев до 30 лет.

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

Конвенцией 1974 года установлены также правила о перерыве или продлении срока исковой давности, его изменении и порядке исчисления. Кроме того, введено общее ограничение срока исковой давности – 10 лет.

В 1986 году была принята Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров. Ее действие может распространяться на любую куплю-продажу движимых вещей, имеющих международный характер. Под сделкой, обладающей таким статусом, понимается прежде всего договор, стороны которого находятся в различных государствах.

Договор купли-продажи, согласно Конвенции 1986 года регулируется правом, выбранным сторонами. Если они не выбрали применимое право, договор купли-продажи в этом случае регулируется правом государства, в котором продавец имеет свое коммерческое предприятие в момент заключения договора.

Помимо вышеназванных международных соглашений (договоров) регулирующих внешнеэкономическую деятельность действует еще их достаточное количество. Назовем наиболее важные по нашему мнению. Это Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге 1988г. (Оттава), Женевские вексельные конвенции 1930 г., Конвенция УНИДРУА о международном факторинге, Конвенция ООН о международных переводных и международных простых векселях 1988г., Конвенция о представительстве при международной купле-продаже товаров 1983 г., Соглашение об общих условиях поставок товаров между организациями государств-участников СНГ 1992г., Соглашение о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности 1992 (СНГ).

ТЕМА 7.МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЛИЗИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ

Вопрос 1. Коллизионные вопросы международных лизинговых отношений

Основным международным договором регулирующим международные лизинговые отношения является Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге 1988г. (Оттава).

Оттавская конвенция определяет лизинг как единую трехстороннюю сделку, согласно которой одна сторона – лизингодатель (арендодатель) на основе спецификации другой стороны —лизингодержателя (арендатора) заключает договор с третьей стороной-поставщиком, по которому лизингодатель приобретает основное оборудование, средства производства и другое оборудование (далее – оборудование) на условиях, одобренных арендатором, и заключает с арендатором договор аренды, которому передается оборудование в пользование в обмен на арендные платежи (п. 1 ст. 1).

В п. 2 этой же статьи выделяются основные характерные особенности лизинговой сделки:

а) арендатор определяет оборудование, выбирает поставщика, не полагаясь при этом на опыт и мнение арендодателя;

б) арендодатель приобретает имущество у поставщика в связи с договором о лизинге, который с ведома поставщика уже заключен или будет заключен между арендодателем и арендатором;

в) арендные платежи рассчитываются с учетом, в частности, амортизации всего или существенной стоимости оборудования.

Главное внимание в Конвенции уделено распределению ответственности между сторонами в случае ненадлежащего исполнения обязательства по лизингу. Конвенция преследует цель освобождения от ответственности арендодателя за поставленное оборудование (качество, сроки и пр.) исходя из того, что последний в лизинговой сделке имеет только финансовый интерес. Поэтому общий принцип ответственности заключается в том, что арендодатель не несет ответственности перед арендатором за поставленное оборудование, за исключением случая, когда арендатору нанесен ущерб в результате его обращения к компетенции арендодателя или в результате вмешательства арендодателя в выбор поставщика или оборудования (п. 1-а ст. 8).

ТЕМА 8. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В МЕЖДУНАРОДНОМ КОММЕРЧЕСКОМ ОБОРОТЕ

Вопрос 1. Правовое регулирование иностранных инвестиций в Республике Беларусь

Иностранные инвестиции – это материальные и нематериальные ценности, принадлежащие юридическим и физическим лицам одного государства и находящиеся на территории другого государства с целью извлечения прибыли.

По характеру инвестиций различают: имущественные и неимущественные инвестиции.

Под неимущественными инвестициями следует понимать:

- права на литературные и художественные произведения, в том числе звукозаписи;
- права на изобретения, промышленные образцы, топологии интегральных схем,

- а также специфические технологические сведения (ноу-хау), секреты производства,
- конфиденциальную коммерческую информацию,
- товарные знаки, знаки обслуживания,
- фирменные наименования, то есть все то, что входит в понятие интеллектуальной собственности.

Все остальные категории инвестиций относятся к имущественным инвестициям. Их характерным признаком является материальное выражение: финансы, материальные ценности, вещные права.

Другим основанием классификации инвестиций можно считать участие или неучастие инвестора в управлении объектом инвестирования.

По этому основанию инвестиции разделяются на прямые и косвенные (портфельные) инвестиции. Прямые инвестиции осуществляются в виде создания совместных предприятия предприятий, на сто процентов принадлежащих иностранному инвестору. При такой форме инвестирования иностранные инвесторы непосредственно участвуют в управлении предприятием (компанией).

Косвенные инвестиции не предусматривают непосредственного участия в управлении предприятием (компанией), а предполагают получение иностранными инвесторами дивидендов на акции и ценные бумаги, то есть на капитал, вложенный в эти предприятия в денежной форме.

В зависимости от источника финансирования иностранные инвестиции можно разделить на государственные, которые осуществляются в виде кредитов и займов, предоставляемых государствами и международными организациями (МБРР, МВФ, ЕБРР и др.) и частные, осуществляемые иностранными юридическими и физическими лицами.

Объектом правового регулирования являются правовые отношения, возникающие в связи с частным иностранным инвестированием.

По кругу участников такие международные договоры можно разделить на три группы:

- многосторонние международные договоры, основной целью которых является защита иностранных инвестиций на межгосударственном уровне;
- региональные международные договоры;
- двусторонние соглашения.

Вопрос 2. Конвенции регулирующие вопросы собственности и инвестирования

Вопросы собственности и инвестирования в международном праве регулируются:

Конвенцией о порядке разрешения инвестиционных споров между государствами и иностранными лицами 1965 г. В соответствии с Конвенцией при МБРР (Международный Банк Реконструкции и Развития) был создан Международный центр по разрешению инвестиционных споров между государствами с одной стороны и физическими и юридическими лицами, выступающими в качестве иностранных инвесторов с другой. Инвестиционные споры разрешаются путем проведения примирительной процедуры (гл. III Конвенции) либо арбитражного производства (гл. IV).

Сеульской Конвенцией об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций 1985 г.

Основная идея Конвенции – предоставить иностранным инвесторам финансовые гарантии от некоммерческих рисков путем страхования инвестиций.

Цель всех видов страхования – стимулирование потока капитала в менее развитые страны путем снижения политического риска для определенного круга инвесторов в связи с финансированием ими отдельных проектов в развивающихся странах. Агентство в этих случаях выступает гарантом того, что обязательства перед инвестором будут соблюдаться.

Для достижения поставленных целей Агентство:

а) предоставляет гарантии, включая сострахование и перестрахование от некоммерческих рисков в отношении инвестиций, осуществляемых в какой-либо стране-члене из других стран-членов (п. «а» ст. 2);

б) проводит соответствующую дополнительную деятельность по оказанию содействия потоку инвестиций в развивающиеся страны и между ними (п. «в» ст. 2);

в) пользуется такими другими дополнительными полномочиями, которые могут потребоваться для выполнения поставленных целей (п. «с» ст. 2).

В зависимости от того, какие некоммерческие риски покрываются Агентством, можно выделить следующие виды страхования:

1. Перевод валюты. Этот вид страхования защищает инвестора от убытков, связанных с невозможностью инвестора конвертировать денежные средства в местной валюте (доходы, выплаченная сумма долга, проценты по долгу, капитал и другие платежи) для вывоза их из страны. По данному виду

страхования инвестору гарантируется защита на случай задержек с получением конвертируемой валюты в связи с действием или бездействием правительства принимающего государства; неблагоприятным изменением законов по обмену валют; ухудшением условий, влияющих на обмен и возможность вывоза иностранно валюты.

2. Экспроприация или аналогичные меры. Этот вид страхования защищает инвестора от «любых законодательных или административных действий или бездействий, исходящих от принимающего правительства, в результате которых владелец гарантии лишается права собственности на свои капиталовложения, контроля над ними, или существенного дохода от такого капиталовложения».

Под «любыми законодательными или административными действиями» следует понимать действия, предпринимаемые исполнительными органами, но ни в коем случае не действия судебных органов при исполнении своих функций.

3. Война и гражданские беспорядки. Этот вид страхования защищает инвестора от повреждения, разрушения или исчезновения основных фондов в результате войны или гражданских беспорядков. Этот риск включает в себя революции, восстания, государственные перевороты и другие аналогичные акты, которые не могут регулироваться правительством принимающего государства. При этом данное положение, по общему правилу, не должно касаться террористических актов, направленных непосредственно против владельца гарантий.

4. Нарушение условий договора (контракта). Данный вид страхования гарантирует инвестору защиту от потерь, связанных с нарушением условий или разрывом контракта со стороны правительства принимающего государства. Компенсация предоставляется только в случаях, когда не существует органа, к которому инвестор мог бы обратиться с иском по договору (контракту) против правительства принимающего государства; или обращению к такому органу препятствует неразумная задержка, как она определена в договоре о гарантии; или после вынесения окончательного решения в свою пользу иностранный инвестор не может добиться его осуществления.

Примером региональных соглашений в области иностранного инвестирования является Соглашение стран СНГ «О сотрудничестве в области инвестиционной деятельности» от 2 декабря 1993 г.

В соответствии с данным договором стороны берут на себя обязательства

- сотрудничать в области разработки и осуществления инвестиционной политики;
- принимать меры с целью сближения своего законодательства по вопросам инвестиционной деятельности;
- придерживаться в рамках своего законодательства согласованного подхода к вопросам, связанным с привлечением иностранных займов и инвестиций из государств, не являющихся участниками Соглашения, и международных организаций для осуществления проектов, отвечающих общей заинтересованности сторон, с предоставлением таким иностранным инвесторам права на приобретение национальных ценных бумаг, пользование землей, аренду имущества, а также с заключением концессионных договоров и созданием свободных экономических зон и других форм деятельности;
- сотрудничать собой для устранения недобросовестной конкуренции на международном и внутреннем рынках.

Иностранным инвесторам Соглашение гарантирует:

- выплату адекватной, быстрой и эффективной компенсации в случае национализации (ст. 7);
- беспрепятственный перевод в государства-участники прибыли, полученной от инвестиционной деятельности (ст. 8);
- освобождение от взимания таможенных пошлин и налогов на имущество, ввозимое из других государств в качестве вклада в уставный капитал предприятия и предназначенное для собственного материального производства (ст. 15);
- право пользования землей, включая ее аренду, и иными природными ресурсами (ст. 20).

В развитие Соглашения о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности 28 марта 1997 г. в рамках СНГ принята Конвенция о защите прав инвестора, которая определила правовые основы осуществления различных видов инвестиций и гарантии прав инвесторов на осуществление инвестиций и получаемые от них доходы.

Согласно Конвенции для иностранных инвесторов устанавливается национальный режим (за исключением изъятий, которые определяются национальным законодательством принимающего государства). Инвесторам предоставляются гарантии:

- от изменения законодательства (ст. 5);
- защиты инвестиций от национализации (ст. 9);
- использования доходов (ст. 12).

Инвесторам предоставляется право:

- приобретать акции и иные ценные бумаги, в т.ч. и государственные (ст. 14);
- участвовать в приватизации (ст. 15);
- приобретать вещные права на земельные участки, природные ресурсы и недвижимое имущество в соответствии с законодательством принимающего государства (ст. 18);
- заключать концессионные договоры и соглашения о разделе продукции в отношении объектов, относящихся к монополии принимающего государства (ст. 19).

Споры по осуществлению инвестиций в рамках указанной Конвенции могут рассматриваться судами или арбитражными судами стран-участников спора, Экономическим Судом СНГ и/или международными судами или международными арбитражными судами.

Вопрос 3. Особенности осуществления инвестиционной деятельности в Республике Беларусь

В Беларуси регулирование соответствующих отношений осуществляется на основе Закона «Об инвестициях» от 12 июля 2013 г. № 53-З.

В соответствии с законодательством Республики Беларусь под инвестициями понимаются любое имущество, включая денежные средства, ценные бумаги, оборудование и результаты интеллектуальной деятельности, принадлежащие инвестору на праве собственности или ином вещном праве, и имущественные права, вкладываемые инвестором в объекты инвестиционной деятельности в целях получения прибыли (дохода) и (или) достижения иного значимого результата.

Иностранцами инвесторами в Республике Беларусь признаются:

- иностранные государства;
- международные организации;
- иностранные юридические лица;
- иностранные граждане;
- физические лица (граждане Республики Беларусь и лица без гражданства), постоянно проживающие за пределами Республики Беларусь.

Объектами инвестиционной деятельности являются: недвижимое имущество, в том числе предприятие как имущественный комплекс; ценные бумаги; интеллектуальная собственность.

Инвестиционная деятельность в Республике Беларусь осуществляется в следующих формах:

- создание юридического лица;
- приобретение имущества или имущественных прав, а именно:
 - доли в уставном фонде юридического лица;
 - недвижимости;
 - прав на объекты интеллектуальной собственности;
 - концессий;
 - оборудования;
- других основных средств.

Государство гарантирует инвестору право собственности и иные вещные права, а также имущественные права, приобретенные законным способом. Государство гарантирует равенство прав, предоставляемых инвесторам независимо от их форм собственности при осуществлении инвестиционной деятельности, а также равную защиту прав.

Запрещаются инвестиции в сферах:

- обеспечения обороны и безопасности Республики Беларусь без специального Разрешения Президента Республики Беларусь;
- изготовления и реализации наркотических, сильнодействующих и ядовитых веществ по перечню, утверждаемому Министерством здравоохранения.

Формы и методы государственного регулирования инвестиционной деятельности.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности предусматривает:

1. Прямое участие государства в инвестиционной деятельности путем:
 - принятия государственных инвестиционных программ и финансирования их за счет средств республиканского бюджета;
 - предоставления централизованных инвестиционных ресурсов из средств республиканского бюджета для финансирования инвестиционных проектов на основе платности, срочности и возвратности;
 - предоставления гарантий Правительства Республики Беларусь по кредитам, привлекаемым для реализации инвестиционных проектов;
 - проведения государственной комплексной экспертизы инвестиционных проектов;

предоставления концессий национальным и иностранным инвесторам.

Гарантии прав инвесторов и защита инвестиций

Государство гарантирует инвестору право собственности и иные вещные права, а также имущественные права, приобретенные законным способом, и защищает эти права.

Инвестиционная деятельность в отношении недр, вод, лесов, земель и объектов, находящихся только в собственности государства, либо деятельность, на осуществление которой распространяется исключительное право государства, могут осуществляться на основе концессий.

Под концессией понимается договор, заключаемый Республикой Беларусь с лицом о передаче на возмездной основе на определенный срок права на осуществление на территории Республики Беларусь отдельного вида деятельности, на которую распространяется исключительное право государства, либо права пользования имуществом, находящимся в собственности Республики Беларусь.

Сторонами в концессионном договоре выступают: с одной стороны – Республика Беларусь в лице Правительства Республики Беларусь или уполномоченного им республиканского органа государственного управления Республики Беларусь (концессионный орган);

с другой стороны – национальные инвесторы, в том числе юридические лица частной формы собственности либо (и) юридические лица, в имуществе которых доля Республики Беларусь, ее административно-территориальных единиц, а также государственных организаций составляет не более 25 процентов, или (и) иностранные инвесторы (концессионеры).

К концессионным договорам относятся:

- полный концессионный договор;
- концессионный договор о разделе продукции;
- концессионный договор об оказании услуг (выполнении работ).

Под полным концессионным договором понимается концессионный договор с сохранением за концессионером права собственности на произведенную им продукцию. При этом, если иное не определено в концессионном договоре, концессионер уплачивает все установленные законодательными актами Республики Беларусь налоги и другие обязательные платежи.

Под концессионным договором о разделе продукции понимается концессионный договор, согласно условиям которого произведенная в соответствии с договором продукция делится между концессионером и Республикой Беларусь в порядке и размерах, определяемых концессионным договором.

Под концессионным договором об оказании услуг (выполнении работ) понимается концессионный договор, в силу которого право собственности на произведенную в соответствии с договором продукцию передается Республике Беларусь. Концессионер за оказанные им услуги (выполненные работы) получает вознаграждение.

Иностранные инвесторы вправе создавать на территории Республики Беларусь юридические лица Республики Беларусь с любым объемом иностранных инвестиций и в любых организационно-правовых формах, а также их филиалы и представительства в соответствии с актами законодательства Республики Беларусь, в том числе международными договорами Республики Беларусь.

Юридические лица, в уставном фонде которых иностранные инвестиции составляют объем, эквивалентный не менее чем 20 000 долларов США, и которые преследуют извлечение прибыли (дохода) в качестве основной цели своей деятельности, признаются на территории Республики Беларусь коммерческими организациями с иностранными инвестициями.

ТЕМА 9. МЕЖДУНАРОДНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ЭКСПОРТУ И ИМПОРТУ РАБОТ И ОКАЗАНИЮ УСЛУГ

Вопрос 1. Договор факторинга и форфейтинга в международном коммерческом обороте

Договор международного факторинга регулируется Конвенцией по международным факторинговым операциям 1988 г.

Согласно Конвенции «договор по факторинговым операциям» – это договор, заключенный между одной стороной (поставщик по договору купли-продажи) и другой стороной (фирмой по факторинговым операциям, фактор), именуемой в дальнейшем цессионарием, в соответствии с которым поставщик может или должен уступить цессионарию обязательственные требования, вытекающие из договоров поставки, заключаемых между поставщиком и его заказчиками (дебиторами).

При этом цессионарий должен взять на себя не менее двух из следующих обязанностей: а) финансирование поставщика (заем или досрочный платеж); б) ведение счетов по денежным требованиям, являющимся предметом уступки; в) предъявление к оплате дебиторских задолженностей; г) защиту от неплатежеспособности дебиторов (ст. 1).

Конвенция требует поставить в известность дебиторов об уступке дебиторских задолженностей, однако не ставит действительность уступки в

зависимость от согласия дебиторов. Более того, предусмотрено положение о приоритетности договора о факторинге. Уступка требования поставщиком может быть осуществлена, несмотря на любое соглашение между поставщиком и дебитором, запрещающее такую уступку (ст. 6). Правда, при присоединении к Конвенции государство может сделать оговорку о неприменении этого правила, если на его территории дебитор имеет коммерческое предприятие (ст. 18).

Конвенция о факторинге применяется, если все стороны факторинговых операций имеют коммерческие предприятия на территории разных договаривающихся государств или если договорные отношения регулируются правом договаривающегося государства. Стороны могут исключить применение Конвенции полностью. Исключение отдельных положений Конвенции или их изменение не предусматривается (ст. 2, 3)

1. Форфейтинг (англ. *forfaiting* от фр. *à forfait* – целиком, общей суммой) – операция по приобретению финансовым агентом (форфейтором (коммерческим банком или специализированной компанией по финансированию)) коммерческого обязательства заёмщика (покупателя, импортера) перед кредитором (продавцом, экспортером). Операция является специфической формой кредитования торговых операций. Основное условие форфейтинга состоит в том, что все риски по долговому обязательству переходят к форфейтору без права оборота на обязательства продавца.

В форфейтинге участвуют, как правило, три стороны: продавец товара, его покупатель, который одновременно является заемщиком, и банк, выступающий в роли кредитора, выкупающий долг заемщика за поставленный товар. Форфейтор выкупает долговое обязательство заемщика, а последний, в свою очередь, должен предоставить ему определенную документацию, в которой будет отражена сумма долга, факт совершения сделки, то есть передачи товара, а также факт получения форфейтором права на выручку, которая будет получена после реализации товара.

В первую очередь, погашение долга продавцу происходит не сразу, а сериями, о чем он должен быть заранее предупрежден. Желательно, чтобы покупатель являлся международной или государственной компанией, в противном случае ему потребуется гарант в лице банка или государственного института, право выбора которого остается за кредитором. В отличие от банковских кредитов, форфейтинговые сделки обязательно являются конфиденциальными.

Преимущества форфейтинговых сделок:

- форфейтер берёт все риски на себя;

- существует вторичный рынок форфейтинговых ценных бумаг, где долг можно продать, то есть первый форфейтер продаёт, появляется второй, третий и т. д.;
- долг можно дробить и каждую часть долга можно оформить отдельным векселем, это удобно, при возникновении потребности финансовых ресурсов, в соответствии с её величиной продать не весь долг, а только его часть;
- форфейтинг предусматривает гибкий график платежей, в том числе возможность предоставления льготного периода.

Виды форфейтинговых ценных бумаг.

Форфейтинговыми ценными бумагами являются простой и переводной вексель. В отличие от традиционного учёта векселей форфейтинг применяется при поставках оборудования на крупные суммы от шести месяцев до восьми лет во внешнеэкономических сделках, превращая экспортную сделку с отсрочкой платежа в наличную и кредитуя дебиторскую задолженность других стран, в которых невозможно получить государственные экспортные кредиты или гарантии по ним. Форфейтинг используется и при отказе экспортера предоставлять долгосрочный кредит некоторым странам. Форфейтинг, таким образом, даёт возможность мелким и средним предприятиям заключать сделки, превышающие их финансовые возможности, поскольку они могут постепенно продавать свои долгосрочные требования за наличные.

Отличие форфейтинга от факторинга.

По сравнению с факторингом форфейтинг обладает определенными преимуществами. Факторинг обычно используется для среднесрочного финансирования (90 – 180 дней), к тому же предоставляется в относительно небольшом количестве валют, и при этом всегда остается определенный риск для экспортера (финансовые институты обычно принимают только до 80% долга и требуют сохранения права регресса на экспортера в случае неплатежеспособности импортера). Недостатком факторинга является и то, что процент по нему обычно выше, чем при форфейтинговой форме финансирования. Наконец, в отличие от факторинговых операций при форфейтинге банк приобретает векселя на всю сумму долга и на полный срок, беря на себя все коммерческие риски и без права регресса, что также более выгодно для экспортера.

Форфейтинг, как и факторинг, является операцией по продаже дебиторской задолженности. Однако существуют и заметные различия между этими операциями. Суть операции форфейтинга заключается в следующем:

- Продавец, предоставляя отсрочку по платежам, может потребовать от покупателя выписать долговую расписку (вексель). По векселю продавец получает беспорное право получения платежа по векселю при наступлении срока исполнения обязательства. Вексель с отсроченным платежом, называется векселем с оборотом. Для уменьшения риска продавец может требовать гарантий третьего лица исполнения обязательств по векселю. Гарантия третьего лица на векселе называется авалем, а вексель – авалированным. В схеме форфейтинга, как правило, участвует банк, который авалирует векселя, используемые для расчетов, т.е. он гарантирует оплату поставляемого товара

- Вексель – вид ценной бумаги. По своим свойствам вексель можно квалифицировать, как частный случай бескупонной облигации. Вексель можно в любой момент продать третьему лицу (форфейтеру) написав его. Передаточная надпись на векселе называется индоссаментом. Продавая вексель, его владелец переуступает форфейтеру право требования долга. Таким образом, продав вексель, поставщик может получить деньги до наступления срока платежа.

При продаже векселя его владелец не платит комиссии. Интерес форфейтера заключается в скидке, предоставляемой владельцем векселя, от номинала. Эта скидка называется дисконт, её размер оговаривается сторонами при заключении сделки и зависит от текущих процентных ставок и рисков.

Вопрос 2. Международный консалтинг

Консалтинг (консультирование) – деятельность по консультированию руководителей, аппарата управления, управленцев по широкому кругу вопросов в сфере финансовой, коммерческой, юридической, технологической, технической, экспертной деятельности. Цель консалтинга — помочь системе управления (менеджменту) в достижении заявленных целей. Иными словами: консалтинг – это управленческое консультирование по широкому кругу вопросов в сфере финансовой, юридической, технологической, технической, экспертной деятельности, оказываемая внешними консультантами, для решений той или иной проблемы. Консалтинговые компании специализируются по отдельным направлениям деятельности (например, финансовому, кадровому, организационному, стратегическому).

Основная задача консалтинга заключается в анализе, обосновании перспектив развития и использования научно-технических и организационно-экономических решений с учётом предметной области и проблем клиента.

Когда нужен консалтинг

- Компания нуждается в свежих идеях.
- Компания нуждается в определенном опыте и знаниях.
- В руководстве компании нет согласия по важному вопросу и требуется мнение извне, чтобы получить объективный совет.
- Компании нужна помощь для завершения какого-либо проекта.
- Из-за недостатков внутрикорпоративных коммуникаций компании нужен специалист, способный стать связующим звеном между уровнями и подразделениями.

Виды консалтинга

По методу:

- Экспертный консалтинг
- Процессный консалтинг
- Обучающий консалтинг

По предмету:

- ИТ-консалтинг
- Управленческий консалтинг
- Экологический консалтинг
- HR консалтинг

По локализации:

- Внутренний консалтинг
- Международный консалтинг

Предоставляемые консалтинговой компанией услуги могут принимать следующие основные формы:

1. Аналитическая деятельность (анализ и оценка внутрихозяйственной и финансовой деятельности предприятия-клиента, анализ инвестиционных проектов, исследования деятельности конкурентов, рынков сбыта, движения цен и т.д.);

2. Прогнозирование (на основе проведенного анализа и используемых консультантом методик – составление прогнозов по указанным выше направлениям);

3. Консультации по самому широкому кругу вопросов, касающихся как деятельности компании-клиента, так и рынка в целом;

4. Ревизия деятельности предприятия-клиента;

5. Участие в деятельности предприятия-клиента (стратегическое планирование, решение совокупности проблем, связанных с организацией управления в различных сферах деятельности предприятия, а также разработка и внедрение информационных систем, системная интеграция и т.д.).

Универсальная обобщенная классификация консалтинговых услуг:

1. Консалтинг в области налогообложения и юридические услуги.
2. Аудит, бухгалтерский учёт, отчётность и ревизионная деятельность.
3. Консалтинг в области управления.

Согласно международной классификации выделяют четыре основные группы управленческого консалтинга:

1. Стратегический консалтинг;
2. Операционный управленческий консалтинг;
3. HR-консалтинг, тренинги и обучение;
4. IT-консалтинг.

1. Стратегический консалтинг. Данное направление консалтинга представляет собой планирование деятельности компании в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Безусловно, такое определение является достаточно узким. В понятие «разработка стратегии» можно включить создание и продвижение нового продукта, реструктуризацию, диверсификацию деятельности, финансовую стратегию, маркетинговую стратегию, организационную или технологическую стратегию.

2. Операционный управленческий консалтинг направлен на оптимизацию операционной деятельности компании, что подразумевает изучение бизнес-процессов компании-клиента (систем производства и сбыта, дистрибуции, управления запасами и закупками и т. д.), экспресс-диагностику, на основании которой разрабатываются пути улучшения определенных процессов: сокращение операционных расходов, постановка систем логистики и дистрибуции, системы управления качеством, оптимизация системы управления товарными/производственными запасами.

3. HR-консалтинг включает услуги по подбору и оценке кадров, построение системы мотивации, HR-аутсорсинг. Деятельность компаний, специализирующихся на предоставлении консалтинговых услуг в сфере подбора и управления персоналом, направлена на повышение эффективности управления, улучшение взаимодействия и взаимоотношений между сотрудниками, создание сплоченных команд (team-building), построение корпоративной культуры, улучшение системы взаимоотношений с клиентами, разработку программ повышения квалификации, создание творческой атмосферы. Кадровый консалтинг по сравнению с другими

видами консалтинговых услуг не требует особой квалификации консультантов.

4. ИТ-консалтинг. Данное понятие обобщает комплекс услуг в сфере информационных технологий. В первую очередь к ним следует отнести разработку и внедрение автоматизированных систем управления предприятием, системную интеграцию, проектирование и установку компьютерных сетей (включая вычислительные системы, локальные сети, системы телекоммуникаций). Для автоматизации бизнес-процессов применяются как базовые модели, такие как MRP и CRP (Material and Capacity Requirements Planning), так и интегрированные – MPR II, системы планирования ресурсов предприятия ERP (Enterprise Resource Planning), CSRP (Customer Synchronized Resource Planning). Активно внедряются и специализированные продукты, в частности системы управления производственными запасами DRP (Distribution Requirements Planning), SIC (Statistical Inventory Control), FRP (Finite Requirements Planning).

«Большой четвёркой» называют четыре крупнейших в мире компании, предоставляющие аудиторские и консалтинговые услуги:

- PricewaterhouseCoopers pwc.ru
- Делойт (Deloitte) deloitte.ru
- Эрнст энд Янг (Ernst&Young) ey.com
- КПМГ (KPMG) kpmg.ru

Вопрос 4. Международные логистические услуги

Логистика – наука, предмет которой заключается в организации рационального процесса продвижения товаров и услуг от поставщиков сырья к потребителям, функционирования сферы обращения продукции, товаров, услуг, управления товарными запасами и провиантом, создания инфраструктуры товародвижения.

С позиции менеджмента организации логистику можно рассматривать как стратегическое управление материальными потоками в процессе снабжения: закупки, перевозки, продажи и хранения материалов, деталей и готового инвентаря (техники и проч.). Понятие включает в себя также управление соответствующими потоками информации, а также финансовыми потоками. Логистика направлена на оптимизацию издержек и рационализацию процесса производства, сбыта и сопутствующего сервиса как в рамках одного предприятия, так и для группы предприятий.

Бизнес-логистика

- 1 Закупочная логистика
- 2 Распределительная логистика
- 3 Сбытовая логистика
- 4 Транспортная логистика
- 5 Таможенная логистика
- 6 Логистика запасов
- 7 Складская логистика
- 8 Информационная логистика
- 9 Комплексная логистика
10. Экологическая логистика
11. Бережливая логистика
12. Городская логистика

Таможенная логистика

Развитие транспортной сети, повлекшее усиление торговых связей между государствами всего мира, а также прогрессирующие процессы глобализации, выводят на первый план такое направление в логистике, как международная логистика. Главной особенностью международной логистики является тот факт, что производитель и потребитель товара находятся в различных государствах, следовательно, процесс доставки товаров потребителю включает в себя преодоление государственных границ и таможен. Хотя понятия международная логистика и таможенная логистика часто используются как синонимичные, между ними имеется существенная разница. Понятие международная логистика обозначает механизм управления грузопотоками между государствами, в каждом из которых своя история, своя политика, свои страновые риски, свои внешнеэкономические связи, своя культура. Термин таможенная логистика также возникает и имеет место там, где формируются глобальные макрологистические системы внешнеторгового оборота, т.е. когда таможенные органы становятся звеньями логистических цепей. Однако определение таможенной логистики значительно уже определения международной логистики. Таможенная логистика основана на системе таможенного тарифного и нетарифного регулирования и представляет собой отдельный перечень мероприятий в области таможенного дела, направленный на решение различных вопросов, связанных с организацией международных поставок товаров, находящихся под таможенным контролем. Тем не менее, в определённом контексте они могут выступать как взаимозаменяемые. Таможенная логистика как наука и практика управления экспортно-импортными товарными потоками включает в себя также финансовую логистику таможенных платежей, информационную логистику таможенного дела, логистику таможенных и

около таможенных услуг и другие разделы логистики таможенно-тарифного и нетарифного регулирования. Цель таможенной логистики – повышение эффективности таможенного администрирования и создание благоприятных условий для участников внешнеторговой деятельности за счет повышения качества предоставляемых услуг, в результате чего будут обеспечены:

- всемерное содействие развитию торговли, ускорение товарооборота и расширение внешнеторговых связей республики;
- таможенный контроль над товарами и транспортными средствами, перемещаемыми через таможенную границу в объеме, необходимом и достаточном для соблюдения законодательства страны и защиты отечественного товаропроизводителя;
- своевременное и полное наполнение доходной части государственного бюджета страны.

Транспортная логистика – это система по организации доставки, а именно по перемещению каких-либо материальных предметов, веществ и пр. из одной точки в другую по оптимальному маршруту. Более детальными функциями данной логистики являются – 1) персонал, который занимается осуществлением этих задач (грузчики, водители); 2) классификация транспортных средств (по объёмам, м³); 3) ценовая политика (на рабочую силу, на ГСМ, предоставление транспортных услуг).

Вопрос 5. Международный договор коммерческого хранения

По договору хранения одна сторона (коммерческий хранитель, депозитарий) обязуется хранить имущество, переданное ей другой стороной (поклажедателем-коммерческая организация, депонентом), в течение указанного срока или до востребования и возвратить это имущество по требованию поклажедателя в сохранном состоянии.

Предмет договора – услуги по хранению. Объект договора - только движимые вещи как незаменимые с индивидуально-определенными признаками, так и заменимые, определяемые родовыми признаками.

Договором хранения на хранителя возлагаются следующие основные обязанности:

а) хранение вещи и обеспечение ее сохранности, то есть принятие всех мер, предусмотренных договором или необходимых для сохранения имущества. Содержание этих обязанностей по хранению вверенного имущества и степень ответственности перед поклажедателем за сохранность

имущества формулируются неодинаково при безвозмездном и возмездном характере заключенного договора;

б) возвращение вещи поклажедателю. Договор хранения может быть заключен на определенный срок (срочным) либо без указания срока, то есть до востребования (бессрочным). Однако во всех случаях, в том числе и при установлении срока хранения, вещь должна быть возвращена по первому требованию поклажедателя. Неисполнение хранителем этой обязанности дает поклажедателю право на истребование вещи в принудительном порядке. Со своей стороны, хранитель при срочном хранении вправе потребовать от поклажедателя забрать вещи по окончании срока хранения и уплатить ему все сборы.

Хранитель обязан предоставить поклажедателю достаточный для принятия имущества обратно срок, если у него (хранителя) имеются серьезные основания прекратить договор до истечения срока, поскольку продолжение хранения невозможно без опасности для вещи или ущерба для самого себя.

Основная обязанность поклажедателя – уплата вознаграждения за хранение. Размер его определяется в договоре или устанавливается по тарифным ставкам, разрабатываемым специализированными организациями, занимающимися хранением имущества. Кроме того, поклажедатель обязан возместить хранителю все расходы по сохранению имущества и убытки, причиненные в результате хранения. По общему правилу хранитель в обеспечение своих имущественных требований к поклажедателю – по уплате вознаграждения либо по возмещению расходов или убытков – имеет право на удержание товара, или залоговое право на объект хранения.

Вопрос 6. Международный договор комиссии

Договор комиссии – соглашение, по которому одна сторона (комиссионер) в виде промысла принимает на себя обязательство совершать сделки от своего имени, но за счет другого лица (комитента).

Так как комиссионер при выполнении комиссионного поручения действует от своего имени, а не от имени доверителя-комитента, в связи с договором комиссии складываются следующие отношения:

- между комиссионером и комитентом;
- между комиссионером и третьими лицами, с которыми он вступает в сделки во исполнение комиссионного поручения;

- между комитентом и третьими лицами (при определенных условиях).

Отношения между комиссионером и комитентом регулируются согласованными сторонами условиями договора комиссии, специальными нормами торгового законодательства и торговыми обычаями. По сделкам, которые заключаются комиссионером с третьими лицами, предпринимательский риск несет комитент, а права и обязанности по ним возникают для комиссионера.

Предметом договора комиссии являются услуги, выражающиеся в заключении сделок. Круг сделок, заключаемых комиссионером, не ограничен гражданским законодательством, чаще всего-это сделки купли-продажи, но предметом данного договора может быть совершение и других, допускаемых законодательством, сделок - подряда, страхование грузов и. т.

Комиссионер может отступить от указаний комитента:

- если комиссионер совершил сделку с третьими лицами на условиях более выгодных, чем те, которые были ему указаны комитентом;
- если комиссионер продал товар по цене, не достигающей цены, указанной в договоре комиссии, то комитент, получивший об этом извещение комиссионера, должен немедленно уведомить комиссионера о своем несогласии с совершенной им сделкой, в противном случае она считается одобренной комитентом;
- если комиссионер без согласия комитента выдал аванс или продал товар в кредит, то он действует на свой риск: продав товар в кредит, он обязан немедленно передать комитенту продажную цену товара, причем в случаях, когда при продаже за наличные цена была ниже, чем при продаже в кредит, комиссионер обязан передать комитенту лишь эту более низкую цену, но не ниже указанной в договоре комиссии.

Основные обязанности комиссионера.

Заклучив сделку с третьим лицом, комиссионер:

- должен без промедления известить об этом комитента, указав имя контрагента;
- обязан передать комитенту все полученное им от исполнения сделки третьим лицом, а в том случае, когда поручение сводилось к заключению сделки с третьим лицом, - переуступить комитенту приобретенные им по заключенной сделке права требования;

- обязан принять меры защиты прав комитента против перевозчика в случае, если товар при сдаче окажется поврежденным или в неудовлетворительном состоянии;
- несет перед комитентом определенные обязанности в связи с комиссионными товарами.

Основное право комиссионера - получение вознаграждения и возмещения понесенных в процессе выполнения поручения расходов. Размер и способы выплаты комиссионного вознаграждения определяются в договоре комиссии. Обычным является установление вознаграждения в форме определенного процента от цены сделки, заключенной с третьими лицами.

Право на вознаграждение при отсутствии соглашения об ином возникает в момент, когда заключенная комиссионером сделка начинает исполняться третьим лицом, например когда третье лицо уплачивает покупную цену комиссионеру (при продаже комиссионного товара). Комиссионер вправе, однако, требовать вознаграждения и тогда, когда заключенная им сделка с третьим лицом не исполняется по вине комитента.

ТЕМА 10. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ПРАВАМИ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Вопрос 1. Договорные формы международной торговли правами на результаты интеллектуальной деятельности

Реализация изобретений и иных технологических новшеств на коммерческой основе выступает в качестве одной из главных сфер приложения результатов научных исследований и разработок. Ведущей формой такой реализации является международная торговля лицензиями.

Значительный интерес к подобного рода торговой деятельности обусловлен многими факторами и, в частности, уровнем современного научно-технического развития, стремлением к внедрению наукоемких технологий, усилением конкурентной борьбы на мировом рынке. Экономические исследования показывают, что международное лицензирование стало выступать одним из наиболее перспективных и действенных способов, обеспечивающих завоевание труднодоступных рынков. Подобное завоевание осуществляется посредством продажи лицензий с целью увеличения инвестиций и приобретения участия в создаваемых или уже действующих зарубежных предприятиях, особенно в тех странах, где не представляется возможным создание компаний с чисто иностранным капиталом. Учитывая подобную ситуацию, продавцы лицензий ставят обязательным условием участие в капитале зарубежного предприятия,

где будет осуществляться производство товаров по продаваемой лицензии. Международное лицензирование, кроме того, позволяет: преодолевать торгово-политические барьеры в иностранных государствах;

- ограничивать конкуренцию на мировых рынках и добиваться монопольного положения путем наложения запретов на сбыт лицензионной продукции вне оговоренной территории;
- содействовать расширению прямого товарного экспорта фирм лицензиаров;
- расширять собственные научно-технические исследования по наиболее важным направлениям, экономя при этом на научно-исследовательских работах.

Наибольшее распространение в практике лицензионной торговли получили: исключительные и неисключительные (простые) лицензии. Торговля патентами (уступка патентов) на мировом рынке сегодня играет незначительную роль. Это объясняется тем обстоятельством, что в связи с усложнением научных исследований производство запатентованной продукции практически стало возможным только при одновременной передаче как прав патентообладателя, так и секретов производства, обеспечивающих освоение запатентованного технического решения.

При исключительной лицензии лицензиар передает лицензиату право на использование изобретения, полезной модели или промышленного образца в пределах, оговоренных договором, с сохранением за лицензиаром права на его использование в части, не передаваемой лицензиату.

При неисключительной лицензии лицензиар, предоставляя лицензиату право на использование изобретения, полезной модели или промышленного образца, сохраняет за собой все права, подтверждаемые патентом, в том числе и на предоставление лицензий третьим лицам.

Исключительные и неисключительные лицензии, в свою очередь, могут быть патентными, смешанными и беспатентными. Патентные лицензии характеризуются тем, что предметом лицензионного соглашения являются права, подтверждаемые патентом. Предметом смешанной лицензии выступает сочетание прав, подтверждаемых патентом, с ноу-хау беспатентная лицензия представляет собой договор на передачу ноу-хау. Правовое регулирование отношений в сфере международной торговли лицензиями не отличается должной четкостью и простотой, что обусловлено прежде всего неразрешенными до настоящего времени противоречиями между монопольным характером интеллектуальной собственности, принципами свободного движения товаров и услуг и правилами о пресечении недобросовестной конкуренции.

Международная торговля лицензиями регулируется соглашением по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). В ТРИПС содержится ряд статей (ст. 8, 39, 40), направленных на смягчение антиконкурентной практики при предоставлении договорных лицензий. Так, согласно п. 2 ст. 8 ТРИПС страны-члены вправе принимать надлежащие меры, не противоречащие соглашению, если они необходимы для предотвращения злоупотребления правами интеллектуальной собственности со стороны правообладателей или обращения к практике, которая ограничивает неоправданным образом торговлю или оказывает неблагоприятное влияние на международную передачу технологии. Статья 40 ТРИПС содержит правила по осуществлению контроля за антиконкурентной практикой в договорных лицензиях.

Вопрос 2. Договор международного франчайзинга

В практике мировой торговли и предпринимательства широко распространены договорные механизмы, которые помогают созданию устойчивой сбытовой сети посредством использования юридической и хозяйственной монополии при осуществлении деятельности на договорной территории. Сущность указанных договорных механизмов, которые носят название франчайзинга, состоит в том, что одна сторона – франчайзер представляет другой стороне – франчайзи право (разрешение) на осуществление на определенной территории предпринимательской деятельности, аналогичной деятельности франчайзера. Основу указанной деятельности составляет предоставляемый франчайзером комплекс прав, позволяющий франчайзи производить или продавать товары либо оказывать услуги в соответствии с условиями договора франчайзинга. Комплекс прав, предоставляемых франчайзером, как правило, включает:

- исключительные права на использование фирменного наименования франчайзера, товарного знака или знака обслуживания;
- конфиденциальную информацию технического и коммерческого характера (ноу-хау);
- деловую репутацию франчайзера;
- иные имущественные права.

Международный франчайзинг предполагает создание франчайзером (как правило, известной компанией) франчайзинговой (сбытовой) сети за рубежом путем заключения соответствующих соглашений с иностранными франчайзи. Создание франчайзинговых сетей за рубежом рассматривают

иногда как альтернативу инвестиционным формам расширения предпринимательской деятельности крупных корпораций, в частности транснациональной их разновидности.

В соответствии с классификацией, которой придерживается Комиссия ЕС, различают три типа франчайзинга: промышленный, сбытовой и сервисный. Промышленный франчайзинг характеризуется тем, что предметом соглашения, заключаемого между франчайзером и франчайзи, выступает комплекс исключительных прав на использование товарного знака, изобретения, дополняемый поставляемым франчайзером сырьем, материалами, технологией. Не исключается и передача ноу-хау. Сбытовой франчайзинг предполагает сотрудничество сторон в торговой сфере. Здесь в рамках соглашения франчайзи получает исключительное право на реализацию под товарным знаком франчайзера выпускаемой им продукции. В данном случае франчайзи осуществляет часть функций поставщика, специализируясь на определенной продукции. Сервисный франчайзинг реализуется в сфере оказания услуг и предполагает передачу франчайзером разработанной системы оказания услуг под его фирменным наименованием и знаком обслуживания.

Отношения между франчайзером и франчайзи оформляются договором франчайзинга, в котором, помимо традиционных условий, получают закрепление требования по использованию передаваемого комплекса прав, оговорки об ограничении конкуренции, соблюдении конфиденциальности, положения об обучении персонала франчайзи. Договор заключается, как правило, на длительный срок, достаточный для того, чтобы стороны смогли окупить расходы, связанные с организацией франчайзинговой сети и первоначальным продвижением товара на рынке. В процессе реализации договорных условий стороны, являющиеся участниками региональных или местных франчайзинговых ассоциаций, обязаны придерживаться положений этического кодекса, разработанного Международной ассоциацией франчайзеров. Сфера общественных отношений, складывающихся в связи с осуществлением деятельности в области международного франчайзинга, регулируется в основном нормами законодательства о конкуренции. Это регулирование в рамках системы ВТО весьма мозаично, поскольку не существует каких-либо специальных правил, касающихся исключительно франчайзинга. Большой упорядоченностью отличается законодательство ЕС, а также практика Суда ЕС. Следуя стандартной схеме групповых изъятий, Комиссия ЕС формулирует:

- условия, которые допустимы в той степени, в какой они касаются необходимости защиты интеллектуальной собственности

франчайзера или сохранения имени и репутации предпринимателей, действующих на основе франчайзинга;

- перечень мер по ограничению конкуренции в сфере франчайзинга;
- требования, которые должны соблюдать участники франчайзинга в период действия соглашения.

ТЕМА 11. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

Вопрос 1. Понятие и виды международных перевозок

Особенность международных транспортных отношений состоит в наличии иностранного элемента: перевозка выполняется за границу, причем иностранный элемент присущ процессу перемещения, составляющему суть транспортной деятельности.

Международной перевозкой признается перевозка, осуществляемая на том или ином виде транспорта, при которой место отправления и место назначения расположены:

- а) на территории двух или более государств;
- б) на территории одного и того же государства, если предусмотрена остановка на территории другого государства.

Транспортные конвенции в международном хозяйственном праве именуется по-разному: договоры, статуты, тарифы, правила и т.д.

Транспортными конвенциями определяются основные условия перевозок грузов и пассажиров в международном сообщении, устанавливаются международные тарифы, порядок и условия ответственности перевозчика и т.д.

По объектам правового регулирования транспортные конвенции условно можно разделить на шесть групп. Это международные соглашения:

1. Об общих принципах и организации международных перевозок;
2. Об условиях перевозок грузов и пассажиров;
3. О тарифах на международные перевозки;
4. Направленные на облегчение транспортных связей между государствами (облегчение таможенных процедур, налогового режима и т.п.);
5. Регламентирующие специфические стороны деятельности отдельных видов международного транспорта;
6. Предусматривающие защиту имущественных интересов в области международных перевозок.

Вопрос 2. Договор международной перевозки

Договор международной перевозки является правовым основанием возникновения обязательств по перевозке между транспортной организацией, с одной стороны, и грузовладельцем или пассажиром с другой.

Таким образом, договор международной перевозки представляет собой соглашение, согласно которому транспортная организация принимает на себя обязательство доставить груз или пассажира в пункт назначения, а грузовладелец или пассажир обязуется возместить ей понесенные расходы

В Республике Беларусь международные перевозки регулируются Гражданским кодексом, Воздушным кодексом 1999 г., Кодексом торгового мореплавания 1999 г., Законом о железнодорожном транспорте 1999 г., Кодексом внутреннего водного транспорта Республики Беларусь 2002 г., Водным кодексом 1998 г.

Вопрос 3. Международные железнодорожные перевозки

Разработкой правовых вопросов организации международных железнодорожных перевозок занимается ряд специализированных (межправительственных и неправительственных) организаций.

Среди них:

Международная ассоциация железнодорожных конгрессов (МАЖК – основана в 1884 г.; Международный союз по пассажирским и багажным вагонам (МСЛВ) – создан в 1889 г.; Центральное бюро международных железнодорожных сообщений (ЦБМЖС) – учреждено в 1890 г.; Международный комитет железнодорожного транспорта (МКЖТ) – создан в 1902г.; и др.

Одним из основных договоров по регламентации железнодорожных перевозок является Соглашение о международных перевозках (КОТИФ) 1980 г.

Соглашение КОТИФ имеет два приложения:

Приложение А определяет условия перевозок пассажиров (Единые правила МПК);

Приложение В определяет условия перевозок грузов (Единые правила МГК).

В КОТИФ предусмотрены предельные сроки доставки грузов. Общие сроки доставки грузов составляют для грузов большой скорости – 400 км в сутки, а для грузов малой скорости – 300 км в сутки.

Соглашение определяет предельный размер ответственности железных дорог в случае несохранности перевозимых грузов в расчетных единицах Международного валютного Фонда (МВФ) – «специальных правах заимствования – СПЗ». 17 СПЗ равны 51 старому швейцарскому золотому франку на один килограмм брутто. 25 франков равны 10,6 долларам США, т.е. 1 СПЗ ~ 1,2 доллара ~ 1 евро.

Соглашение закрепляет ответственность железной дороги в случае несохранности багажа при недоказанности убытков в размере 20 франков, а в случае доказанности убытков – 40 франков за килограмм веса груза. В случае причинения вреда здоровью пассажиру предел ответственности перевозчика установлен в 200 тысяч франков на одного потерпевшего. Имущественная ответственность в таких случаях определяется по законодательству государства, на территории которого имел место несчастный случай.

Претензии и иски в соответствии с КОТИФ предъявляются у железной дороге только участниками договора перевозки или их уполномоченными. Срок исковой давности установлен в один год.

Республика Беларусь как и другие государства стран СНГ, не являясь участниками Соглашения КОТИФ при осуществлении международных железнодорожных перевозок грузов и пассажиров руководствуются принятыми в 1951 году Соглашением о международном грузовом сообщении (СМГС) и Соглашения о международном пассажирском сообщении (СМПС).

В СМГС наряду с унифицированными материально-правовыми нормами предусмотрены унифицированные коллизионные правила, предписывающие применение «закона дороги отправления груза», «закона дороги следования груза», «закона дороги назначения груза».

СМГС закрепило ряд основополагающих моментов, таких как:

- грузы могут перевозиться по железным дорогам двух и более стран по одному перевозочному документу – международной накладной;
- железнодорожные перевозки рассматриваются как прямые, при участии в них только железных дорог и смешанные – при которых участвуют другие виды транспорта;
- прямые международные железнодорожные сообщения могут быть перегрузочными – при перегрузке грузов из вагонов одной колеи в вагоны другой колеи и бесперегрузочными – при перестановке вагонов с грузами на колесные пары другой колеи;

Условия перевозок императивны и не могут быть изменены ни соглашениями железных дорог, ни по договоренности между участниками договора перевозки.

Порядок погрузки и отправления грузов определяется правилами дороги отправления.

В случаях несохранности груза, его порчи или недоставки перевозчик несет ответственность, если не будут установлены прямо оговоренные обстоятельства, при которых железная дорога освобождается от ответственности.

Ответственность перевозчика также может быть ограничена или полностью исключена, если груз был поврежден или самоуничтожен из-за его особых естественных свойств.

Правилами СМГС предусмотрен 9-месячный срок для предъявления претензий и исков, а по требованиям о просрочке в доставке грузов - 2-месячный срок. Претензии предъявляются для рассмотрения компетентными органами железных дорог пунктов отправления или назначения. Железная дорога обязана рассмотреть претензию перевозчика в 180-дневный срок. Право на предъявление иска в суд у владельца груза возникает только тогда, когда железная дорога отклонила претензию либо не дала ответ в установленный срок.

Соглашение о международном пассажирском сообщении (СМПС) (с изменениями и дополнениями на 30 мая 1999 г. установило прямое международное железнодорожное и смешанное железнодорожно-морское сообщение для перевозок пассажиров, багажа и товаробагажа между государствами-участниками СНГ, а также Албанией, Болгарией, Вьетнамом, Китаем, КНДР, Латвией, Литвой, Монголией, Польшей, Словакией, Чехией и Эстонией.

Настоящее Соглашение не применяется к перевозкам пассажиров, багажа и товаробагажа:

1) если станции отправления и назначения находятся в одной и той же стране;

2) если станции отправления и назначения находятся в одной и той же стране и перевозки производятся по территории другой страны только транзитом в поездах, вагонах страны отправления;

3) между станциями двух стран транзитом по территории третьей страны, не являющейся участницей СМПС, в поездах, вагонах железных дорог страны отправления или назначения. Проездной билет является основным документом, удостоверяющим заключение договора железнодорожной перевозки пассажира. Иск может быть предъявлен только

в надлежащем суде той страны, железной дороге или пункту продажи, которой была предъявлена претензия. В случае если багаж по вине железной дороги не прибыл на станцию назначения в установленный срок доставки, а пассажир не может ожидать прибытия багажа, то он может подать заявление:

- 1) о бесплатном возвращении багажа на станцию отправления;
- 2) о переотправке багажа на другую станцию назначения в соответствии с внутренними правилами, действующими на дороге назначения;
- 3) о переотправке багажа к новой, предусмотренной применяемым тарифом станции другой страны.

Железная дорога, принявшая багаж или товаробагаж к перевозке и выдавшая багажную или товаробагажную квитанцию, ответственна перед пассажиром или отправителем товаробагажа за выполнение перевозки на всем пути до выдачи багажа или товаробагажа.

Железная дорога ответственна за просрочку в доставке багажа или товаробагажа и за ущерб, возникший вследствие полной или частичной утраты или вследствие повреждения их за время с момента принятия к перевозке до выдачи.

Железная дорога не должна возмещать убытки в большей сумме, чем при полной утрате багажа или товаробагажа.

Доказательство того, что утрата, порча или повреждение багажа или товаробагажа произошли по этим причинам, возлагается на железную дорогу.

При полной или частичной утрате багажа, сданного к перевозке без объявленной ценности, железная дорога уплачивает пассажиру действительную стоимость утраченного багажа или утраченной его части, не превышающую двух швейцарских франков за каждый недостающий килограмм массы брутто.

Железная дорога или пункт продажи обязаны в 180-дневный срок со дня заявления претензии, подтвержденного почтовым штампом или распиской в получении претензии, рассмотреть претензию, дать ответ претенденту и при полном или частичном признании ее уплатить ему причитающуюся сумму.

Право предъявления иска, основанного на договоре перевозки, принадлежит тому лицу, которое имеет право заявить претензию к железной дороге или пункту продажи.

Иск может быть предъявлен лицом, имеющим на то право только к той железной дороге или пункту продажи, к которым была заявлена претензия если ими не был соблюден срок на рассмотрение претензии, или если в

течение этого же срока железная дорога или пункт продажи уведомили заявителя об отклонении претензии полностью или частично.

Иск может быть предъявлен только в надлежащем суде той страны, железной дороге или пункту продажи, которой была предъявлена претензия.

Вопрос 4. Международные автомобильные перевозки

В развитии международных автомобильных перевозок важная роль принадлежит таким специализированным международным организациям:

Международная автодорожная федерация (ФИА) в 1904 г.;
Международная автотранспортная федерация (МАФ) 1948 г.

К числу важнейших актов, регулирующих международные автомобильные перевозки, можно отнести следующие транспортные конвенции:

Конвенция о дорожном движении 1949 г.;

Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов 1956 г. (Конвенция ЦМР (КДПГ));

Европейское соглашение о международной автомобильной перевозке опасных грузов 1957 г. (Конвенция ДОПОГ);

Таможенная конвенция о международных перевозках грузов с применением книжки МДП 1959 г. (Конвенция МДП – ТИР);

Конвенция о договоре международной автомобильной перевозки пассажиров и багажа 1973 г. (Конвенция КАПП);

Конвенцией ЦМР (КДПГ) определяются основные условия договора международной автомобильной перевозки грузов. В частности, Конвенция устанавливает реквизиты автомобильной накладной, предусматривает порядок приема груза к перевозке и выдачи его в пункте назначения, а также права и обязанности сторон при автомобильной перевозке грузов международного сообщения.

Перевозчик несет ответственность за полную или частичную утрату товаров и за ущерб, причиненный им как с момента принятия товара к перевозке, так и до момента их доставки. Однако перевозчик освобождается от ответственности, если утрата, ущерб или задержка в доставке возникли в результате:

- неправомерных действий или небрежность истца.
- указаний истца, которые не связаны с неправомерными действиями или небрежностью перевозчика.

- недостатками товаров, обусловленными специфическими свойствами.
- обстоятельствами, которых перевозчик не мог избежать и последствия которых он не мог предотвратить.

Предел ответственности автотранспортных предприятий ограничен максимумом 25 золотых швейцарских франков за килограмм недостающего веса брутто, если грузоотправителем не объявлена стоимость груза.

По спорам, возникающим из перевозки, подпадающей под действие Конвенции, истец может обратиться, кроме судов стран-участниц КДПГ, согласованных сторонами, в суд страны, на территории которой:

- ответчик имеет обычное место жительства.
- находится основное коммерческое предприятие ответчика или отделение, либо агентство, через посредство которых был заключен договор перевозки.
- находится место принятия груза к перевозке либо место, предназначенное для сдачи груза.

За последние годы выработан ряд международных соглашений, направленных на облегчение автомобильных перевозок грузов. Среди соглашений о таможенном режиме международного автомобильного сообщения особо важной является таможенная Конвенция о международных перевозках с применением книжки МДП.

Конвенция МДП-ТИР предусматривает при автомобильных перевозках грузов составление особого таможенного документа – книжки МДП (международной дорожной перевозки). Согласно данной Конвенции перевозка грузов должна выполняться в запломбированных транспортных средствах или контейнерах. При соблюдении необходимых предписаний перевозка грузов может осуществляться без таможенного досмотра в странах следования, являющихся участниками Конвенции МДП-ТИР не более трех стран.

Выдача книжки МДП осуществляется через национальные ассоциации автомобильных перевозчиков, входящих в состав ИРУ (Международный союз автомобильного транспорта). В Республике Беларусь постановлением Совета Министров такой организацией признана Белорусская ассоциация международных автомобильных перевозчиков (БАМАП). Международные автомобильные перевозки пассажиров регулируются Конвенцией КАПП.

При повреждении здоровья пассажира общая сумма возмещения не может превышать 250 тысяч франков на одного пострадавшего. Вместе с тем

внутренним (национальным) законодательством может быть установлен более высокий предел имущественной ответственности перевозчика.

При несохранности багажа возмещение не может превышать 500 франков на единицу багажа и 2 тысяч франков на пассажира.

Общий срок исковой давности при причинении вреда здоровью пассажира составляет три года, по другим требованиям - один год.

В Конвенции закреплены коллизионные нормы, которые указывают право какого государства должно быть применено для урегулирования отношений с иностранным элементом, а именно закон места нахождения государственного органа, закон страны следования, закон суда, закон места причинения вреда и т.д.

Иск может быть предъявлен в один из следующих судов - по месту нахождения ответчика или конторы, при посредстве которой был заключен договор перевозки; по месту причинения вреда; по месту отправления либо назначения.

Вопрос 5. Международные воздушные перевозки

В области воздушного транспорта действует большое число международных организаций.

Среди них: Международная организация гражданской авиации (ИКАО) 1944 г.; Международная ассоциация воздушного транспорта (ИАТА) 1945 г..

Общие правила осуществления международных воздушных сообщений определены Чикагской конвенцией о международной гражданской авиации 1944 года.

Чикагской конвенцией регламентированы следующие вопросы:

- порядок выполнения полетов и процедура регистрации воздушных судов;
- задачи и основные принципы деятельности ИКАО;
- функционирование аэропортов, наземных аэронавигационных средств и служб;
- порядок урегулирования споров.

Вместе с Чикагской конвенцией были подписаны два соглашения:

Соглашение о международном транзитном воздушном сообщении;

Соглашение о международном воздушном транспорте.

Основной транспортной конвенцией, регулирующей условия воздушных перевозок пассажиров и грузов, является Варшавская конвенция

для унификации некоторых правил, касающихся международных перевозок 1929 г. (Варшавская конвенция).

Варшавская конвенция была существенным образом модернизирована Гватемальским протоколом 1971 г. и Монреальским и Гаагским протоколами 1975 г.

Варшавской конвенцией регламентированы права и обязанности участников договора международной воздушной перевозки, определен порядок приема и выдачи груза в пункте назначения, установлены основные требования к перевозочным документам.

Варшавской конвенцией предусмотрена имущественная ответственность авиаперевозчика в следующих случаях:

- за причинение вреда здоровью пассажира;
- за несохранность багажа и груза;
- за просрочку в доставке груза.

Имущественная ответственность авиаперевозчика за причинение вреда здоровью пассажира наступает независимо от его вины. Авиаперевозчик освобождается от ответственности, если докажет, что причинение вреда имело место вопреки всем мерам, принятым с его стороны, либо докажет, что такие меры принять было невозможно.

Согласно ст.22 Варшавской конвенции имущественная ответственность авиаперевозчика в отношении каждого пассажира (за причинение вреда здоровью) ограничивается суммой в размере 125 тысяч франков. Гаагский протокол 1955 года увеличил в два раза (до 250 тысяч франков) предел имущественной ответственности авиаперевозчика за вред, причиненный здоровью пассажира.

Предел имущественной ответственности авиаперевозчика за несохранность багажа и груза установлен в размере 250 франков за килограмм багажа (груза). В отношении предметов, оставляемых пассажирами при себе, ответственность авиаперевозчика ограничивается 5 тысячами франков.

Варшавская конвенция предусматривает претензионный порядок урегулирования имущественных споров. В случае установления ущерба заинтересованное лицо должно обратиться с претензией в письменном виде к авиаперевозчику в следующие сроки: по багажу – 7 дней, по грузу – 14 дней, в связи с просрочкой в доставке груза – 21 день.

По выбору истца иск может быть предъявлен в суде государства, в котором находится место нахождения авиаперевозчика или его контора, оформившая договор воздушной перевозки, либо в суде государства, в котором находится моего назначения перевозки.

Чартерные авиаперевозки регулируются Гвадалахарской конвенцией об унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок, осуществляемых лицами, не являющимися перевозчиками по договору, 1961 г. (Гвадалахарская конвенция).

Согласно Гвадалахарской конвенции фактическим перевозчиком по воздушному чартеру признается лицо, не являющееся перевозчиком по договору, но уполномоченное им осуществлять перевозку.

Предметом договора воздушного чартера является предоставление самолета (самолетов) для выполнения разового или нескольких полетов. Сторонами этого договора являются фрахтователь (заказчик) и собственник самолета (авиакомпания).

В соответствии с Гвадалахарской конвенцией потерпевший может предъявить по своему усмотрению иск либо к фактическому перевозчику, либо к перевозчику, заключившему договор воздушного чартера, либо к обоим перевозчикам вместе.

Вопрос 6. Международные морские перевозки

Существенную роль в формировании и развитии норм международного частного права играют следующие международные морские организации:

Международный морской комитет (ММК) 1897г. и Международная морская организация (ИМО) 1958 г.

Морские перевозки грузов регулируются рядом транспортных конвенций. Среди них Конвенция ООН о морской перевозке грузов 1978 г. (Гамбургские правила), Конвенция ООН по морскому праву 1982 г. ("ХАРТИЯ МОРЕЙ"), Афинская конвенция о перевозках морем пассажиров и их багажа 1974 г. (Афинская конвенция).

На морском транспорте сложились две основные формы его эксплуатации:

- нерегулярное (трамповое) судоходство, при котором морское судно выполняет одиночные рейсы, т.е. не связана с постоянными районами плавания, портами погрузки и выгрузки, не ограничена определенным видом грузов, а цена перевозки устанавливается по соглашению сторон;
- регулярное (линейное) судоходство, т.е. форма регулирования судоходства, обслуживающая направление перевозок с устойчивыми пассажиро- и грузопотоками и предусматривающая организацию движения закрепленных за линией судов по расписанию с оплатой по тарифу.

Основной организационной формой доставки грузов морем являются регулярные (линейные) перевозки. Такие перевозки, как правило, осуществляются объединениями судовладельческих компаний, получившими название линейных конференций.

Международные морские перевозки грузов могут осуществляться по чартеру или по коносаменту.

Чартер является документом, удостоверяющим наличие и содержание договора фрахтования, заключаемого между фрахтовщиком или фрахтователем, и рассчитан на перевозку крупных партий грузов, прежде всего массовых. При таких перевозках предоставляется либо все судно, его часть или определенное помещение.

Международно-правовой практике известны различные виды чартеров: рейсовый чартер, тайм-чартер, букинггот, димайз-чартер, открытый чартер (open charter), пространственный чартер (space charter), морской чартер и другие.

Коносамент – это документ, выдаваемый перевозчиком или фактическим перевозчиком владельцу отправляемого морем груза в удостоверение факта принятия его к перевозке и обязательства передать его в порту назначения грузополучателю.

По способу обозначения грузовладельца коносаменты делятся на: именные, ордерные и предъявительские. Коносамент передается с соблюдением следующих правил:

1. Именной коносамент может передаваться по именным передаточным надписям или в иной форме в соответствии с правилами, установленными для уступки требований.
2. Ордерный коносамент – по именным или бланковым передаточным надписям.
3. Коносамент на предъявителя может передаваться посредством простого вручения.

При морских перевозках грузов применяются экспортные, каботажные, прямые (сквозные), смешанные, линейные, чартерные, служебные, долевые коносаменты. В свою очередь сквозные коносаменты подразделяются на три типа: морской сквозной коносамент, обычный сквозной коносамент, коносамент на смешанную перевозку.

Транспортными конвенциями регламентированы в основном три сферы морских перевозок:

- развитие торгового судоходства;
- безопасность мореплавания;

- имущественная ответственность морского перевозчика (судовладельца) за причиненный ущерб.

В марте 1978 г. в Гамбурге принята Конвенция о морской перевозке грузов. Все положения Конвенции носят императивный характер. Она применяется ко всем договорам морской перевозки между двумя государствами, если:

- порт погрузки или разгрузки, предусмотренные в договоре морской перевозки, находятся в одном из государств-участников Конвенции, или в одном из государств - участников Конвенции.
- один из опционных портов разгрузки (порты разгрузки указанные в контракте и можно разгружаться в одном из них), предусмотренных в договоре морской перевозки, является фактическим портом разгрузки, и такой порт находится в одном из государств-участников Конвенции.
- коносамент или другой документ, подтверждающий договор морской перевозки, предусматривает, что договор должен регулироваться положениями Конвенции или законодательством любого государства-участника Конвенции.

Положения Конвенции применяются независимо от национальной принадлежности судна, перевозчика, фактического перевозчика, грузоотправителя, грузополучателя или иного заинтересованного лица.

Ответственность вины по данной конвенции основана на принципе презюмируемой вины.

Согласно ст. 4 Конвенции ответственность перевозчика за весь груз охватывает период, в течение которого груз находится в ведении перевозчика в порту погрузки, во время перевозки и в порту разгрузки.

Перевозчик не несет ответственности, кроме общей аварии, в тех случаях, когда утрата, повреждение или задержка в сдаче возникла в результате мер по спасению жизни или разумных мер по спасению имущества на море.

Согласно Афинской конвенции 1974 года понятие «перевозка» охватывает следующие периоды:

- в отношении пассажира и его багажа – период, в течение которого пассажир и или его каютный багаж находятся на борту судна, период посадки и высадки пассажира, период в течение которого пассажир и его каютный багаж доставляются водным путем с берега на судно. Данный период не охватывает время нахождения на морском вокзале, на причале или в любом ином портовом сооружении.

- в отношении каютного багажа – период его нахождения на морском вокзале или причале, если он принят к перевозке перевозчиком, его служащим, или агентом и еще не выдан пассажиру.
- в отношении иного, не каютного багажа, - период с момента принятия его перевозчиком и до момента выдачи.

В соответствии со ст. 3 Конвенции перевозчик отвечает за ущерб, причиненный в результате смерти пассажира или нанесения ему телесного повреждения, а также в результате утраты или повреждения багажа, если происшествие произошло во время перевозки и явилось следствием вины или небрежности перевозчика. Бремя доказывания о наличии вреда возлагается на истца. Ответственность перевозчика в случае смерти пассажира или причинения ему телесных повреждений не может превышать 46 666 расчетных единиц.

Ответственность перевозчика в отношении каютного багажа ни в коем случае не может превышать 833 расчетных единиц на пассажира.

Вопрос 7. Особенности правового регулирования международных перевозок в смешанном сообщении

В международном частном праве перевозки грузов именуется смешанными, если они осуществляются с участием нескольких видов транспорта на основе договора смешанной перевозки из места в одной стране, где грузы поступают в ведение оператора смешанной перевозки, до обусловленного места доставки в другой стране.

Основными транспортными конвенциями, регулирующими условия перевозки грузов в смешанном сообщении, являются: Конвенция о международных смешанных перевозках грузов 1980 г. (Конвенция 1980 года). Действие данной Конвенции распространяется на все виды транспорта. Конвенция 1980 года имеет приложение, в котором содержатся правила, направленные на упрощение таможенных процедур при осуществлении международных перевозок грузов в смешанном сообщении,

Нормы о смешанных перевозках грузов содержатся в ряде действующих транспортных конвенций (Соглашения КОТИФ, Конвенция ЦМР, Варшавская конвенция и др.).

Конвенция 1980 года возлагает осуществление смешанных перевозок на оператора, который объединяет функции экспедитора и перевозчика.

Оператором может быть юридическое или физическое лицо, заключившее в установленном порядке договор смешанной перевозки, и

взявшее на себя за определенное вознаграждение ответственность за исполнение этого договора.

Оператор принимает груз для выполнения смешанной перевозки. Доказательством сдачи груза оператору является экспедиторская расписка установленной формы.

Оператор обязуется транспортировать полученный им груз в пункт назначения. Он принимает также на себя обязательство оформлять в процессе перевозки необходимые документы, производить (за счет грузовладельца) соответствующие платежи, выполнять таможенные формальности и совершать другие действия, связанные с перевозкой груза.

При смешанных перевозках доставка груза на всем пути его следования производится, как правило, по одному перевозочному документу - прямому (сквозному) смешанному коносаменту.

Согласно Конвенции 1980 года имущественная ответственность оператора смешанной перевозки наступает за вину, которая презюмируется. В случае несохранности груза предел имущественной ответственности оператора установлен в размере 920 СПЗ за место или 2,75 СПЗ за килограмм веса. Но если в перевозке груза в смешанном сообщении не участвует морской перевозчик, предел имущественной ответственности оператора установлен более высокий, а именно 8,33 СПЗ за килограмм веса.

В соответствии с Конвенцией 1980 года при просрочке в доставке груза предел имущественной ответственности оператора определен в размере не более 2,5 провозных платежей, приходящихся на задержанный доставкой груз.

Конвенция 1980 года не препятствует применению других международных соглашений о перевозках грузов в смешанном сообщении.

ТЕМА 12. МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ

Вопрос 1. Понятие и сущность международных расчетных отношений

Деньги – это особый вид товара, выступающий всеобщим эквивалентом при обмене товаров и услуг, т.е. деньги, являются мерой стоимости всех других товаров.

Примерами денежных обязательств с участием иностранных субъектов права могут служить:

- обязательства иностранных инвесторов по внесению денег в качестве вклада в уставной капитал либо оплаты акций хозяйственного общества, обязательства банков,
- по предоставлению кредитов иностранным заемщикам,
- по предоставлению иностранным клиентам финансирования под уступку денежного требования (факторинговое обязательство),
- по выдаче иностранным клиентам денежной суммы, внесенной во вклад,
- обязательства по переводу денежных требований с банковского счета и их зачислению на банковский счет, обязательства по уплате денежных сумм, составляющих предмет векселя и чека,
- обязательства из договора поручительства или банковской гарантии.

Международные расчеты – функция уполномоченных банков.

Расчеты в международной торговле имеют, как правило, документарный характер, т.е. их проведение предполагает предоставление в уполномоченные банки для проверки финансовых документов (векселей, чеков, платежных расписок) и/или коммерческих документов (счетов-фактур, накладных, страховых полисов, сертификатов качества, справок).

Вопрос 2. Формы международных расчетов

Существуют два основных подхода государств к организации расчетного процесса:

- расчеты в свободно используемой валюте на основе действующих на валютном рынке курсов в соответствии с национальными правилами валютного регулирования каждой из стран;
- расчеты по клиринговой системе, при которой происходит зачет встречных денежных требований и обязательств путем безналичных проводок по клиринговым счетам.

Международные расчеты подразделяются на международные торговые и международные неторговые расчеты.

Международные торговые расчеты – расчеты, вытекающие из сделок субъектов внешнеторговой деятельности.

Международные неторговые расчеты – платежи на содержание представительств за рубежом и международных организаций, за обучение иностранных граждан, а также алиментные, пенсионные, наследственные и иные аналогичные платежи.

Среди международных соглашений в данной сфере основными являются:

Женевская конвенция о разрешении некоторых коллизий законов о чеках 1931 г.; Конвенция о международных чеках 1988 г.; Конвенция о международных переводных векселях и международных простых векселях 1988 г.; Конвенция о независимых гарантиях и резервных аккредитивах 1995 г.

Важную роль играют унифицированные международные правила и обычаи, публикуемые Международной торговой палатой (МТП):

1. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов 1993 г.;
2. Унифицированные правила для инкассо 1996 г.;
3. Унифицированные правила для контрактных гарантий по требованию 1992 г.;
4. Унифицированные правила для межбанковского рамбурсирования по документарным аккредитивам 1996 г.

В настоящее время значительная часть международных банковских операций осуществляется по системе SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication – система СВИФТ), которая представляет собой международную межбанковскую организацию по финансовым расчетам по телекоммуникационным сетям.

Вопрос 3. Банковские гарантии

Разработаны Международной торговой палатой в Париже Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (в редакции 1993 г.) .

Документарный аккредитив представляет собой соглашение, в силу которого банк, вставивший аккредитив, действуя по просьбе и в соответствии с инструкциями клиента, производит платеж третьему лицу (бенефициару) или оплачивает переводные векселя бенефициара.

Документарный аккредитив обособлен от договора купли-продажи или иного договора, на котором он может быть основан. Банк не связан этими договорами, даже если в аккредитиве содержится к ним ссылка.

В силу документарного аккредитива банк, выставивший аккредитив:

1. производит платеж третьему лицу (бенефициару) либо по его приказу акцептует и оплачивает переводные векселя (тратты);

2. или дает полномочия другому банку произвести такой платеж либо акцептировать и оплатить такие переводные векселя (тратты)

Участниками документарного аккредитива являются:

- приказодатель – клиент, в соответствии, с инструкциями которого открывается аккредитив;
- банк-эмитент – банк, открывающий аккредитив по поручению клиента;
- бенефициар – получатель средств по аккредитиву;
- авизирующий банк – банк, авизирующий бенефициару без обязательств со своей стороны;
- подтверждающий банк – банк, принимающий на себя обязательства по аккредитиву наряду с банком-эмитентом;
- исполняющий банк – банк, уполномоченный банком-эмитентом произвести платеж, или принять на себя обязательство платежа с рассрочкой, или акцептовать переводной вексель;
- рамбурсирующий банк – банк, производящий рамбурсирование (представляющий возмещение) согласно указаниям банка-эмитента;
- рекламирующий банк – исполняющий банк или выступающий от его имени другой банк, выставяющий рамбурсное требование (требование возвращения) на рамбурсирующий банк.

Правилами 1993 года рекомендованы следующие типы документарных аккредитивов:

- аккредитив с платежом по предъявлении предполагает поручение исполняющим банком указание платить по предъявлении документов;
- аккредитив с рассрочкой платежа означает, что банк, уполномоченный платить по аккредитиву, обязан платить по нему в сроки, указанные, в аккредитиве после предъявления документов бенефициаром;
- аккредитив, предусматривающий акцепт. Этот тип аккредитива, в соответствии с которым бенефициар вместе с документами, предусмотренными условиями аккредитива, передает исполняющему банку выписанные на него тратты, которые тот обязан акцептировать, а после наступления срока платежа и оплатить.

Виды документарного аккредитива.

Исходя из Унифицированных правил и сложившейся международной практики аккредитивы в зависимости от условий можно разделить на следующие основные виды:

- отзывные и безотзывные;
- подтвержденные и неподтвержденные;
- покрытые и непокрытые;

- делимые и неделимые;
- переводные и непереводные;
- револьверные и невозобновляемые;
- кумулятивные и некумулятивные;
- обычные и резервные и др.

Вопрос 4. Международные расчеты в форме банковского инкассо

Унифицированные правила по инкассо подготовлены Международной торговой палатой в 1995 году.

Расчеты по инкассо осуществляются в соответствии с договором, по которому лицо, имеющее право требовать осуществления платежа, поручает банку, в котором данное лицо имеет счет, передать лицу, обязанному осуществить платеж или акцепт переводного векселя, передать через банк плательщика документы, при условии получения платежа или акцепта переводного векселя.

При ведении международной торговли с расчетами посредством международных кредитовых переводов всегда существует риск неплатежа со стороны покупателя либо риск непоставки товаров со стороны продавца (в случае осуществления предварительной оплаты товаров). Для избежания такого риска в международной практике достаточно широко используется такая форма расчетов, как инкассо.

Участниками международных расчетов с использованием инкассо являются:

Доверитель (принципал) – лицо, которое дает поручение по инкассо своему банку. Как правило, доверителем является продавец товара (подрядчик, исполнитель при выполнении работ или оказании услуг);

банк-ремитент – банк, которому доверитель поручает операцию по инкассо;

инкассирующий банк – любой банк, не являющийся банком-ремитентом, участвующий в операции по инкассо;

представляющий банк – инкассирующий банк, делающий представление плательщику;

плательщик – лицо, которое должно совершить платеж или акцептовать переводной вексель против представленных документов. Как правило, плательщиком является покупатель товара (заказчик работ или услуг).

Исходя из сложившейся практики расчеты по инкассо осуществляются в виде чистого инкассо либо документарного инкассо.

Под чистым инкассо понимается инкассо, при котором платеж или акцепт переводного векселя осуществляется при предоставлении переводных векселей, простых векселей, чеков или иных финансовых документов, используемых для получения денежного платежа. При чистом инкассо транспортные и иные коммерческие документы не предоставляются.

Под документарным инкассо понимается инкассо, при котором платеж или акцепт переводного векселя, осуществляется при предоставлении счетов, отгрузочных документов, документов о праве собственности или иных документов, подтверждающих основание платежа или акцепта векселя (коммерческие документы), либо предоставлении указанных документов и выписанных на их основании переводных векселей или иных финансовых документов.

Инкассо осуществляется в следующих формах:

- путем получения платежа;
- путем акцепта переводного векселя;
- путем выдачи коммерческих документов против платежа;
- путем выдачи коммерческих документов против акцепта переводного векселя;
- путем выдачи документов на других условиях.

Инкассовые операции относятся к категории комиссионных и являются возмездными.

Вопрос 5. Международные расчеты в форме банковского перевода

Международный банковский (кредитовый) перевод является формой расчетов, осуществляемой в соответствии с договором, по которому банк (банк перевододателя) производит за вознаграждение от имени и по поручению лица, счет которого находится в данном банке (перевододатель), перевод денежных средств в другой банк (банк бенефициара) в пользу лица указанного в поручении (бенефициар).

Международный банковский перевод осуществляется с учетом сложившихся банковских правил и обычаев. К ним относятся: Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международных кредитовых переводах 1992 г., Руководство Международной торговой палаты по международному межбанковскому переводу средств и компенсации 1990 г. и Правовое руководство ЮНСИТРАЛ об электронном переводе средств 1987 г.

Согласно Типового закона участниками международного банковского перевода являются:

- перевододатель – лицо, выдающее первое платежное поручение в ходе кредитового перевода. Как правило, перевододателем является покупатель товара (заказчик работы, услуг) по контракту.
- банк перевододателя – банк, в котором перевододатель имеет счет, с которого производится платеж.
- бенефициар – лицо, указанное в платежном поручении перевододателя в качестве получателя средств в результате кредитового перевода. Как правило, в качестве бенефициара выступает продавец товара (подрядчик или исполнитель работ или услуг) по контракту.
- банк бенефициара – банк, в котором бенефициар имеет счет, на который зачисляется платеж.
- отправитель – лицо, которое выдает платежное поручение, при этом им может являться и перевододатель, и любой банк-отправитель.
- банк-получатель – банк, который получает платежное поручение.
- банк-посредник – любой банк-получатель, не являющийся банком перевододателя и банком бенефициара.

В Республике Беларусь законодательством определены три основных вида банковских переводов:

1. Простой банковский перевод (при этой форме финансовых расчетов коммерческие документы, минуя банки, от экспортера направляются непосредственно к импортеру).

2. Документарный банковский перевод (в платежном поручении содержится условие о выплате бенефициару определенной денежной суммы лишь после представления соответствующих финансовых или коммерческих документов).

3. Банковский перевод с использованием чеков (при этой форме финансовых расчетов, наряду с другими документами, используются чеки).

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

ТЕМА 13. МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ

Вопрос 1. Общая характеристика международного рынка ценных бумаг

Главная задача международного рынка ценных бумаг состоит в том, что он позволяет в глобальном масштабе задействовать свободные денежные средства в инвестиции и в таком виде направлять их на решение внутригосударственных задач.

Структуру международного рынка ценных бумаг характеризуют его участники и те инструменты, которыми они манипулируют. Участниками рынка ценных бумаг являются инвесторы, эмитенты, профессиональные участники и международные организации, контролирующие функционирование рынка ценных бумаг. Задачи, которые решает международный рынок ценных бумаг, сводятся не только к трансформации сбережений в инвестиции, но и к управлению рисками при выполнении операций с ценными бумагами. Роль инфраструктуры международного рынка ценных бумаг заключается в снижении вероятности реализации рисков. Организованный биржевой рынок обладает наиболее сложной и эффективной инфраструктурой. Системообразующим центром биржевого рынка выступает фондовая биржа, обеспечивающая условия для совершения сделок, выполняющая подбор состава участников торгов и отбор эмитентов, ценные бумаги которых выставляются на торги. Ведущими на международном рынке ценных бумаг являются Нью-Йоркская, Токийская, Немецкая и Лондонская фондовые биржи. Высокую активность в последнее время демонстрируют фондовые биржи Индии и Китая.

Международный рынок ценных бумаг (как и национальный) делится на первичный и вторичный рынок.

На первичном международном рынке ценных бумаг происходит эмиссия (выпуск) и размещение новых выпусков инструментов рынка ценных бумаг (облигаций, акций, векселей и производных) международными эмитентами, обычно при помощи крупных инвестиционных институтов.

На вторичном международном рынке ценных бумаг продаются и покупаются уже выпущенные инструменты (ценные бумаги и их производные) различными зарубежными инвесторами.

Существуют две организационные формы рынка ценных бумаг:

- биржевой рынок (фондовая биржа), который доступен только для солидных корпораций;
- внебиржевой рынок, доступный практически любой компании и действующий на основе телефона, телекса, компьютерной сети, объединяющих проводами связи в единый организм тысячи инвестиционных фирм.

Вопрос 2. Правовое регулирование международного рынка ценных бумаг

В 2006 г. Гаагская конференция по международному частному праву приняла Конвенцию о праве, применимом к определенным правам на ценные бумаги, находящиеся во владении посредника (Гаагская конвенция по ценным бумагам).

Конвенция призвана обеспечить в современных условиях определенность и предсказуемость в отношении выбора права, регулирующего вопросы хранения, управления, передачи ценных бумаг, находящихся во владении посредника, а также определить последствия таких сделок для посредника и третьих лиц.

Конвенция регулирует вопросы, касающиеся ценных бумаг, которые находятся во владении посредника. Если ценные бумаги находятся в прямом владении, права инвестора зафиксированы в книгах эмитента или воплощены в сертификатах на предъявителя, Конвенция не применяется. Термин "ценные бумаги" охватывает все активы, которые являются финансовыми по своей природе, независимо от того, существуют они в предъявительской или именной форме, представлены сертификатами или дематериализованы (ст. 1). Это все виды долговых и долевых ценных бумаг, финансовые инструменты и финансовые активы, которые являются стандартизированными, обращаемыми, сделки с которыми совершаются на организованном рынке.

Под определение «ценные бумаги» подпадают акции, облигации, паи инвестиционных фондов, биржевые финансовые фьючерсы и опционы, деривативы, коммерческие бумаги, варранты и депозитарные расписки. Конвенция применяется во всех случаях, связанных с «выбором между правом различных государств». Конвенция содержит унифицированные коллизионные нормы.

Право, определенное в соответствии с Конвенцией, касается следующих видов «определенных прав на ценные бумаги» согласно перечню ст. 2.1:

- права, возникающие в результате зачисления ценных бумаг на счет, и последствия таких прав по отношению к посреднику и третьим лицам;
- права и последствия в отношении посредника и третьих лиц сделки по отчуждению ценных бумаг, находящихся во владении посредника;
- права требования в отношении окончательного оформления сделки по отчуждению;
- приоритетное право лица, которое добросовестно и возмездно приобрело права на ценные бумаги, не получив уведомления о

коллидирующих притязаниях ("добросовестный" или "защищенный" покупатель);

- обязанности посредника перед любым лицом, помимо владельца счета, заявляющим о наличии прав на ценные бумаги, находящиеся во владении у данного посредника;
- права владельца счета на ценные бумаги по наложению ареста на активы посредника;
- пределы распространения и отчуждения ценных бумаг, находящихся во владении посредника;
- право получения дивидендов, дохода, иных выплат на средства, вырученные в результате выкупа либо продажи ценных бумаг;
- иные права на ценные бумаги, предусмотренные Конвенцией.

Основные виды ценных бумаг по сложившейся мировой практике включают: акции, облигации, векселя, чеки, сертификаты, аккредитивы, долговые расписки, закладные, кредитные обязательства, финансовые инструменты (свопы, опционы, фьючерсы), сертификаты на владение долей корпоративной собственности и др. То есть в широком смысле к ценным бумагам в контексте мирового имущественного оборота относятся имущественные права, которые могут быть объектом международных расчетов, купли-продажи, обмена, залога, хранения, поручительства, долевого инвестирования и других гражданско-правовых сделок.

Финансовая деятельность субъектов в сфере оборота ценных бумаг, как и большинство других областей международноправового регулирования, тесно связана с правовым режимом оформления публичных и частноправовых приемов регулирования отношений на мировом фондовом рынке, на рынке финансовых услуг, при обеспечении исполнения долговых обязательств и использовании финансовых инструментов. Процесс совершенствования норм в этой области осложняется разнородностью и неустойчивостью правовых подходов отдельных государств к международно-правовому режиму рынка капиталов и финансовых услуг.

В одних государствах урегулированы преимущественно вопросы организации и государственного регулирования обращения рынка ценных бумаг, коммерческих кредитов, банковских услуг, бюджетных долговых обязательств (Россия, Украина, Болгария и др.). То есть фактически регламентированы процедурные аспекты функционирования и контроля различных государственных органов в сфере ценных бумаг. В то же время многие вопросы обращения финансовых активов, рынка деривативов (финансовых инструментов, включающих опционы, свопы, фьючерсы и др.), рынка долгов, аудиторских и контрольно-ревизионных услуг, страховых услуг и других пока не регламентированы на законодательном уровне. В

других государствах происходит «перемещение» контрольно-регулятивных функций от государства на саморегулируемые организации профессиональных участников рынка ценных бумаг (Великобритания, Франция, Швеция, США). Это происходит при одновременном возрастании роли международных обычаев делового оборота (своды эмиссионных и неэмиссионных ценных бумаг).

В качестве унифицированных международно-правовых норм в области управления фондовым рынком Международной ассоциацией фондовых бирж (МАФБ) разработан «типовой порядок» допуска на национальный фондовый рынок иностранных корпораций и финансовых организаций.

Благодаря доступу к современным компьютерным системам и глобальной сети центральными банками различных государств была создана международная система «Всемирное депозитарное хранение», которая оказывает на международном уровне финансовые услуги в сфере хранения и учета операций по обороту ценных бумаг. Эти услуги включают: депозитарное хранение ценных бумаг; ведение мультивалютных счетов по ценным бумагам и валютам; расчеты по сделкам с ценными бумагами на внутренних и зарубежных рынках; анализ уровня мировых дивидендов, поступлений по процентам по ценным бумагам; исполнение или продажа прав на подписку и выполнение иных корпоративных действий, а также отслеживание возможно наступающих негативных последствий; предоставление отчетности по совершенным сделкам и периодическое предоставление выписки со счета в бумажном виде; ведение учета по контрактной или фактической дате расчетов, управление (расчеты) по производным финансовым инструментам; предоставление сведений по отдельным странам, в особенности по возникающим рынкам.

В системе норм международного права оборота ценных бумаг коммерческие сделки по расчетам ценными бумагами очень различаются, особенно в таких областях, как "фактическая поставка" и бухгалтерский учет ценных бумаг. Например, в Великобритании инвестор до осуществления расчетов должен физически предъявить сертификат акции вместе с соответствующим трансфертным документом в отдел обработки Лондонской фондовой биржи. Расчеты за обыкновенные акции, как правило, осуществляются во второй понедельник после окончания десятидневного периода торговли, в течение которого была заключена сделка. Расчеты по еврооблигациям, которые хранятся в виде электронных учетных записей в системах Euroclear и Cedel, осуществляются путем трансферта бухгалтерских учетных записей. Расчет по японским ценным бумагам должен быть произведен на третий день после дня сделки, по еврооблигациям на седьмой, а по государственным ценным бумагам Великобритании на следующий. Во

Франции расчеты по обыкновенным акциям, обращающимся на форвардном рынке, осуществляются в конце месяца.

Для того чтобы минимизировать риск, связанный с поставкой актива без одновременной выплаты эквивалента, центральный депозитарий ценных бумаг Великобритании одновременно выполняет клиринговые и депозитарные функции, привязанные к системе окончательной платы.

В теории международного права оборота ценных бумаг все расчеты по сделкам с ценными бумагами должны производиться участниками вовремя в соответствии с законодательством и международными соглашениями, действующими на национальном финансовом рынке. Это позволяет инвесторам эффективно использовать свои деньги либо для финансирования покупок, либо для размещения ценных бумаг или реинвестирования прибыли.

В реальности возможность своевременно осуществлять расчеты по сделкам с ценными бумагами варьируется и зависит от типа ценных бумаг. На этот процесс влияют негативные факторы становления «традиций» конкретного рынка ценных бумаг: неясные и несвоевременные инструкции депозитарному хранителю или клиринговому агенту со стороны участников сделки; недостаточное для поставки количество ценных бумаг: бланковые ценные бумаги несвоевременно поступают от регистратора, где они зарегистрированы после покупки.

В международном праве оборота ценных бумаг существуют неразвитые «слабо» унифицированные нормы, в основном обычаи, разработанные Международной ассоциацией комиссий по рынкам ценных бумаг, призванные унифицировать международную систему расчетов ценными бумагами, поскольку «всемирное регулирование и контроль» за «ликвидностью» и «добросовестностью сделок» с ценными бумагами остается неэффективным, а риск и издержки соответственно возрастают. Участники системы всемирного депозитарного хранения решают эту проблему, выдавая обязательство инвестору, что средства будут дебетованы или кредитованы на наилучших условиях. При этом всемирный депозитарный хранитель может защитить себя от риска неисполнения сделки, включая порядок внесения изменений в свои контрактные обязательства перед инвестором.

Отсутствие унифицированных международных норм приводит к снижению "прозрачности" мирового фондового рынка, повышению его спекулятивного характера и нарушению имущественных прав владельцев ценных бумаг. В этих целях частные субъекты международной финансовой деятельности (международные финансовые организации и институты, банки, биржи, клиринговые палаты, депозитарии, корпорации) осуществляют

координацию деятельности на фондовом рынке через систему регулирующих и контролирующих финансовых органов и саморегулируемых организаций.

Ценные бумаги как объекты международного права оборота ценных бумаг являются предметом постоянного внимания международных организаций, заинтересованных в унифицированных нормах международного частноправового регулирования сделок с ценными бумагами.

Международные торговые и финансовые организации, в частности, ВТО, МТП, Базельский комитет по банковскому надзору, МСФО, Корпорация «СВИФТ» и др., занимаются: разработкой содержания базовых правовых понятий, таких как новые виды расчетов с ценными бумагами, электронные векселя, порядок оценки ценных бумаг, обращающихся и не обращающихся на фондовом рынке; закрепление в праве экономико-финансовых критериев определения отечественных индексов ликвидности ценных бумаг; определение статуса и функций организационных структур фондового рынка, пределы формирования активов банков ценными бумагами, правовые ограничения на оперирование государственными ценными бумагами в деятельности финансовых корпораций, инвестиционных фондов, депозитариев, сберегательных и ипотечных банков, фондовых бирж, страховых компаний, лизинговых компаний, пенсионных фондов; виды контроля за фондовым рынком.

Основными направлениями международно-правового регулирования рынка ценных бумаг являются следующие: 1) создание международной системы страхования рисков на рынке ценных бумаг; 2) системы оперативного антикризисного валютного регулирования фондовых рынков; 3) системы расчетов, предупреждающей рыночные крахи и ограничивающей колебания рыночной стоимости ценных бумаг; 4) обеспечение в коммерческих контрактах с ценными бумагами справедливого ценообразования, в частности, за счет усиления конкурентной среды прямыми мерами антимонопольного регулирования; 5) применение действенных ограничений на конфликты интересов, манипулятивную и инсайдерскую практику, нечестные брокерские сделки в отношениях с клиентами; 6) создание в рамках существующих организаторов торговли специализированных торговых систем для операций розничных клиентов, торговли акциями молодых компаний роста (венчурных компаний), для обращения биржевых коммерческих бумаг.

Что касается непосредственно международного режима сделок с ценными бумагами и финансовыми инструментами, то унифицированные нормы международного права оборота ценных бумаг, например, Модельный кодекс ценных бумаг, разработанный МАФБ, вводят обязательное

проведение и регистрацию сделок с ценными бумагами крупнейших эмитентов через организованные рынки и экспертизу саморегулируемых организаций; осуществление комплекса мероприятий по совершенствованию нормативной правовой базы клиринговой деятельности, в том числе отказа от излишних ограничений на организационно-правовые формы клиринговых организаций, упрощения процедуры регистрации документов клиринговой организации в регулирующих органах; укрупнение и реструктуризация брокерско-дилерских компаний, введение требований по минимальному количеству клиентов, которых они должны обслуживать; снижение доли компаний, которые являются дочерними, не обладают диверсифицированным собственным капиталом и в связи с этим несут повышенные финансовые риски; организация надзора за финансовым состоянием профессиональных участников рынка ценных бумаг, более жесткое регулирование финансовых рисков в брокерско-дилерских компаниях.

ТЕМА 14. СТРАХОВАНИЕ В МЕЖДУНАРОДНОМ КОММЕРЧЕСКОМ ОБОРОТЕ

Вопрос 1. Общая характеристика правового регулирования международной страховой деятельности

Осуществление международного хозяйственного оборота невозможно без страхования. Это вызвано в первую очередь тем, что все виды объектов международного торгового оборота (товары, работы, услуги, инвестиции и пр.) подпадают под воздействие различных факторов, которые могут привести к порче или утрате имущества, либо утрате жизни и здоровья людей. События, возникающие под воздействием таких факторов и несущие негативные последствия, называются рисками. Для того чтобы минимизировать потери при осуществлении хозяйственной деятельности в праве выработаны различные способы защиты от превентивных мер и до возмещения имущественных потерь.

К самым старым видам относится морское страхование, а также обеспечивающее надлежащее действие страхового механизма перестрахование. Главной функцией последнего является перераспределение страховых рисков с целью достижения финансовой устойчивости страховщиков. Перестрахование всегда было международным, в том числе ввиду необходимости бороться с территориальной кумуляцией рисков.

В современном международном коммерческом обороте получило также повсеместное развитие транспортное страхование (страхование транспортных средств, грузов, пассажиров, ответственности владельцев транспортных средств), связанное с международными перевозками, осуществляемыми различными видами транспорта. Особо следует отметить страхование ответственности перевозчиков перед третьими лицами, основные принципы регулирования которого получили свое закрепление в целом ряде международных договоров.

Источники правового регулирования международной страховой деятельности разнообразны и могут быть классифицированы по различным критериям: по сфере их действия, по форме и по их содержанию. По сфере действия данные источники классифицируются следующим образом:

1) глобальные источники, распространяющие свое действие в отношении большинства государств мира, к которым относятся:

- Соглашение о Всемирной торговой организации;
- Генеральное соглашение о торговле услугами (с Приложением по финансовым услугам);
- Сеульская конвенция об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций;
- Конвенция об учреждении Международной ассоциации страховых надзоров;

2) региональные соглашения, распространяющие свое действие на государства определенного географического региона, включающие в себя директивы по страхованию стран Европейского союза;

3) Двухсторонние соглашения между государствами.

По форме источников различают:

- 1) международные соглашения;
- 2) обычаи международного торгового оборота (наиболее широко нормы обычного торгового оборота используются при заключении договоров перестрахования и в морском страховании, примером могут служить

Оговорки Института лондонских страховщиков по отдельным видам страхования (например, оговорки Института лондонских страховщиков по страхованию грузов);

3) нормы национального законодательства.

Анализ общего содержания норм. По своему содержанию нормы, присутствующие в источниках международно-правового регулирования страхования, делятся на следующие.

1. Нормы-дефиниции, которые определяют место страхования и относящихся к нему услуг в системе услуг. Так, например, нормы ГАТС и приложений к нему квалифицируют данные услуги в качестве финансовых услуг, тем самым распространяя на указанные общие правила регулирования международного оказания услуг и особенности, установленные для финансовых услуг. В соответствии с п. 6 Приложения по финансовым услугам к ГАТС к таким услугам относятся: 1) прямое страхование (включая совместное страхование) жизни; 2) перестрахование и передача части операций; 3) страховое посредничество, такое как брокерское и агентское; 4) вспомогательные услуги по страхованию, такие как консультационные, которые включают оценку актуарного риска и действия по удовлетворению претензий.

2. Нормы, регулирующие «коммерческое присутствие» и трансграничное оказание страховых услуг, в том числе допуск иностранных страховщиков на национальные страховые рынки, Регулирование последнего вида отношений на уровне международных правовых актов связано с необходимостью преодоления противоречия между интересами, которое заложено в присутствии на национальных рынках страхования иностранных страховщиков.

С одной стороны, расширение рынка страховых услуг за счет допуска на национальные рынки развивающихся государств иностранных страховщиков позволяет решать вопросы как качества предоставляемых услуг и их разнообразия, так и снижать их стоимость, используя экономические законы конкуренции на финансовых рынках. При этом у страхователей появляется дополнительная возможность выбрать наиболее финансово устойчивые страховые организации.

С другой стороны, присутствие иностранных страховщиков на национальных рынках страхования порождает проблемы, главными из которых являются: а) проблема реализации судебных или административных мер защиты интересов страхователей (выгодоприобретателей) при отказе в страховой выплате, поскольку страховщик имеет местонахождение в другой стране; б) проблема защиты публичных интересов, связанная с перемещением за границу значительных по размеру средств, покрывающих страховые резервы, т. е. средств, которые могли быть существенными источниками инвестиций для национальной экономики.

При свободном перемещении страховых капиталов они могут оказаться недоступными для использования в той стране, где были собраны.

Примеры таких норм содержатся в ГАТС и приложение к нему по финансовым услугам. Очевидно, что, именно в силу сложности решения данных проблем, ГАТС оставляет решение о возможности и порядка допуска иностранного страхового капитала на усмотрение стран-членов ВТО.

3. Нормы, регулирующие отношения, возникающие в связи со страхованием гражданской ответственности коммерческих организаций (предпринимателей) при осуществлении ими деятельности на территории иностранного государства на случай причинения предпринимателями вреда.

Регулирование данного вида отношений сводится обычно к тому, что страхование в целом ряде международных договоров, посвященных ответственности за причинение вреда при осуществлении предпринимательской деятельности, указывается в качестве одного из видов финансовых гарантий, которую иностранные предприниматели обязаны предоставить в качестве обеспечения при осуществлении ими деятельности, результатом которой может быть причинение вреда.

4. Нормы, регулирующие отношения, связанные со страхованием иностранных инвестиций.

Установление правового регулирования данного вида страхования на уровне международного договора связано с особенностью страхуемых рисков. Если речь идет о защите инвестиций от обычных коммерческих рисков (пожары, наводнения, изменения курсов валют и т. д.), то подобное страхование осуществляется коммерческим страховщиками.

Совершенно особую группу норм, содержащих подробное правовое регулирование, представляют собой такие международные соглашения, как модельные законы государств-участников СНГ. Эти акты принимаются Межпарламентской ассамблеей государств-участников СНГ и имеют для государств - участников рекомендательное значение. Примером подобного закона в области страхования может служить принятый на пятнадцатом пленарном заседании Межпарламентской ассамблеи государств-участников СНГ (постановление № 15-6 от 13 июня 2000 г.) модельный закон «Об экологическом страховании» (об организации страхового дела в сфере защиты населения, территорий и хозяйственных объектов от воздействия загрязненной окружающей природной среды).

Вопрос 2. Договоры страхования в международном коммерческом обороте

Содержание договоров страхования и субъекты страхового правоотношения. Договоры страхования, заключаемые в международном коммерческом обороте, по своему содержанию в основном не отличаются от страховых договоров, заключаемых на национальных рынках. Это связано с тем, что подобные нормы изначально пришли в национальное законодательство непосредственно из международных торговых обычаев, либо из иностранного законодательства, закрепившего эти обычаи.

Это позволяет использовать при формулировании условий конкретных договоров страхования, связанных с международным коммерческим оборотом, содержание соответствующих норм, закрепленных в международных торговых обычаях или в национальных законодательствах.

Страховщиками в таких договорах страхования могут являться:

- 1) коммерческие страховые организации, получившие разрешение (лицензию) на осуществление страховой деятельности в стране, где находится головной офис организации;
- 2) общества взаимного страхования (при международной торговле такие общества имеют наиболее важное значение в морском страховании, где они представлены клубами взаимного страхования судовладельцев);
- 3) публично-правовые организации, созданные специально для осуществления определенного вида страхования.

В международном коммерческом обороте чаще всего заключаются договоры имущественного страхования, поэтому страхователями (выгодоприобретателями) в них могут быть только лица, обладающие страховым интересом. В ином случае договор страхования признается ничтожным. Страхователями (выгодоприобретателями) являются участники указанного оборота, за исключением выгодоприобретателей по договорам страхования гражданской ответственности при осуществлении предпринимательской деятельности (страхование ответственности подрядчика при строительстве, страхование ответственности при осуществлении международных автомобильных перевозок), которые являются третьими лицами в таких договорах. Договоры страхования заключаются в письменном виде.

Отсутствие письменной формы договора влечет его недействительность. При этом национальные законодатели прямо устанавливают, какие письменные документы могут подтверждать заключение договора страхования. Например, страховой полис является единственным документом, дающим основание требовать страховую

выплату в соответствии со ст. 22 закона Великобритании «О морском страховании». Далее остановимся более подробно на таком виде страхования, регулируемом нормами международных договоров, как страхование инвестиций от политических рисков. Этот вид страхования связан с катастрофическими рисками, ответственность за которые при обычных обстоятельствах страховщики на себя не принимают. Однако объективная необходимость наличия страховой защиты при коммерческих инвестициях в экономику иностранного государства от политических рисков (и одновременно от иных рисков), потребовали закрепления на уровне международного договора как правил данного вида страхования, так и механизмов его осуществления. Страхование иностранных инвестиций. Цель такого страхования – защита инвестиций от возможных потерь, возникающих вследствие неблагоприятного, непредсказуемого изменения конъюнктуры рынка и ухудшения других условий осуществления инвестиционной деятельности.

Данный вид подразделяется по характеру страховых рисков на:

- 1) страхование от политических рисков;
- 2) страхование от коммерческих рисков.

Договоры страхования от политических рисков заключают при осуществлении инвестиций в зарубежные страны. Для такого страхования характерны невозможность математической оценки вероятности наступления страховых рисков и крайне высокий размер ущерба. Поэтому коммерческие страховые организации этим страхованием, за редким исключением, не занимаются. В силу тех же причин затруднительно проведение в подобном случае и самострахования.

Однако значение наличия такого страхования для развития международной торговли трудно переоценить. Ввиду этого подобное страхование существует в международной практике, но его проводят в основном государственные страховые структуры страны-инвестора и международные финансовые организации. В настоящее время на три государственные организации (США, ФРГ и Японии) приходится 80% общего объема операций, осуществляемых в рамках национальных государственных программ страхования инвестиционных рисков.

Страховыми рисками здесь являются обстоятельства, связанные с действиями органов власти, управления, иных государственных образований, народных масс. При определении в договоре конкретного перечня рисков учитываются следующие факторы: а) политическое и экономическое положение страны; б) ее потенциальные финансовые возможности; в) уровень развития промышленности, сельского хозяйства и инфраструктуры;

г) величина валового внутреннего продукта; объемы внутренней и внешней задолженности государства и ее структура; д) своевременность погашения имеющихся займов; уровень инфляции; е) объект и субъект страхования; сумма инвестиций; ж) географическое местонахождение объекта инвестиций; срок страхования и т. д. При этом данные факторы могут повлиять не только на предоставляемый объем страхового покрытия, но и на саму экономическую целесообразность и возможность страхования, а в конечном итоге на сам факт инвестирования.

В мировом экономическом хозяйстве выделяют зоны «рискованных инвестиций», которые характеризуются общей неблагоприятной оценкой уровня определенности политических и экономических условий осуществления инвестиций.

Страхование политических рисков – крайне проблематичный механизм, ибо реализация таких рисков может повлечь за собой катастрофический ущерб. Действительно, реализация риска изменения политического режима или режима конвертируемости внутренней валюты, режима вывоза прибыли, окажет влияние на все производственные инвестиции и, с точки зрения страховщика, будет носить катастрофический характер в силу кумуляции застрахованных рисков.

В обычном договоре страхования эти риски, как правило, включаются в содержание так называемой форс-мажорной оговорки, согласно которой нанесение ущерба имущественным интересам страхователя при наступлении перечисленных форс-мажорных событий не влечет за собой возникновения обязанности страховщика компенсировать такой ущерб.

Иногда договор страхования заключают на специальных условиях, например страхование от политических рисков (часто употребляется определение «страхование политических рисков») или от так называемых «некоммерческих рисков».

Страхование имущественных интересов инвестора от политических рисков осуществляется специализированными национальными, как правило, государственными агентствами, международными организациями или, в очень редких случаях – коммерческими страховыми организациями. Среди таких агентств можно назвать Корпорацию частных зарубежных инвестиций (ОПИК). Как специализированное агентство ОПИК учреждено в 1969 г. специальной поправкой к законодательному акту Федерального правительства США 1961 г. о зарубежной помощи.

Подобные страховые организации осуществляют свою страховую деятельность по трем следующим программам:

1) страхование имущественных интересов инвесторов от политических рисков, связанных с экспроприацией или национализацией, необратимостью местной валюты в свободно конвертируемую валюту, с повреждением имущества или потерей прибыли в результате гражданских волнений, гражданской войны, изменения политического режима;

2) финансирование проектов и кредитование частных инвесторов путем предоставления краткосрочных и прямых долгосрочных гарантированных займов;

3) оказание инвесторам консультационных услуг по изучению инвестиционного и политического климата в предполагаемой стране-реципиенте инвестиций.

При этом под риском «неконвертируемости валюты» в таком страховании понимается невозможность конвертации капитала или прибыли твердую валюту вследствие либо принятого национальным правительством решения о блокаде вывоза капитала, либо установленного им неблагоприятного или дискриминационного обменного курса. Однако страховое покрытие не распространяется на девальвацию национальной валюты или рыночное колебание курса, поскольку эти потери – следствие спекулятивного риска, а сам по себе этот риск может принести не только потери, но и прибыль.

Включение в договор страхования риска «экспроприации или национализации» инвестиций предполагает предоставить инвестору страховую защиту в случаях, когда подобные действия осуществлены национальным правительством без выплаты соответствующей компенсации.

В зависимости от перечисленных факторов в объем страхового покрытия могут входить следующие риски:

- изменения в валютном законодательстве, которые могли бы препятствовать инвесторам осуществлять деятельность согласно ранее обусловленной программе;
- изменения в валютном законодательстве, которые препятствовали бы переводу дивидендов иностранным инвесторам;
- принятие нормативных актов, которые препятствовали бы инвесторам использовать инвестированные средства и возможный доход от них для последующего инвестирования;
- национализация предприятий, созданных с участием иностранных инвесторов, или экспроприация их активов в результате предпринятых государством изменений в экономике или политике;
- принятие законодательства, которое лишало бы права владения землей, принадлежащей предприятию;

- принятие законодательства, позволяющего полностью или частично конфисковать продукцию предприятия, в которое вложены иностранные инвестиции;
- введение законодательства в области налогообложения, которое препятствовало бы дальнейшему капиталовложению или прибыльному ведению дела;
- введение нормативных актов, устанавливающих запрет для предприятий, в которых доминируют иностранные инвесторы, принимать участие в биржевых сделках;
- принятие законодательства, которое ущемляло бы финансовое и любое другое положение иностранных инвесторов по сравнению с первоначальными предпосылками;
- принятие нормативных актов, ущемляющих право инвесторов входить в руководящие органы предприятий, в которые инвесторы вложили соответствующие средства;
- внесение изменений в правоприменительную (судебную) практику;
- военные действия, гражданские волнения и социальные беспорядки, повлекшие за собой причинение ущерба имущественным интересам инвестора.

Данный перечень возможных рисков может быть дополнен исходя из особенностей политической и экономической обстановки.

В соответствии с договором страхования, заключаемого ОПИК с американскими частными предпринимателями, данное агентство обязуется возместить страхователю понесенные им убытки в результате наступления страхового случая. После выплаты страхового возмещения к страховщику, т. е. к США в лице ОПИК, на основе принципа суброгации переходят все права и требования страхователя в отношении третьих лиц в связи с наступлением страхового случая.

Что же касается объектов страховой охраны, то ими могут быть следующие виды инвестиций:

- акции и другие ценные бумаги и права участия;
- прямые инвестиции, в том числе связанные с проведением строительно-монтажных работ, модернизацией производства и т. п.;
- имущественные права, связанные с лицензированием, международным лизингом;
- ссуды, кредиты и другие виды инвестиций.

Страховая сумма не превышает 90% общего объема инвестиций, при этом разница остается на риске инвестора, которая может быть застрахована или гарантирована иным образом. Страховые премии составляют от 0,3%

страховой суммы при страховании от «неконвертируемости валюты» до 0,6% – при страховании на случай экспроприации инвестиций и дифференцируется в зависимости от степени страхового риска.

Страховое покрытие предоставляется только при условии одобрения страной-реципиентом будущих инвестиций. Кроме того, предлагаемый к страхованию проект должен быть связан с инвестициями в страну, в которой показатель валового национального продукта в расчете на душу населения не превышает 2850 долл. США, и этот проект не должен оказывать отрицательного влияния на американскую экономику.

Договоры страхования заключаются на срок от 12 до 20 лет.

Размер страховой суммы составляет от 100 млн. до 150 млн. долл. на один проект и от 300 млн. до 350 млн. долл. на одну страну, но не более 90% общей величины инвестиций. Более широкий круг страховых рисков покрывает страхование, осуществляемое в рамках подразделения страхования экспорта Министерства внешней торговли и промышленности Японии. Это страхование является обязательным для любого японского экспортера. Помимо рисков, связанных с экспроприацией иностранной собственности принимающим государством, с военными действиями, революциями и неконвертируемостью валюты, оно предусматривает страхование от невозможности продолжать вести предпринимательскую деятельность, от временной (на срок более 6 месяцев) приостановки этой деятельности, от приостановления проведения банковских операций.

Сеульской конвенцией 1985 г. по инициативе Мирового банка было учреждено Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций (МАГИ), которое является акционерным обществом с капиталом в 1 млрд долл. В число его акционеров входит более 100 государств, купивших акции в размере, пропорциональном тому капиталу, который они имеют во Всемирном банке.

Задачей МАГИ является поощрение иностранных инвестиций в развивающихся странах путем предоставления частным инвесторам дополнительных гарантий и оказания услуг по улучшению инвестиционного климата в стране, принимающей иностранный капитал.

В основу предлагаемой агентством системы защиты имущественных интересов иностранных инвесторов положен договор страхования, сторонами в котором выступают МАГИ (страховщик) и иностранный инвестор (страхователь).

Агентство принимает на страхование инвестиции в основной капитал, ссуды и гарантии ссуд, выданные владельцам основного капитала, техническую помощь, контракты по оказанию услуг по менеджменту,

соглашения о лицензировании и об открытии сети предприятий. Страхование подлежат только новые инвестиционные проекты, в том числе предусматривающие расширение уже существующих предприятий, их приватизацию и реконструкцию.

Страховыми рисками являются:

- 1) введение ограничений в переводе сумм прибыли за границу;
- 2) экспроприация имущества иностранного инвестора принимающим государством;
- 3) нарушение контракта, заключенного иностранным инвестором с принимающим государством;
- 4) военные действия и гражданские волнения.

Стандартный срок страхования 15-20 лет. Страховая сумма обычно не может превышать 90% стоимости проекта и находится в пределах 50 млн. долл. на один инвестиционный проект и 175 млн. долл. в одну страну. Тарифные ставки устанавливаются в диапазоне от 0,5 до 3% страховой суммы в год. Общий лимит страхования – 350% акционерного капитала МАГИ, т.е. 3,5 млрд. долл. В настоящее время МАГИ застраховало инвестиции на сумму примерно 2 млрд. долл. При этом гарантии МАГИ обладают высоким мультипликационным эффектом: на каждый застрахованный доллар обычно инвестируется еще 4 долл.

Вопрос 3. Публичный порядок в сфере международной страховой деятельности

На основании международных договоров можно вывести две группы ограничений, касающихся договоров страхования при осуществлении международного коммерческого оборота.

Первая группа ограничений связана с защитой общепризнанных прав и свобод личности – таких, например, как право на жизнь, право на здоровье и право собственности. Эти права и свободы закреплены во Всеобщей декларации прав человека от 10 декабря 1948 г., в Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод от 4 ноября 1950 г., в Международном пакте о гражданских и политических правах от 19 декабря 1966 г., в Международном пакте об экономических, социальных и культурных правах от 19 декабря 1966 г., и других международных правовых актах об общепризнанных правах и свободах.

Именно необходимостью защиты основных прав и свобод обусловлено установление в международных нормах о страховании обязанности по

заключению договора страхования ответственности при осуществлении коммерческой деятельности на территории других государств.

Вторая группа ограничения свободы страховых договоров базируется на нормах, аналогичных той, что содержится в пп. а) п. 2 Приложения по финансовым услугам ГАТС. В последней норме установлено, что, несмотря на какие-либо другие положения ГАТС, стране-члену ВТО не должны чиниться препятствия в принятии мер по разумным причинам, включая защиту держателей полисов или лиц, которым оказывается доверие страховщиками, или для обеспечения целостности и стабильности финансовой системы.

Данное правило дает возможность устанавливать ограничения по защите национального рынка от импорта страховых услуг даже по отношению к другим странам-членам ВТО. Такие ограничения касаются как требований к страховщикам (требования по допуску к страховой деятельности и требования к ведению страховой деятельности), так и к иным лицам, осуществляющим услуги, относящиеся к страхованию (страховым посредникам).

2 ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Планы семинарских занятий

Тема № 1. Понятие, предмет и система международного хозяйственного права (1 час)

1. Понятие и предмет международного хозяйственного права.
2. Соотношение международного хозяйственного права с международным публичным правом и международным частным правом.
3. Соотношение международного хозяйственного права с национальным правом.
4. Особенности международного хозяйственного права.

Тема 2. Источники международного хозяйственного права (1 час)

1. Понятие и виды источников международного хозяйственного права.
2. Внутреннее (национальное) законодательство.
3. Международные договоры.
4. Судебная практика.
5. Международные обычаи.

Тема 3. Субъекты международного коммерческого оборота (2 часа)

1. Общая характеристика правового статуса иностранных физических лиц.
2. Национальный режим и режим наибольшего благоприятствования.
3. Правовой статус юридических лиц и определение его национальности.
4. Правовое положение государства как субъекта имущественных отношений.
5. Иммунитет государства и его виды (общая характеристика).
6. Гражданско-правовые отношения международных организаций.

Тема 4. Коллизионные нормы и публичный порядок в сфере международного коммерческого оборота (2 часа)

1. Коллизионные нормы и их элементы.
2. Виды коллизионных привязок (общая характеристика).
3. Закон физического лица.
4. Закон «национальности» юридического лица.

5. Закон места нахождения вещи.
6. Закон места заключения сделки.
7. Закон места нахождения продавца.
8. Закон места причинения вреда.
9. Закон суда.
10. Толкование и применение коллизионных норм (обратная отсылка к третьему закону, оговорка о публичном порядке, реторсия).

Тема 5. Внешнеэкономические сделки (2 часа)

1. Понятие и сущность внешнеэкономической сделки.
2. Законодательство Республики Беларусь, регулирующее внешнеэкономическую деятельность.
3. Коллизионные вопросы внешнеторговых сделок.
4. Соглашения в области научно-технического сотрудничества.

Тема 6. Международная купля-продажа товаров (1 час)

1. Источники правового регулирования международной купли-продажи (характеристика Венской конвенции 1980 г.).
2. Понятие и признаки договора международной купли-продажи, отличие от национального договора купли-продажи.
3. Стороны договора международной купли-продажи.
4. Порядок заключения договора международной купли-продажи.
5. Форма договора международной купли-продажи.
6. Содержание договора международной купли-продажи.
7. Предмет договора международной купли-продажи.
8. Взаимные права и обязанности сторон договора международной купли-продажи.

Тема 7. Международные лизинговые операции (1 час)

1. Источники правового регулирования международного финансового лизинга (характеристика Конвенции УНИДРУА 1988 г.).
2. Понятие и признаки договора международного финансового лизинга.
3. Стороны договора международного финансового лизинга.
4. Порядок заключения договора международного финансового лизинга.
5. Форма договора международного финансового лизинга.
6. Содержание договора международного финансового лизинга.
7. Предмет договора международного финансового лизинга.

8. Ответственность сторон договора международного финансового лизинга.

9. Публичный порядок в сфере международного финансового лизинга.

Тема 8. Инвестиционная деятельность в международном коммерческом обороте (1 час)

1. Понятие инвестиций и отличие от капиталовложений. Формы инвестиционной деятельности.

2. Виды инвестиций. Источники инвестиций.

3. Субъекты инвестиционной деятельности и их виды.

4. Источники правового регулирования международной инвестиционной деятельности.

5. Гарантии инвестиционной деятельности.

6. Типы договоров в сфере международной инвестиционной деятельности.

Тема 9. Международная деятельность по экспорту и импорту работ и оказанию услуг (1 час)

1. Понятие работ и услуг.

2. Международные организации по выполнению работ и оказанию услуг.

3. Источники правового регулирования выполнения работ и оказания услуг.

4. Договоры в сфере выполнения работ.

5. Договоры в сфере оказания услуг.

Тема 10. Международная торговля правами на результаты интеллектуальной деятельности (1 час)

1. Понятие и виды объектов интеллектуальной собственности.

2. Международные организации в сфере интеллектуальной собственности.

3. Источники правового регулирования международной торговли правами на результаты интеллектуальной деятельности.

4. Виды международных договоров в сфере торговли правами на результаты интеллектуальной деятельности:

А) Лицензионный договор

Б) Договор уступки исключительных прав

В) Договор франчайзинга

Г) Авторский договор

- Д) Инжиниринговые соглашения
- Е) Кооперационные соглашения.

Тема 11. Международные перевозки (1 час)

1. Понятие и виды международных перевозок.
2. Договор международной перевозки.
3. Международные железнодорожные перевозки.
4. Международные автомобильные перевозки.
5. Международные воздушные перевозки.
6. Международные морские перевозки.
7. Международные перевозки грузов.

Тема 12. Международные расчеты (1 час)

1. Понятие международных расчетов.
2. Формы международных расчетов:
 - а) Банковский перевод
 - б) Инкассо
 - в) Аккредитив
 - г) Чеки
 - д) Банковские карточки
 - е) Электронные деньги
 - ж) Расчеты в форме аванса
 - з) Расчеты с помощью открытого счета.

Тема 13. Международный рынок ценных бумаг (1 час)

1. Понятие и структура международного рынка ценных бумаг
2. Функции международного рынка ценных бумаг и его особенности
3. Формы международного рынка ценных бумаг

Тема 14. Страхование в международном коммерческом обороте (1 час)

1. Общая характеристика правового регулирования международной страховой деятельности
2. Договоры страхования в международном коммерческом обороте
3. Публичный порядок в сфере международной страховой деятельности

Задачи по темам 1-2

Задача 1. Дело нидерландской фирмы.

В начале 80-х гг. в связи с применением США так называемых «санкций» из-за ввода советских войск в Афганистан были предприняты попытки придать им экстерриториальный характер. В этой связи страны — члены ЕЭС направили даже ноту протеста государственному департаменту США. Проблема применения запретительных норм экспортного законодательства США стала также предметом рассмотрения судов. Так, в 1982 г. судом в Гааге было рассмотрено дело по иску французской фирмы «Компани Европи де Петроль» к нидерландской фирме «Сенсор». Согласно контракту, заключенному в июне 1982 г., «Сенсор», контролируемая американским капиталом, обязалась поставить в октябре 1982 г. французской фирме партию оборудования, предназначенного для строительства газопровода в СССР. Вследствие мер, принятых правительством США, «Сенсор» известила покупателя о том, что она как филиал американской фирмы вынуждена соблюдать эмбарго США и не имеет возможности осуществить поставку из-за указанных обстоятельств форс-мажорного порядка. Французская фирма предъявила иск о принудительном исполнении взятых компанией «Сенсор» обязательств.

Суд должен был ответить на вопрос о том, являются ли американские экспортные правила достаточной причиной для прекращения договора. Нидерландский суд действовал следующим образом. Прежде всего, он заявил, что фирма «Сенсор» имеет нидерландскую «национальность», она создана по нидерландским законам и ее административный центр расположен в Нидерландах. Поэтому с этой точки зрения оснований для осуществления юрисдикции США нет. Определяя закон, применимый к контракту, суд пришел к выводу, что договор подчиняется голландскому праву. Но на этом он не остановился, а стал выяснять, в какой степени надо учитывать американские ограничительные торговые меры, а также рассматривать их правомерность с точки зрения международного публичного права. В итоге суд заявил, что «согласно нормам голландского международного частного права судья может, даже если к данным правоотношениям применимо голландское право, при определенных условиях отдать приоритет императивным нормам иностранного права по отношению к национальным». Но в данном случае он счел, что «предпосылок для такого применения недостаточно». Придя к выводу, что экстерриториальная сфера действия эмбарго США нарушает нормы международного публичного права и что материалы дела свидетельствуют об отсутствии «достаточно тесной связи между существом рассмотренного инцидента и США», которая могла бы оправдать применение американского законодательства, суд удовлетворил иск французской фирмы.

Вопросы к задаче. О чем свидетельствует позиция суда в Гааге по данному делу с точки зрения проблемы применения иностранных императивных норм? Можно ли, несмотря на отказ в данном случае от применения иностранных норм о контроле над экспортом говорить о наличии тенденции признания приоритета за иностранными императивными нормами?

Ист.: Международное частное право: современные проблемы. М., 1994. С. 259-260; Богуславский ММ, Ляликова Л.А., Светланов А.Г. Экспортное законодательство США и международное частное право // Сов. государство и право. 1983. № 3.

Задача 2. Имущество немецкого переселенца.

Проживавший в Омской области российской гражданин Т. немецкой национальности выехал на постоянное жительство в ФРГ и получил там статус переселенца. В России у него остался дом и гараж в сельской местности и движимое имущество (автомашина и др.). В отношении права собственности на дом возник спор между Т. и его родственником, также выехавшим в ФРГ. Иск к нему предъявлен в немецком суде.

Вопросы к задаче. Сохраняется ли за Т. право собственности на это имущество, может ли он его продать, подарить, завещать? Законодательство какой страны будет применяться к имуществу Т.? Право какой страны будет применяться в отношении спора о доме, находящемся в Омской области?

Из чего должен исходить немецкий суд?

Задача 3. Компания на острове Мен.

В 1991 г. на острове Мен было создано общество с ограниченной ответственностью (в форме *company limited by shares*). Оно занималось таким распространенным видом предоставления туристических услуг, как «таймшер» («отдых, разделенный по времени»), получивший в конце XX в. широкое распространение. По данным Всемирной туристической организации, 30% всего организованного туризма в мире приходится на таймшер). Компания предоставляла своим клиентам право на проживание на основе аренды в течение ими определенных календарных недель в течение года в поселке курортных домиков (бунгало) на острове Гран-Канарья (Испания). Компания не только была зарегистрирована в торговом реестре острова Мен, но имеет там свое бюро. Управление компаний согласно уставу осуществлялось тремя директорами.

Компания предъявила в суде Германии иск к ответчику, который сначала (в 1992 г.) заключил договор с компанией об аренде двух бунгало на определенный срок, а затем (в январе 1993 г.) письменно уведомил ее о

расторжении договора и одновременно аннулировал поручение, о переводе компании соответствующих сумм. В подписанном покупателем формуляре договора содержалось следующее условие: «Приобретатель не имеет права отозвать договор о приобретении права проживания», а в приложенных к формуляру условиях разъяснялось, что продавец имеет свое место нахождения на острове Мен (Великобритания) и что приобретатель признает, что к отношениям сторон по покупке права на проживание подлежит применению права острова Мен.

Первоначально решением суда г. Эссен от 10 марта 1994 г. в иске было отказано со ссылкой, в частности, на то, что процессуальная правоспособность стороны вопреки утверждению истца не может определяться правом острова Мен. Установлено, что на этом острове имеется только почтовый адрес истца (там находится лишь почтовый ящик фирмы для переписки).

По мнению суда, для определения гражданской и процессуальной правоспособности решающим может служить место, где фактически осуществляется управление делами компании. Вопрос о том, обладает ли истец правоспособностью, определяется правом страны, по местонахождению его фактического правления. То, что истец на острове Мен выполняет свои налоговые обязательства, оформляет сертификаты на право проживания и регистрирует их, является недостаточным доказательством для признания острова Мен местом фактического управления. Гораздо более существенным является установление того, где осуществляется деятельность по управлению делами, где принимаются решения и где они реализуются соответствующими представителями.

Истец, по мнению суда, не доказал, что именно на острове Мен осуществляется деятельность по управлению компанией. Таким образом, суд исходил из применения права той страны, где фактически находилось правление компании. В этом и в ряде других решений, касающихся отношений по «таймшеру», рассматривался также вопрос о том, как квалифицировать отношения такого рода. Если как вещные, поскольку речь шла о выплате стоимости проданного объекта, то тогда иски должны были предъявляться в Испании, если же претензии вытекают из обязательственных правоотношений, тогда на основе положений о праве, применимом к договорам. Согласно решению суда Земли в Дармштадте (ФРГ) договор таймшера по своему характеру аналогичен договору аренды или найма.

Вопросы к задаче. Что следует понимать под образным понятием фирмы, имеющей в данной стране только почтовый ящик (Briefkastenfirmen)? Какие доводы можно привести в пользу каждого из вариантов решения возникшей проблемы? Какая существует в современной практике ряда

государств тенденция отхода от единого критерия определения национальности юридических лиц? С какими целями могут регистрироваться как юридические лица в оффшорных зонах различные образования, фактически осуществляющие свою деятельность в других государствах?

ИСТ.:RIW. 1995. S. 632.

Задача 4. Спор инвестора с российским государством.

В 1991 г. было заключено соглашение о создании на территории СССР совместного предприятия. Иностранной стороной в соглашении о создании предприятия была компания, зарегистрированная в штате Миссури (США) и являющаяся юридическим лицом права США. Она была указана в уставе совместного предприятия в качестве иностранного инвестора («иностранного акционера»); само совместное предприятие было зарегистрировано в соответствии с его наименованием как «советско-американское». От имени «советского акционера» договор о создании совместного предприятия был подписан двумя руководителями советской организации, а от имени «иностранного акционера» - президентом компании З., гражданином ФРГ. Капитал в уставной капитал предприятия вносился американской компанией, оборудование и транспортные средства (автомшины и др.) поставлялось из США.

В дальнейшем З. предъявил иск о возмещении причиненному ему в России ущерба действиями российских властей. Иск был предъявлен в арбитражном суде в Стокгольме к российскому государству со ссылкой на договор между СССР и ФРГ о содействии осуществлению и взаимной защите капиталовложений 1989 г., действующий для Российской Федерации в качестве правопреемника СССР.

По вопросу о том, обладает ли арбитражный суд в Стокгольме юрисдикцией в отношении иска гражданина ФРГ к Российской Федерации, стороны исходили из следующего. Представитель России считал, что в соответствии с двусторонним международным договором между СССР и ФРГ гражданин ФРГ не может рассматриваться как инвестор, поскольку в договоре в отношении инвестора говорилось, что это «юридическое лицо с местом пребывания» в ФРГ. В опубликованном в ФРГ комментарии к договору указывалось, что под местом пребывания юридического лица понимается действительное место нахождения правления как органа руководства. Правовой статус общества определяется по закону места нахождения его правления. Поскольку инвестором в данном случае является юридическое лицо, правление которого как юридического лица находится не в ФРГ, а в США, положения договора между СССР и ФРГ на это юридическое лицо не распространяются. Арбитражного же соглашения

между сторонами не заключалось. Представитель истца утверждал, что для решения вопроса о юрисдикции следует исходить из критерия контроля и что теория контроля является «общеизвестным принципом международного права, который фактически применяется в международной практике». По мнению представителя истца, З. был «фактическим» инвестором.

Вопросы к задаче. Правомерно ли применение в данном случае теории контроля для обоснования юрисдикции международного коммерческого арбитражного суда в Стокгольме?

Задача 5. Статус австрийской фирмы.

В процессе рассмотрения спора между австрийской фирмой и белорусским акционерным обществом открытого типа в судебных арбитражных органах возник вопрос об определении статуса иностранного лица. Истец (австрийская фирма) считал, что при отсутствии соглашения сторон суду следовало применить к кредитному договору право страны кредитора. В то же время истец не представил свидетельств о своем правовом статусе. Ответчик (белорусское акционерное общество открытого типа) утверждал, что истец не зарегистрирован в Австрии в качестве коммерческого предприятия и в силу этого обстоятельства его ссылка на австрийское право несостоятельна.

Вопросы к задаче. Какими документами и в соответствии с законодательством какой страны может быть подтверждена личность иностранного лица? В каком законе РБ предусмотрены положения по этому вопросу?

Ист.: Обзор практики рассмотрения споров по делам с участием иностранных лиц, рассмотренных арбитражными судами после 1 июля 1995 г.

Задачи по темам 5-7

Задача 1.

ООО «Сигма», Республика Беларусь (покупатель) заключило договор с польской фирмой «Прано» (поставщик) о поставках партии компьютеров, в единый комплект которых входили принтеры. Выполнив условия договора по количеству и срокам поставки, фирма «Прано» допустила некомплектную поставку, недопоставив 1000 принтеров, уведомив покупателя о том, что на западноевропейском рынке сложилась диспропорция и спрос на принтеры значительно превосходит предложение. По мнению поставщика невозможность приобретения комплектующих является форс-мажорным обстоятельством, освобождающим ее от ответственности за ненадлежащее

исполнение обязательства. ООО «Сигма» приняло решение обратиться к фирме «Прано» с иском о взыскании убытков и неустойки.

1. В какой юрисдикционный орган должен обратиться покупатель с иском к фирме «Прано»?
2. Будет ли удовлетворен иск?

Задача 2.

В 1990 году в США в соответствии с Законом «О чистом воздухе» был введен регламент, устанавливающий стандарты качества бензина. Условия данного регламента давали возможность местным американским производителям самим устанавливать стандарт качества на основе выбора одного из предлагаемых методов. Аналогичное право было предоставлено иностранным производителям, чей экспорт бензина в США составлял не менее 75% всего произведенного бензина. Поэтому в данную группу попали лишь наиболее мощные корпорации других развитых государств, специализировавшиеся на экспорте в США. В отношении остальных иностранных производителей, большинство которых составляли производители из развивающихся стран, стандарты качества бензина должны были определяться Национальным агентством США по защите окружающей среды (ЭПА) на основе среднего уровня качества бензина по США в целом. Тем самым экспортеры бензина из развивающихся стран были поставлены в худшие условия. Это заставило Венесуэлу и Бразилию, чьи интересы больше всего пострадали, обратиться в конце 1995 года в комиссию по урегулированию споров ВТО.

В комиссии Венесуэла и Бразилия заявили, что регламент о бензине нарушает: ст. I ГАТТ 1994 г., которая предусматривает режим наиболее благоприятствуемой нации, так как вводит дискриминацию между иностранными производителями, экспортирующими бензин в США; п. 1, 4 ст. III ГАТТ 1994 г., которые устанавливают национальный режим для иностранцев, поскольку США применяют менее благоприятный режим для импортного бензина при прочих равных условиях.

Венесуэла и Бразилия утверждали, что отказ импортерам бензина в США в возможности придерживаться благоприятного индивидуального стандарта, предусмотренного для местных производителей (а не следовать жесткому стандарту ЭПА), означает, что США в нарушение своих обязательств по ГАТТ установили менее благоприятный режим для иностранных производителей. Позицию Венесуэлы и Бразилии поддержали также Евросоюз и Норвегия.

США отвергли обвинения в нарушении ГАТТ, указывая, что правовой статус импортеров отличается от статуса американских производителей и что

фиксированные стандарты оказывают общее нейтральное воздействие на всех импортеров, так как они устанавливаются на основе среднего показателя индивидуальных стандартов американских производителей.

Кроме того, США утверждали, что в любом случае регламент о бензине следует рассматривать в свете исключений, предусмотренных в тексте ГАТТ, и в частности в п. b ст. XX ГАТТ, касающемся права государств-членов принимать меры, «необходимые для обеспечения защиты жизни или здоровья человека, животных или растений». Американская сторона отметила также п. d ст. XX ГАТТ, касающийся права государств-членов принимать меры, «необходимые для обеспечения соблюдения законов и регламентов (государств-членов), которые соответствуют положениям ГАТТ», и исключение, предусмотренное в п. g ст. XX ГАТТ, касающемся права государств-членов принимать меры, «связанные с охраной невозобновляемых природных ресурсов».

Оцените доводы сторон на основе ГАТТ-94. Кто прав в споре?

Задача 3. Контракт с нидерландской фирмой.

Российская организация заключила в сентябре 1995 г. контракт с нидерландской фирмой о поставке товаров в Россию. Иск был предъявлен в МКАС в соответствии с арбитражной оговоркой к нидерландской фирме в связи с недопоставкой части товара, в отношении которого была сделана предоплата по контракту, заключенному сторонами.

Требования истца включали: возврат суммы предоплаты за недопоставленный товар; уплату неустойки, предусмотренной контрактом, и процентов за пользование чужими денежными средствами; возмещение расходов по арбитражному сбору и иных расходов по делу. Вынесенное МКАС решение основывалось на следующих выводах:

1. В соответствии с п. 9 контракта к отношениям сторон при разрешении спора применяется материальное право России. Вместе с тем Россия и Нидерланды являются участниками Венской конвенции 1980 г., а указанная Конвенция в соответствии с п. 4 ст. 15 Конституции РФ входит в правовую систему РФ. Поэтому к отношениям по данному контракту подлежит применению Венская конвенция. По вопросам же, не предусмотренным в контракте и не разрешенным в Конвенции, которые не могут быть разрешены, основываясь на общих принципах Конвенции, подлежит применению российское гражданское законодательство (п. 2 ст. 7 Конвенции).

2. Материалами дела подтверждается, что ответчик недопоставил истцу товары на исковую сумму, получив за них предоплату. Ответчиком указанная сумма требований истца не оспорена. Учитывая эти

обстоятельства, ответчик обязан уплатить истцу основную сумму долга в порядке возврата полученного от него платежа. Такая обязанность ответчика вытекает из ст. 53 Венской конвенции 1980 г.

3. Материалами дела также подтверждается, что ответчиком были допущены просрочки в поставке ряда партий товара, оплаченных истцом, за что в соответствии с п. 8.1 контракта ответчик обязан уплатить истцу неустойку в размере 0,5% за каждую неделю опоздания при том, что общая сумма не может превышать 8% от суммы недопоставленного в срок товара. Начисленная в этой связи истцом неустойка подлежит уплате ответчиком истцу.

4. В соответствии со ст. 78 и 84 Венской конвенции 1980 г. в случаях, когда продавец обязан возратить цену, он должен возратить проценты с нее, считая с даты уплаты цены. Поскольку Венская конвенция не устанавливает размер процентов, подлежащих в этом случае уплате продавцом, суд обратился по этому вопросу к российскому гражданскому законодательству, subsidiarily применимому к отношениям сторон по данному контракту.

На основании ст. 395 ГК РФ проценты годовые начисляются в соответствии с существующей в месте нахождения кредитора учетной ставкой банковского процента на день исполнения денежного обязательства или его соответствующей части.

Вместе с тем при взыскании долга в судебном порядке суд может удовлетворить требование кредитора, исходя из учетной ставки банковского процента на день предъявления иска или на день вынесения решения. Согласно сложившейся практике в отношении платежей, подлежащих осуществлению в валюте, в таких случаях принимается во внимание средняя ставка банковского процента, существующая в месте нахождения кредитора. Поскольку на момент вынесения решения средний размер банковского процента составлял 15% годовых, суд подсчитал справедливым применить именно эту ставку и возложить на ответчика уплату процентов в этом размере с суммы основного долга с 23 ноября 1995 г. по день фактической уплаты.

Таким образом, при указании в контракте, что к отношениям сторон при разрешении спора применяется материальное право России, МКАС признал, что к спору, сторонами которого являются организации, осуществляющие основную деятельность на территории государств — участников Венской конвенции 1980 г., применима эта Конвенция, входящая в правовую систему РФ в силу п. 4 ст. 15 Конституции РФ. В соответствии с этими положениями арбитраж должен был по вопросам, не

предусмотренным в контракте и не разрешенным в Конвенции, subsidiarily применить российское гражданское законодательство.

Вопрос к задаче. Как решил бы МКАС вопрос о применении права, если бы в контракте российской организации с нидерландской фирмой не содержалось условия о применении права?

Ист.: практика МКАС Решение от 29 мая 1997 г. по делу № 439/1995. См.: Арбитражная практика за 1996-1997 гг. / Сост. М.Г. Розенберг. М., 1998. С. 205-206.

Задача 4. Контракт с канадской фирмой.

Российская организация (истец) заключила в декабре 1994 г. контракт с канадской фирмой (ответчик). Иск был предъявлен в МКАС.

В соответствии с контрактом истец произвел ответчику предварительную оплату 60% стоимости товара, подлежащего поставке в феврале 1995 г. Фактически же ответчик поставил со значительной просрочкой только часть товара, стоимость которого была ниже суммы произведенной истцом предоплаты. Истец требовал взыскать разницу между уплаченной им суммой и стоимостью фактически полученного товара и возмещения убытков, возникших вследствие нарушения срока поставки и за недоставку. Ответчик представил отзыв на иск, в котором ссылался на возникшие у него трудности с выполнением контракта и на невыполнение истцом его просьбы о перечислении оставшихся 40% стоимости товара до его отгрузки. Одновременно он выразил готовность осуществить отгрузку недоставленной части товара. Истец не согласился с возражениями ответчика. По поводу отгрузки недоставленного товара он заявил, что за истекший после заключения контракта период в его производственной деятельности произошли серьезные технологические изменения, в связи с чем отпала необходимость в том товаре, который ему не был поставлен ответчиком. В вынесенном МКАС решении содержались, в частности, следующие принципиальные моменты.

1. Поскольку контракт заключен между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в странах — участницах Венской конвенции 1980 г., в силу п. 1 «а» ст. 1 она подлежит применению к правоотношениям сторон.

2. Отказ покупателя (истца) от получения недоставленного в срок товара основан на ст. 49 Конвенции. Поэтому его требование о возврате предоплаты в части, превышающей стоимость поставленного товара, подлежит удовлетворению.

3. Установленная контрактом ответственность продавца за нарушение предусмотренного контрактом срока поставки (за каждый день просрочки)

ограничена верхним пределом. Руководствуясь ст. 8 Венской конвенции, суд считает, что это условие контракта должно толковаться как соглашение сторон об установлении заранее определенного фиксированного размера убытков, подлежащих возмещению продавцом покупателю в случае просрочки поставки товара. Такой вывод основывается на том, что размер ответственности увязан с общей суммой контракта и в то же время ограничен ее частью. Данный способ возмещения убытков не противоречит принципам ответственности, предусмотренным Венской конвенцией.

Причины, обусловленные невыполнением продавцом обязательств в срок, на которые имеется ссылка в его отзыве, не могут быть признаны основанием для освобождения от ответственности, поскольку не отвечают признакам, предусмотренным ст. 79 Венской конвенции, определяющей такие основания.

Исходя из изложенного и учитывая, что невыполнение ответчиком в срок обязательств по поставке создало для истца производственные и коммерческие трудности, повлекшие экономические потери (убытки). Суд возложил на ответчика обязанность уплатить истцу возмещение в размере, предусмотренном контрактом на случай просрочки в поставке.

4. Что касается требования истца об уплате ему сверх фиксированного в контракте верхнего предела возмещения неустойки за недопоставку, то оно удовлетворению не подлежит, поскольку эта санкция не соответствует принципам ответственности, которыми необходимо руководствоваться с учетом соображений, изложенных выше.

В данном случае МКАС не прибег к субсидиарному применению национального законодательства, но если бы он это сделал, то был бы достигнут по существу тот же результат. Продавцом в этом контракте выступала канадская фирма, коммерческое предприятие которой находится в провинции Онтарио. Местом исполнения обязательств по контракту являлась также Канада. По закону, действующему в провинции Онтарио, договорные обязательства регулируются английским правом (Common law). В соответствии с принципами, применяемыми в английском праве, условие договора о заранее исчисленных убытках («liquidated damages»), если суд признает его таковым, служит основанием для возложения на сторону, нарушившую договор, уплаты соответствующей суммы, обусловленной в договоре. В то же время условие договора о штрафе («penalty») не может быть реализовано через суд.

Вопросы к задаче. Из каких соображений мог исходить МКАС, обосновывая свое решение ссылками исключительно на положения международного договора, действующего как для Канады, так и для России? Если бы МКАС пошел по пути субсидиарного применения положений

национального права, из какой коллизионной нормы он мог исходить и чем можно было бы обосновать необходимость применения в данном случае канадского права?

Ист.: практика МКАС. Решение от 13 мая 19997 г. по делу № Я/1996.
См.: Розен-берг М.Г. Международный договор и иностранное право в практике международного коммерческого арбитражного суда. М., 1998. С. 89—91.

Задача 5.

Государство осуществляет поддержку сельского хозяйства на своей территории путем выделения беспроцентных ссуд для закупки техники производителям. Государство желает вступить в ВТО. Одним из условий вступления государства-участники ВТО поставили отмену субсидирования как противоречащего принципам ВТО и международного экономического права.

Противоречит ли деятельность государства по поддержке национального предпринимательства принципам международного экономического права?

Можно ли усмотреть в действиях ВТО и государств-участников вмешательство во внутренние дела государства?

Задача 6.

Экономическим Судом СНГ за период 1994-1996 гг. было рассмотрено около 20-ти дел. Так, в 1995 году Суд, по запросу Арбитража Молдовы рассмотрел её спор с Беларусью. Молдова и Беларусь обязались не взимать таможенные пошлины, налоги и сборы на взаимный импорт/экспорт, однако после подписания в январе 1995 года Соглашения о Таможенном союзе между Беларусью и Россией на молдавские товары в Беларуси по решению её правительства стали взиматься пошлины. Это решение было обжаловано в Суде.

Какое решение, по Вашему мнению, принял Экономический Суд СНГ? Правомерным ли было применение со стороны Молдовы реторсий (применение ответных мер по установлению таможенных пошлин на белорусские товары, ввозимые в Молдову)?

Задачи по теме 12

Задача 1.

ООО «Молагро», Украина (покупатель) заключило с ЗАО «Алтайпромзерно», Россия (продавец) договор купли-продажи сухого молока 2 июля 2001 г.

В соответствии с условиями договора для оплаты продукции по поручению ООО «Молагро» банк-эмитент открыл в Алтайском филиале исполняющего банка аккредитив, выплата по которому предусматривалась по представлении ООО «Алтайпромзерно» железнодорожных накладных, сертификата качества, удостоверения качества, счета-фактуры.

Выплата 4.560.000 руб. с аккредитива произведена в пользу ООО «Алтайпромзерно» 12 июля 2001 г.

Направленные исполняющим банком документы, на основании которых произведена выплата, банк-эмитент принять отказался и потребовал возврата ООО «Молагро» выплаченной суммы, сославшись на нарушение условий аккредитива.

В связи с невозвратом исполняющим банком списанной с аккредитива суммы ООО «Молагро» предъявило иск к банку-эмитенту и исполняющему банку о взыскании 4.560.000 руб. убытков вследствие ненадлежащего исполнения аккредитива, 352.931 рубля 49 копеек процентов за пользование не возвращенными в связи с неправильным исполнением аккредитива денежными средствами, 423.517 рублей убытков от выплаты процентов за пользование кредитом, за счет которого производилось покрытие аккредитива.

Как следует из материалов дела, исполняющий банк произвел выплату с нарушением условий аккредитива: в железнодорожных накладных грузополучателем сухого молока вместо ООО «Молагро» указан племзавод «Барыбино», не представлен сертификат качества.

Исходя из указанных обстоятельств, решите дело. Что такое аккредитивная форма расчетов? Подлежит ли удовлетворению иск ООО «Молагро»? Может ли быть возложена ответственность за неправильную выплату денежных средств по аккредитиву на исполняющий банк?

Задача 2.

Между Сбербанком России (банк) и предпринимателем Гвоздевым (клиент) был заключен договор банковского счета от 2 декабря 1999 г., в соответствии с которым банк обязывался осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиента в соответствии с действующим законодательством, а также условиями заключенного 2 декабря 1999 г. договора.

В октябре 2002 г. Гвоздев обнаружил, что 28 декабря 2000 г. с его расчетного счета снята сумма 65.000 руб. по чеку серии М2 № 446104. Чек на сумму 65.000 руб. серии М2 № 446104 Гвоздев не подписывал, о чем свидетельствуют результаты проведенных экспертиз.

Гвоздев потребовал от банка вернуть ему ошибочно уплаченную денежную сумму по чеку, который он не подписывал. Банк ответил отказом,

заявляя, денежные средства были оплачены по представленному чеку в полном соответствии с действующим законодательством.

Гвоздев обратился с иском в суд.

Кто прав в возникшем споре? Решите дело.

3 РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

Перечень вопросов для подготовки к зачету

1. Понятие и система международного хозяйственного права.
2. Понятие и виды источников международного хозяйственного права.
3. Понятие и виды субъектов международного хозяйственного права.
4. Понятие трансграничной несостоятельности.
5. Понятие и виды объектов международного хозяйственного права.
6. Понятие и виды коллизионных норм.
7. Основные типы коллизионных привязок.
8. Механизмы толкования и применения коллизионных норм.
9. Оговорка о публичном порядке.
10. Взаимность и реторсия в международном хозяйственном праве.
11. Понятие и особенности международных коммерческих сделок.
12. Виды международных коммерческих сделок.
13. Порядок заключения, изменения и расторжения международных коммерческих сделок.
14. Обеспечение исполнения международных коммерческих сделок.
15. Ответственность по международным коммерческим сделкам. Основания освобождения от ответственности.
16. Международный коммерческий арбитраж. Арбитражное соглашение.
17. Альтернативные способы разрешения международных коммерческих споров.
18. Общая характеристика договора международной купли-продажи товаров.
19. Общая характеристика договора международного лизинга.
20. Формы, источники, режимы, субъекты инвестиционной деятельности.
21. Понятие инвестиций. Гарантии прав инвесторов.
22. Договоры, опосредующие международную инвестиционную деятельность.
23. Договоры, опосредующие отношения, связанные с выполнением работ в международном коммерческом обороте.
24. Договоры, опосредующие отношения, связанные с оказанием услуг в международном коммерческом обороте.
25. Договоры в сфере международной торговли правами на результаты интеллектуальной деятельности.
26. Понятие, признаки и виды международных перевозок.
27. Общая характеристика международных автомобильных перевозок.

28. Общая характеристика международных воздушных перевозок.
29. Общая характеристика международных морских перевозок.
30. Общая характеристика международных железнодорожных перевозок.
31. Формы международных расчетов.
32. Операции на международном рынке ценных бумаг. Международные организации, регулирующие рынок ценных бумаг.
33. Договор страхования в международном коммерческом обороте.

Контрольный тест по темам учебной дисциплины

Тест Международные расчеты

1. Импортёр, экспортёр, банк импортёра, банк экспортёра являются участниками расчетов в:
 - A. документарном аккредитиве;
 - B. финансовом инкассо;
 - C. банковском переводе;
 - D. открытом счете.

2. Инкассо только коммерческих документов - это:
 - A. документарное инкассо;
 - B. чистое инкассо.

3. Клиринговые расчеты - это:
 - A. перевод;
 - B. платеж;
 - C. взаимный зачет денежных требований и обязательств.

4. Отзывной аккредитив может быть в любое время изменен или аннулирован банком-эмитентом или приказодателем без предварительного уведомления бенефициара.
 - A. да;
 - B. нет;
 - C. не имеет значения, каков вид аккредитива.

5. Средствами международных расчетов являются:
 - A. банковский чек;
 - B. простой / переводной вексель;
 - C. пластиковые карточки.

6. К прямым платежам относят:
- A. аккредитив;
 - B. банковский перевод;
 - C. документарное инкассо.
7. Какой вид аккредитива предусматривает получение аванса?
- A. резервный аккредитив;
 - B. реловерный аккредитив;
 - C. аккредитив с "красной" оговоркой;
 - D. аккредитив с платежом по предъявлению.
8. Как называется кредит в товарной форме в виде отсрочки и рассрочки платежа?
- A. банковский кредит;
 - B. лизинг;
 - C. коммерческий кредит;
 - D. гарантия.
9. Акцептный кредит предоставляется:
- A. экспортеру;
 - B. импортеру;
10. Арендатор обычно становится владельцем оборудования при:
- A. при оперативном лизинге;
 - B. при финансовом лизинге;
 - C. при факторинге.
11. Гарантия предложения называется:
- A. гарантия исполнения;
 - B. тендерная гарантия;
 - C. аваль.
 - D. простая гарантия

4 ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ: ЭЛЕМЕНТЫ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «МЕЖДУНАРОДНОЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПРАВО»

Содержание учебного материала

Тема № 1. Понятие, предмет и система международного хозяйственного права

Понятие международного хозяйственного права. Отношения, регулируемые международным хозяйственным правом.

Предмет международного хозяйственного права. Метод международного хозяйственного права. Основные принципы международного хозяйственного регулирования.

Система международного хозяйственного права. Соотношение международного хозяйственного права и других отраслей права. Тенденции развития международного хозяйственного права.

Тема 2. Источники международного хозяйственного права

Понятие и виды источников международного хозяйственного права. Классификация источников международного хозяйственного права.

Международный договор как источник международного хозяйственного права. Двусторонние и многосторонние (универсальные, региональные) международные договоры. Основные виды международных соглашений: договоры о торгово-экономическом сотрудничестве, договоры о содействии осуществлению и защите инвестиций, соглашения об избежании двойного налогообложения. Многосторонние и двусторонние договоры государств-участников СНГ.

Роль международных договоров в развитии международного хозяйственного права.

Унификация права в рамках ЕС. Правовые акты Европейского Сообщества как источники международного хозяйственного права. Решения и резолюции международных организаций – источники международного хозяйственного права. Международные торговые обычаи (обыкновения). Унифицированные правила, общие условия, типовые контракты и проформы. *Lex mercatoria*.

Тема 3. Субъекты международного коммерческого оборота

Общая характеристика субъектов международного хозяйственного оборота.

Юридические лица как субъекты международного хозяйственного оборота. Классификация юридических лиц. Правовой статус юридического лица и определение его государственной принадлежности. Иностранные юридические лица и их представительства в Республике Беларусь. Белорусские юридические лица за рубежом. Правовое положение коммерческих организаций с иностранными инвестициями в Республике Беларусь Транснациональные компании.

Государство – субъект международного хозяйственного оборота. Особенности правового положения государства как субъекта международного хозяйственного права. Понятие иммунитета государства. Виды иммунитета государства и их правовое регулирование.

Международные организации как субъект международного хозяйственного права. Понятие иммунитета международных организаций.

Тема 4. Коллизионные нормы и публичный порядок в сфере международного коммерческого оборота

Понятие и виды коллизионных норм. Структура коллизионной нормы: объем и привязка. Виды коллизионных привязок. Применение коллизионных норм. Порядок применения иностранного права. Выбор права. Множественность коллизионных привязок.

Действие коллизионной нормы. Оговорка о публичном праве. Публичный порядок. Обход закона в международном частном праве. Обратная отсылка. Иные виды отсылок. Взаимность, реторсия, национальный режим, режим наибольшего благоприятствования, специальный режим.

Тема 5. Внешнеэкономические сделки

Понятие внешнеэкономической сделки, международной коммерческой сделки. Форма международной коммерческой сделки. Порядок заключения международной коммерческой сделки. Общие положения об оферте и акцепте. Особенности заключения договоров по результатам торгов (тендеров, аукционов и конкурсов). Толкование международных торговых договоров. Ответственность по международным торговым сделкам: основания и виды. Убытки и неустойка. Условия освобождения от ответственности.

Правовое регулирование международной коммерческой сделки. Применение права по вопросам содержания международной коммерческой сделки.

Национальная доктрина неограниченной автономии воли сторон. Англосаксонская доктрина «разумной связи». Соглашение сторон о выборе

права. Применение закона, установленного в соответствии с коллизионной нормой. Закон места совершения сделки и закон страны продавца.

Тема 6. Международная купля-продажа товаров

Понятие международной купли-продажи товаров. Международная купля-продажа товаров в соответствии с Венской конвенцией ООН 1980 г. «О договорах международной купли-продажи товаров». Общие положения, сфера применения Венской конвенции. Форма договора. Заключение договора международной купли-продажи товаров. Понятие оферты и основные требования к ней. Отмена оферты. Отзывная и безотзывная оферта. Понятие акцепта. Акцепт, содержащий дополнения, ограничения и иные изменения оферты. Существенные изменения условий оферты.

Права и обязанности сторон по договору международной купли-продажи товаров в соответствии с Венской конвенцией ООН 1980 г. Обязанности продавца и их содержание: обязанность поставить товар и передать документы на него; поставить товар, соответствующий по количеству, качеству и описанию требованиям договора, поставить товар свободным от любых прав и притязаний третьих лиц. Обязанности покупателя, их содержание: уплата цены, принятие поставки. Средства правовой защиты в случае нарушения договора сторонами. Переход риска по Венской конвенции. Ответственность сторон договора международной купли-продажи товаров, случаи освобождения от ответственности. Конвенция ООН 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров: расторжение договора и его последствия.

Вопросы качества и гарантии качества. Условие об упаковке и маркировке товара. Сдача-приемка товара. Сроки и дата поставки, условия поставки. Цена товара, скидки, валюта и условия платежа .

Рекламации и санкции по контракту (содержание рекламации и порядок ее заявления; понятие и виды неустойки: штраф и пеня; конвенционный штраф). Форс-мажорные обстоятельства.

Тема 7. Международные лизинговые операции

Международный финансовый лизинг. Общее представление о международном финансовом лизинге. Международное регулирование финансового лизинга. Отличие международного финансового лизинга от сходных отношений. Типы международного лизинга. Финансовый и оперативный лизинг. Договор международного финансового лизинга. Права и обязанности сторон по договору.

Законодательство России, европейских государств, США о регулировании лизинговых отношений. Правовая природа финансового

лизинга. Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге 1988 года.

Публичный порядок в сфере международного финансового лизинга.

Тема 8. Инвестиционная деятельность в международном коммерческом обороте

Общие положения. Международно-правовое регулирование инвестиционной деятельности. Субъекты иностранных инвестиций. Режим иностранных инвестиций. Национальный режим в отношении иностранных инвестиций. Режим наибольшего благоприятствования. Привилегированный режим. Риски при осуществлении международной инвестиционной деятельности. Гарантии прав иностранных инвесторов.

Сеульская конвенция 1985 г. об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций. Порядок разрешения инвестиционных споров. Вашингтонская конвенция 1965 г. о порядке разрешения инвестиционных споров между государствами и иностранными лицами.

Тема 9. Международная деятельность по экспорту и импорту работ и оказанию услуг

Общая характеристика правового регулирования международной деятельности по выполнению работ и оказанию услуг. Договоры в сфере международной деятельности по выполнению работ и оказанию услуг. Публичный порядок по выполнению работ и оказанию услуг.

Понятие, содержание и виды международной деятельности по выполнению работ и оказанию услуг. Правовая основа международной деятельности по выполнению работ и оказанию услуг. Особенности заключения, исполнения и условий контрактов: контракт на аренду оборудования с консигнационного склада; контракт на аренду служебных помещений; контракт на оказание аудиторских услуг; договор на услуги по транспортно-экспедиторскому обслуживанию; договор на представление информационно-консультативных услуг; контракт на производство контрольных работ. Недействительность контрактов этой группы. Ответственность сторон.

Договор подряда как разновидность международной деятельности по выполнению работ и оказанию услуг. Понятие, признаки, виды международного договора подряда.

Договор о доверительном управлении имуществом как разновидность международной деятельности по выполнению работ и оказанию услуг. Понятие, признаки, виды международного договора о доверительном управлении имуществом. Предмет, форма, порядок и условия заключения

международного договора о доверительном управлении имуществом. Изменение и прекращение международного договора о доверительном управлении имуществом.

Договор поручения как разновидность международной деятельности по выполнению работ и оказанию услуг. Понятие, признаки, виды международного договора поручения. Предмет, форма, порядок и условия заключения международного договора поручения.

Договор хранения как разновидность международной деятельности по выполнению работ и оказанию услуг. Понятие, признаки, виды международного договора хранения. Предмет, форма, порядок и условия заключения международного договора хранения.

Договор комиссии как разновидность международной деятельности по выполнению работ и оказанию услуг. Понятие международного договора комиссии и его отличительные признаки. Виды международного договора комиссии. Предмет, форма, порядок и условия заключения международного договора комиссии.

Понятие международного факторинга. Типы международного факторинга. Понятие, признаки, виды договора международного факторинга. Предмет, форма, порядок и условия заключения договора международного факторинга.

Международный форфейтинг. Понятие международного форфейтинга. Типы международного форфейтинга.

Международный консалтинг. Понятие международного консалтинга. Типы международного консалтинга.

Международные логистические услуги. Понятие логистики. Виды логистических услуг в международном коммерческом обороте. Правовая основа международной логистической деятельности.

Тема 10. Международная торговля правами на результаты интеллектуальной деятельности

Договорные формы международной торговли правами на результаты интеллектуальной деятельности. Соглашение о торговых аспектах интеллектуальной собственности (ТРИПС). Международная торговля лицензиями.

Международный публичный порядок в сфере торговли правами на результаты интеллектуальной деятельности. Соглашение о торговых аспектах прав на интеллектуальную собственность. Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений. Парижская конвенция об охране промышленной собственности. Римская конвенция по охране интересов артистов-исполнителей, производителей фонограмм и

вещательных организаций. Вашингтонский договор об интеллектуальной собственности в отношении интегральных микросхем.

Франчайзинг в международном коммерческом обороте. Правовая основа регулирования франчайзинговых отношений в международном праве. Типы франчайзинга (сбытовой франчайзинг, международный франчайзинг), основные преимущества. Договор международного франчайзинга. Понятие договора международного франчайзинга и его отличительные признаки. Виды договора международного франчайзинга. Предмет договора международного франчайзинга. Форма договора международного франчайзинга. Порядок заключения договора международного франчайзинга. Условия, включаемые в договор международного франчайзинга. Изменение и прекращение договора международного консалтинга. Особенности правового регулирования договора международного франчайзинга в различных странах.

Тема 11. Международные перевозки

Понятие и виды международных перевозок.

Международные соглашения, конвенции и обычаи, как источники права по договору международной перевозки.

Вопросы, регулируемые унифицированными транспортными конвенциями.

Международные автомобильные перевозки. Женевская конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ) от 19 мая 1956 года. Таможенная конвенция о международных перевозках с применением книжки МДП 1975 года. Конвенция о международной автомобильной перевозке пассажиров, багажа (КАПП) 1973 года. Конвенция о международной автомобильной перевозке пассажиров и багажа 1993 года.

Международные железнодорожные перевозки. Соглашение о международных железнодорожных ^ перевозках (КОТИФ) 1980 года, с приложением «А» - Единые правила перевозки пассажиров (МПК) ич. приложением «Б» - Единые правила перевозки грузов (МГК). Использование КОТИФ при перевозке грузов в страны Западной Европы. Содержание КОТИФ. Соглашение о международном пассажирском сообщении (СМПС). Соглашение о международном грузовом сообщении (СМГС).

Международные воздушные перевозки. Варшавская Конвенция для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок 1929 года. Сфера применения, содержание Конвенции. Гвадалахарская конвенция об унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок, осуществляемых лицами не являющимися перевозчиками по договору 1966 года.

Международные морские перевозки. Конвенция ООН о морской перевозке грузов 1978 года (Гамбургские правила). Афинская Конвенция о перевозке морем пассажиров и багажа 1974 года.

Линейное судоходство. Соглашения об организации постоянных морских линий. Трамповое судоходство. Виды чартерных договоров (тайм-чартер, димайз-чартер, бербоуд-чартер, фрахтование на один рейс, фрахтование на последовательные рейсы, фрахтование по генеральному контракту).

Международные перевозки грузов в смешанном сообщении. Понятие и правовое регулирование международных перевозок в смешанном сообщении. Женевская Конвенция 1980 года. Унифицированные правила о документе смешанной перевозки 1973 года.

Тема 12. Международные расчеты

Понятие и правовое содержание международных расчетов. Общие положения о международном валютном регулировании.

Понятие международных валютных операций. Национальные органы и международные институты в области международного валютного регулирования.

Правовое регулирование расчетных отношений в международной коммерческой деятельности. Понятие расчетных отношений. Осуществление международных расчетов банками и другими кредитными учреждениями. Задача коммерческих банков по обслуживанию международного коммерческого оборота.

Распространение формы международных расчетов. Безусловный банковский перевод либо «платеж против документов». Документарное инкассо. Расчеты по документарному аккредитиву.

Инкассо в международной торговле. Понятие инкассо. Виды инкассо. Чистое и документарное инкассо. Формы инкассо. Инкассо путем получения платежа. Инкассо путем акцепта переводного векселя. Инкассо путем выдачи коммерческих документов против платежа, против акцепта переводного векселя и на других условиях. Порядок расчетов по инкассо. Риски доверителя и плательщика при международных расчетах посредством документарного инкассо.

Аккредитив в международной торговле. Понятие аккредитива. Виды аккредитива: аккредитив отзывной и безотзывной, подтвержденный и неподтвержденный, покрытый и непокрытый, переводной и непереводной, револьверный аккредитив. Понятие резервного аккредитива. Формы исполнения аккредитива. Порядок расчетов при аккредитиве. Риски

импортера (приказодателя) и экспортера (бенефициара) при международных расчетах посредством документарного аккредитива.

Кредитные средства платежа: расчеты с использованием ценных бумаг.

Чек как платежный документ. Покрытие чека. Именной чек, ордерный чек, чек на предъявителя. Банковский и фирменный чеки.

Вексель как средство обращения и платежа. Простой и переводной вексель. Порядок передачи векселя.

Международные кредитные отношения. Понятие кредита во внешней торговле. Виды кредитов во внешней торговле.

Тема 13. Международный рынок ценных бумаг

Общая характеристика правового регулирования международного рынка ценных бумаг. История развития (этапы) международных рынков ценных бумаг. Современное состояние правового регулирования. Цели и принципы международного правового регулирования рынка ценных бумаг.

Операции на международном рынке ценных бумаг. Условия допуска ценных бумаг к листингу на фондовой бирже. Информация, подлежащая раскрытию в случае допуска к официальному листингу. Правила раскрытия информации в отношении ценных бумаг, не котируемых на фондовой бирже, но находящихся в свободном обращении. Правила об индасайдерах и злоупотреблениях на рынке ценных бумаг.

Деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг. Слияния и поглощения. Основные принципы корпоративного управления.

Международное сотрудничество в унификации права оборотных инструментов и товарораспорядительных документов.

Публичный порядок в сфере международного рынка ценных бумаг. Международная организация комиссий по ценным бумагам (ИОСКО). Комитет европейских регулирующих органов по ценным бумагам (СЕСА). Всемирная федерация фондовых бирж (ВФФБ). Федерация европейских фондовых бирж (ФЕСЕ) и другие.

Особенности развития и становления рынка ценных бумаг Российской Федерации. Законодательная база. Виды ценных бумаг российского рынка. Первичный и вторичный рынок ценных бумаг. Перспективы развития рынка ценных бумаг. Участники рынка ценных бумаг. Рынок ценных бумаг стран Содружества Независимых Государств: состояние, перспективы развития, особенности.

Особенности развития рынка ценных бумаг в Западной Европе. Сущность, задачи, цели функционирования.

Особенности развития и функционирования рынка ценных бумаг в Северной Америке и в Южной Америке. Участники рынка ценных бумаг. Виды ценных бумаг. Первичный и вторичный рынок ценных бумаг.

Особенности развития и функционирования рынка ценных бумаг азиатского региона. Участники рынка ценных бумаг. Виды ценных бумаг. Первичный и вторичный рынок ценных бумаг.

Особенности развития и функционирования рынка ценных бумаг Австралии. Участники рынка ценных бумаг. Виды ценных бумаг. Первичный и вторичный рынок ценных бумаг.

Особенности развития и функционирования рынка ценных бумаг в Восточной Европе и Центральной Европе. Исторические особенности. Участники рынка ценных бумаг. Виды ценных бумаг. Особенности законодательства. Первичный и вторичный рынок ценных бумаг.

Тема 14. Страхование в международном коммерческом обороте

Общая характеристика правового регулирования международной страховой деятельности. Источники правового регулирования международной страховой деятельности. Анализ общего содержания норм.

Договоры страхования в международном коммерческом обороте. Содержание договоров страхования и субъекты страхового правоотношения. Страхование иностранных инвестиций.

Публичный порядок в сфере международной страховой деятельности.

Две группы ограничений, касающихся договоров страхования при осуществлении международного коммерческого оборота.

Информационно-методическая часть

Основная литература

1. Международное частное право: учебник для студентов учреждений высшего образования по специальностям «Правоведение», «Экономическое право», «Политология», «Государственное управление и право» / В. Г. Тихиня, Н. И. Рудович. – 2-е изд., пересмотренное и дополненное. – Минск : Академия МВД, 2019. – 346 с.

2. Международное частное право: учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по специальностям «Правоведение», «Экономическое право» / В. А. Барышев. – Минск : Вышэйшая школа, 2019. – 485 с.

3. Международное частное право. Общая часть: учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по специальности

«Международное право» / [Е. В. Бабкина и др. – Минск : БГУ, 2019. – 358 с.

4. Международное коммерческое право : учебник для магистров / В. Ф. Попондопуло [и др.] ; под ред. В. Ф. Попондопуло. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2014. – 476 с.

Дополнительная литература

5. Вилкова, Н. Г. Договорное право в международном обороте / Н.Г.Вилкова. – М.: Статут, 2002. – 510 с.

6. Гавриленко, В. Г. Международное частное право (Сборник международных актов) / В.Г. Гавриленко. – Минск.: Право и экономика, 2003. – 208 с.

7. Ермолович, В.И. Взыскание процентов с просроченных сумм по внешнеэкономическим контрактам (ст. 78 Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров, Вена, 1980 г.) / В.И.Ермолович // Вестник Высшего Хозяйственного Суда Республики Беларусь. – 2005. – №24. – С.33–37.

8. Ермолович, В.И. Международное частное право как регулятор внешнеэкономической деятельности государства / В.И.Ермолович // Веснік БДЭУ. – 2011. – №4. – С.117–126.

9. Ерпылева, Н. Ю. Международное банковское право: теория и практика применения [Текст] / Н. Ю. Ерпылева ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – 671 с.

10. Жильцов, А.Н. Международное частное право: Иностранное законодательство / Предисл. А. Л. Маковского; сост. и науч. ред. А.Н. Жильцов, А. И. Муранов. – М.: Статут, 2001. – 892 с.

11. Жуков, В.В. Научно-практический комментарий к Банковскому кодексу Республики Беларусь: В 2-х кн. Кн. 1 / В. В. Жуков, Д. А. Калимов, В. И. Киблов и др. – Минск: Дикта, 2002. – 592 с.

12. Кабатова, Е. В. Модернизация коллизионного регулирования деликтов / Е.В. Кабатова // Хозяйство и право. – 2004. – № 1. – С. 108–122.

13. Калимов, Д.А. Научно-практический комментарий к Банковскому кодексу Республики Беларусь: В 2-х кн. Кн. 2 / Д. А. Калимов, А. М. Ковалева, С. В. Овсейко и др. – Минск: Дикта, 2002. – 704 с.

14. Комментарий к Гражданскому кодексу Республики Беларусь с приложением актов законодательства и судебной практики / ответственный редактор и руководитель авторского коллектива В. Ф. Чигир. Кн. 2 : Раздел 3. Общая часть обязательственного права. Раздел 4. Отдельные виды обязательств: (главы 30–50) / [С. М. Ананич и др.]. – 2007. – 1384 с.

15. Марышева, Н.И. Проблемы международного частного права (сборник статей) / Под ред. Н. И. Марышевой. – М.: Юридическая фирма

«Контракт», 2000. – 216 с.

16. Овсейко, С. В. Международные банковские операции: Конспект лекций для студентов магистратуры / С.В. Овсейко. – Минск: БГУ, 2001. – 307 с.

Нормативная литература

1. Конституция Республики Беларусь от 15 марта 1994 г. № 2875-ХП, с изменениями и дополнениями (принята на Республиканском референдуме 24.11.1996, в ред. Решения Республиканского референдума от 17.11.2004 № 1) // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

2. Конвенция, устанавливающая единообразный закон о переводных и простых векселях (Женева, 7 июня 1930 г.) // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

3. Конвенция, имеющая целью разрешение некоторых коллизий законов о переводных и простых векселях (Женева, 7 июня 1930 г.) // Банковский вестник. 1998. № 8.

4. Конвенция о гербовом сборе в отношении переводных и простых векселей (Женева, 7 июня 1930 г.) // Банковский вестник. 1998. № 8.

5. Устав Организации Объединенных Наций (Сан-Франциско, 26 июня 1945 г.) // Организация Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.un.org/ru/charter-united-nations/>. – Дата доступа: 01.09.2021.

6. Всеобщая декларация прав человека: Принята Генеральной Ассамблеей ООН 10 декабря 1948 г. // Организация Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/declhr.shtml. – Дата доступа: 01.09.2021.

7. Соглашение о международном железнодорожном грузовом сообщении (СМГС) от 1 ноября 1951 г. (ред. 02.04.2003) // В кн.: Комментарий к Уставу железнодорожного транспорта общего пользования / Под ред. Е. И. Зарецкой, В.П. Мороза. – Мн.: Амалфея, 2004. – 736 с., С. 373-667.

8. Соглашение о международном пассажирском сообщении (СМПС) от 1 ноября 1951 г. (ред. от 30.05.1999) // В кн.: Комментарий к Уставу железнодорожного транспорта общего пользования / Под ред. Е. И. Зарецкой, В. П. Мороза. – Мн.: Амалфея, 2004. – 736 с., С. 668-725.

9. Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ, СМР) (Женева, 19 мая 1956 г.) // Консультант Плюс : Беларусь.

Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

10. Ниццкое соглашение о Международной классификации товаров и услуг для регистрации знаков (Ницца, 15 июня 1957 г.), пересмотренное в Стокгольме 14 июля 1967 г., в Женеве 13 мая 1977 г. и измененное 28 сентября 1979 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

11. Конвенция ООН о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йорк, 10 июня 1958 г.); ратифицирована Республикой Беларусь 15 ноября 1960 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

12. Европейская конвенция о внешнеторговом арбитраже (Женева, 21 апреля 1961 г.); ратифицирована Республикой Беларусь 14 октября 1963 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

13. Венская конвенция о гражданской ответственности за ядерный ущерб (Вена, 21 мая 1963 г.); Протокол о внесении поправок в Венскую конвенцию о гражданской ответственности за ядерный ущерб (Вена, 12 сентября 1997 г.) // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

14. Международный пакт о гражданских и политических правах (Нью-Йорк, 19 декабря 1966 г.) // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

15. Локарнское соглашение об учреждении Международной классификации промышленных образцов от 8 октября 1968 г., с поправками, принятыми в 1979 году // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

16. Конвенция о праве, применимом к дорожно-транспортным происшествиям (Гаага, 4 мая 1971 г.) // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

17. Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Нью-Йорк, 14 июня 1974 г.); Протокол об изменении Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный

ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

18. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

19. Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров (Гаага, 22 декабря 1986 г.) // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

20. Соглашение правительств государств – участников Содружества Независимых Государств о порядке решения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности (Киев, 20 марта 1992 г.) // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

21. Соглашение об общих условиях поставок товаров между организациями государств – участников Содружества Независимых Государств (Киев, 20 марта 1992 г.) // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

22. Соглашение о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности (Ашгабат, 24 декабря 1993 г.) // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

23. Конвенция о защите прав инвестора (Москва, 28 марта 1997 г.) // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

24. Конвенция о международных автомобильных перевозках пассажиров и багажа (Бишкек, 9 октября 1997 г.) // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

25. Договор между Республикой Беларусь и Российской Федерацией о равных правах граждан (Москва, 25 декабря 1998 г.) // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

26. Конвенция о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам (Кишинев, 7 октября 2002 г.) // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

27. Закон Республики Беларусь от 3 июня 1993 г. № 2339-ХІІ «О

правовом положении иностранных граждан и лиц без гражданства в Республике Беларусь» (ред. от 16.12.2019) // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

28. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218-3 (ред. от 18.12.2019) // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

29. Хозяйственный процессуальный кодекс Республики Беларусь от 15 декабря 1998 г. № 219-3 (ред. от 17.07.2020) // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

30. О международном арбитражном (третейском) суде: Закон Республики Беларусь от 9 июля 1999 г. № 279-3: в ред. от 1 июля 2014 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

31. Трудовой кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 8 июня 1999 года: одобрен Советом Республики 30 июня 1999 года: в ред. Закона Республики Беларусь от 18 июля 2019 г. № 219-3 // Консультант Плюс: Версия Проф.Технология [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2021.

32. Кодекс торгового мореплавания Республики Беларусь: принят Палатой представителей 13 октября 1999 года: одобрен Советом Республики 28 октября 1999 года : в ред. Закона от 10 января 2015 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

33. Об обращении переводных и простых векселей: Закон Республики Беларусь от 13 декабря 1999 г. № 341-3 : в ред. от 22.12.2011 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

34. Банковский кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 3 октября 2000 года: одобрен Советом Республики 12 октября 2000 года: в ред. от 17 июля 2018 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

35. Закон Республики Беларусь от 1 августа 2002 г. № 136-3 «О гражданстве Республики Беларусь»: в ред. от 24 декабря 2015 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

36. О валютном регулировании и валютном контроле: Закон

Республики Беларусь от 22 июля 2003 г. № 226-3 : в ред. от 5 января 2016 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

37. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Закон Республики Беларусь от 25 ноября 2004 г. № 347-3 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

38. Об инвестициях: Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 53-3 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

39. О правопреемстве Республики Беларусь в отношении Женевских конвенций 1930 года: Указ Президента Республики Беларусь от 17 июля 1997 г. № 392 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

40. О правопреемственности Республики Беларусь в отношении международных соглашений по вопросам охраны промышленной собственности: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 11 марта 1993 г. № 141 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

41. Вопросы Министерства иностранных дел Республики Беларусь: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31 июля 2006 г. № 978: в ред. от 21 июня 2018 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

42. Об утверждении Положения о порядке открытия и деятельности в Республике Беларусь представительств иностранных организаций, внесении изменений и дополнений в некоторые постановления Совета Министров Республики Беларусь и признании утратившими силу отдельных структурных элементов постановлений Совета Министров Республики Беларусь : Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 30 мая 2018 г. № 408 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

43. Об утверждении Правил пребывания иностранных граждан и лиц без гражданства в Республике Беларусь: утв. постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 25 октября 1999 г. № 1654: в ред. от 2 июля 2020 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный

ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

44. Об утверждении Правил проведения валютных операций: утв. постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 30 апреля 2004 г. № 72: в ред. от 19 декабря 2018 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

45. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (вступили в силу с 1 июля 2007 г.) // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

46. Унифицированные правила по инкассо (вступили в силу с 1 января 1996 г.) // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

47. Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс 2020» («Incoterms 2020») // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.