

Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси  
«Международный университет «МИТСО»

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС**

по дисциплине

**МЕЖДУНАРОДНОЕ КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО**

для специальности 1-24 81 03 Правовое регулирование  
внешнеэкономической деятельности

2017

Автор-составитель: И.П. Манкевич, профессор кафедры международного права учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО», кандидат юридических наук, доцент

Рецензенты: кафедра правовых дисциплин ГИУСТ БГУ

Т.В. Телятицкая, заведующий кафедрой международного экономического права учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат юридических наук, доцент

**РАССМОТРЕН И РЕКОМЕНДОВАН К УТВЕРЖДЕНИЮ**

заседание кафедры международного права учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО» 29.08. 2017, протокол № 1.

**УТВЕРЖДЕН**

Заседание Научно-методического совета учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО» 28.09.2017, протокол № 1.

Регистрационный № УД-002-17/э.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

- **ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА.....4**
- **ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....5**
- **ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....59**
- **РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ.....65**
- **ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ.....71**

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Электронный учебно-методический комплекс (далее – ЭУМК) по учебной дисциплине «Международное коммерческое право» составлен для обучающихся на второй ступени высшего образования специальности 1-24 81 03 Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности.

ЭУМК составлен для обеспечения доступа обучающихся к учебной, научной, иной литературе, учебным программам, учебно-методической документации, учебно-методическим, информационно-аналитическими материалам по учебной дисциплине «Международное коммерческое право».

### **Основные цели ЭУМК:**

- разработка и внедрение в образовательный процесс инновационных образовательных технологий, адекватных компетентностному подходу;
- планирование, организация и методическое обеспечение управляемой работы обучающихся;
- совершенствование методики преподавания учебной дисциплины «Международное коммерческое право» и повышение качества образовательного процесса;
- усиление взаимосвязи образовательного процесса с научно-исследовательской работой обучающихся;
- обеспечение профессиональной направленности преподавания учебной дисциплины «Международное коммерческое право».

ЭУМК по учебной дисциплине «Международное коммерческое право» включает: учебную программу, краткий конспект лекций, материалы для проведения семинарских занятий, задания для управляемой самостоятельной работы студентов магистратуры, примерный перечень вопросов к экзамену.

В учебной программе приводятся требования к освоению учебной дисциплины, общее количество часов и количество аудиторных часов, отводимое на изучение учебной дисциплины, форма получения высшего образования, распределение аудиторного времени по видам занятий, курсам и семестрам; формы текущей аттестации по учебной дисциплине; содержание учебного материала и другая значимая информация.

Особое значение имеет учебно-методическая карта, изучив которую, обучающийся может получить сведения о теоретических вопросах тем учебной дисциплины, которые планируется рассматривать на лекционных и семинарских занятиях, а также вопросах, которые предлагаются для самостоятельного изучения обучающимися.

В теоретическом разделе содержится краткий конспект лекций, который позволит актуализировать знания, полученные на лекциях при подготовке к экзамену.

В практическом разделе содержатся материалы для проведения семинарских занятий.

В разделе, посвященном контролю знаний, размещены задания управляемой самостоятельной работы. Примерный перечень вопросов к экзамену.

# **ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ КРАТКИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ**

## **ТЕМА: ПОНЯТИЕ И ИСТОЧНИКИ МЕЖДУНАРОДНОГО КОММЕРЧЕСКОГО ПРАВА**

В правовом регулировании международных экономических отношений происходят изменения, обусловленные участием Республики Беларусь в различных соглашениях, стремлением присоединиться к ВТО, что усилит открытость экономики, интегрирование ее в мировое хозяйство, откроет возможности для выхода на внешний рынок и участия субъектов хозяйствования в международных экономических отношениях. Это безусловно предопределяет необходимость знания и правильного применения участниками таких отношений международного коммерческого права.

Понятие международного коммерческого права характеризуется двумя особенностями: коммерческим и международным характером регулируемых отношений. Учитывая принцип единства частноправового регулирования имущественных и связанных с ними личных неимущественных отношений, основанных на равенстве, автономии воли и имущественной самостоятельности их участников, физических и юридических лиц, независимо от осуществления ими предпринимательской деятельности, нельзя говорить о международном коммерческом праве ни как о самостоятельной отрасли права, ни как о комплексной отрасли права.

*Международное коммерческое право* можно определить, как комплексное образование, включающее нормы различной отраслевой принадлежности (международного публичного, частного права с иностранным элементом в сфере регулирования международных коммерческих отношений, оборота товаров, работ, услуг). Как учебная дисциплина Международное коммерческое право включает нормы, регулирующие отношения, связанные с международной коммерческой деятельностью.

Вопрос о природе международного коммерческого права следует решать, прежде всего, с учетом характера регулируемых им отношений. *Предметом* регулирования международного коммерческого права являются отношения гражданско-правового характера, следовательно, оно входит в состав гражданского права, т.е. внутреннего права. В то же время отношения, регулируемые международным коммерческим правом, являясь отношениями гражданско-правовыми, имеют свою специфику, которая определяется присутствием иностранного элемента.

В самом наименовании международного коммерческого права слово "международный" имеет иной смысл, чем в наименовании международного публичного права. Международное коммерческое право не является межгосударственным правом, оно называется международным в том смысле, что регулирует отношения, выходящие за рамки правовой системы одного государства; отношения, в которых участниками выступают субъекты разной государственной принадлежности.

Присутствие иностранного элемента в отношениях, регулируемых международным коммерческим правом и использование коллизионного метода регулирования указанных отношений не изменяет природы этих отношений. По своей природе указанные отношения являются имущественными и связанными с ними личными неимущественными отношениями, основанными на равенстве, автономии воли и имущественной самостоятельности их участников, независимо от осуществления ими предпринимательской деятельности. Наличие коллизионного метода регулирования отношений позволяет определить лишь то право, которое подлежит применению к указанным отношениям.

Международное коммерческое право характеризуется внешнеторговым характером регулируемых отношений, представляет собой совокупность общих и специальных норм гражданского права, регулирующих имущественные и связанные с ними личные неимущественные отношения с участием иностранцев, занятых предпринимательской деятельностью, основанные на равенстве, автономии воли и имущественной самостоятельности

их участников. Внешнеторговая деятельность определяется как деятельность по заключению, изменению, исполнению и обеспечению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью, опосредуемая отношениями между лицами различной национальной принадлежности, осуществляющими предпринимательскую деятельность. Следует отметить, что понятие внешнеторговой деятельности уже понятия внешнеэкономической деятельности. Внешнеэкономическая деятельность включает в себя наряду с внешнеторговой деятельностью также деятельность в сфере международного общения, не связанную с извлечением прибыли (межвузовские обмены, гуманитарная помощь и другие благотворительные мероприятия).

*Система* международного коммерческого права основана на понятии международного коммерческого права как совокупности общих и специальных норм гражданского права, регулирующих имущественные и связанные с ними личные неимущественные отношения с участием иностранцев, осуществляющих предпринимательскую деятельность, основанные на равенстве, автономии воли и имущественной самостоятельности их участников. Система международного коммерческого права включает общие вопросы международного коммерческого права: понятие, источники, субъекты, объекты, специфику регулирования отдельных видов международной коммерческой деятельности: купли-продажи товаров, лизинга, инвестиционной деятельности, производства работ и оказания услуг, торговли правами на результаты интеллектуальной деятельности, перевозок, расчетной и кредитной деятельности, деятельности на рынке ценных бумаг, страхования, посредничества, представительства и совместной деятельности, разрешение международных коммерческих споров.

*Источники международного коммерческого права* – это внешняя форма выражения норм права, предназначенная для регулирования международной коммерческой деятельности с учетом ее особенностей. Учитывая, что международная коммерческая деятельность опосредуется как отношениями гражданско-правового характера (имущественные и личные неимущественные отношения с участием иностранцев, осуществляющих предпринимательскую деятельность, так и отношениями публично-правового характера (организация международной коммерческой деятельности), то источниками международного коммерческого права следует считать внешние формы выражения права, содержащие нормы частного и публичного права, предназначенные для регулирования международной коммерческой деятельности с учетом ее особенностей.

Правовое регулирование международной коммерческой деятельности осуществляется основополагающими принципами и нормами международного права, международными договорами, актами национального законодательства, обычаями делового оборота, судебной практикой. Очевидно, что источники, с помощью которых осуществляется правовое регулирование международной коммерческой деятельности, имеют двойственный характер. С одной стороны, это международные договоры и международные обычаи, с другой стороны – национальные нормативные правовые акты, судебная практика, обычаи делового оборота. Но двойственность источников не означает разделение правового регулирования международного коммерческого права на две части. Правовое регулирование международной коммерческой деятельности согласовано.

К международным источникам международного коммерческого права относятся международные договоры и международные обычаи. Международный договор – это соглашение, заключаемое Республикой Беларусь с иностранным государством или международной организацией в письменной форме и регулируемое международным правом. В Республике Беларусь международные договоры являются составной частью правовой системы и имеют прямое действие и приоритет перед национальным законодательством.

Среди международных договоров как источников международного коммерческого права следует прежде всего выделить многосторонние и двусторонние международные договоры. *Многосторонние международные договоры* заключаются группой стран, и тем самым создается универсальный международно-правовой режим отношений для лиц, имеющих соответствующую государственную принадлежность. В качестве примера можно назвать Бреттон-Вудские соглашения и созданные ими Международный валютный фонд (МВФ) и Всемирный банк,

Марракешские соглашения, учредившие Всемирную торговую организацию (ВТО), и др. На протяжении многих лет ведется активная работа различных международных организаций по подготовке и принятию многосторонних международных соглашений. Среди таких организаций следует назвать Гаагскую конференцию по международному частному праву, Комиссию ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ), Международный институт по унификации частного права (УНИД-РУА), Конференцию ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Всемирную организацию интеллектуальной собственности (ВОИС) и ряд других. Ими разработаны десятки важнейших многосторонних международных соглашений в различных областях международного коммерческого права.

Международные конвенции разрабатываются в рамках международных организаций. Применительно к сфере международного коммерческого права необходимо в этой связи отметить деятельность таких международных организаций, как Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ), Гаагская конференция по международному частному праву, Международный институт по унификации частного права (УНИДРУА). Среди международных договоров, имеющих значение для международного коммерческого права, можно указать следующие: Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров 1974 года; Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года; Парижская конвенция по охране промышленной собственности 1883 года; Всемирная конвенция об авторском праве 1952 года; Конвенция о международном финансовом лизинге 1988 года и др.

*Международный обычай* – сложившееся и широко применяемое в сфере международной жизни правило поведения, не обязательно имеющее письменную форму. Международная торговая палата (МТП) и другие международные организации публикуют результаты обобщения обычаев, сборники обычаев, например, Международные правила по унифицированному толкованию торговых терминов ИНКОТЕРМС, Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов, Унифицированные правила по инкассо.

Международный правовой акт, являясь источником регулирования международных коммерческих отношений, нивелирует национальные различия в регулировании таких отношений.

Национальное законодательство, регулирующее международные коммерческие отношения, представлено Конституцией Республики Беларусь, ГК Республики Беларусь, рядом законов, среди которых Закон Республики Беларусь от 25.11.2004 N 347-3 "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности", Закон Республики Беларусь от 22.07.2003 N 226-З (ред. от 05.01.2016) "О валютном регулировании и валютном контроле", Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 N 53-З "Об инвестициях", Закон Республики Беларусь от 11.05.2016 N 363-З "Об экспортном контроле", Закон Республики Беларусь от 09.07.1999 N 279-З (ред. от 01.07.2014) "О международном арбитражном (третейском) суде" и иных нормативных правовых актов.

Важную роль в регулировании международных коммерческих отношений, особенно в международной торговле и торговом мореплавании, играют *обычаи делового оборота*.

В некоторых странах (в основном англо-саксонской и мусульманской системах права) источником права признается *правовая доктрина*, т.е. научные положения. Обычно они используются в качестве источника права при наличии пробела в нормативных правовых актах и отсутствии судебного прецедента. Под правовой доктриной понимают положения из работ известных ученых. Например, в Великобритании при отсутствии закона и судебного прецедента для решения спора прибегают к мнениям наиболее известных ученых-юристов (главным образом прошлого), например, трудам Блэкстона («Комментарии законов Англии», 1765 г.), Коука («Правовые институты Англии», 1628 г.), Фостера («Решения королевских судов», 1763 г.), а также Дж. Локка, Дж. Милля, Э. Берка, А. Дайси и др. Гражданский кодекс Швейцарии содержит правило о возможности разрешать спор, основываясь на положениях работ наиболее известных специалистов в области гражданского права в случаях пробела в законодательстве.

В Республике Беларусь правовая доктрина не признается источником права.

Рассматривая источники международного коммерческого права, нельзя обойти вниманием такую категорию, как *lex mercatoria* (в переводе с латинского – торговое право). Несмотря на существующую дискуссию по поводу юридической природы и содержания этого определения, в большинстве случаев под ним понимается совокупность негосударственных регуляторов внешнеэкономических операций, основная идея которых заключается во вненациональном регулировании, а также возможности саморегулирования. В понятие *lex mercatoria* включают различные по своей юридической природе категории, такие как общие принципы права, международные договоры, международные торговые обычаи (т. е. то, что было рассмотрено выше как виды источников международного коммерческого права), а также типовые контракты на отдельные виды товаров, факультативные общие условия поставок, арбитражные регламенты, кодексы поведения, рекомендательные акты международных организаций. Таким образом, это понятие включает не только элементы системы права (правового регулирования), но и иные элементы, относящиеся к более общей категории – социальному регулированию отношений.

*Тенденцией развития* норм международного коммерческого права является унификация («unification») – приведение чего-либо к единой системе, форме, единообразию. В качестве предпосылок (причин) возникновения и развития унификации в сфере международного коммерческого права выделяют общеэкономические, общеполитические причины и юридические причины. К первой группе причин относятся: возможность реализации торгово-экономических отношений; развитие сотрудничества непосредственно между хозяйствующими субъектами различных государств, движение капиталов и граждан, рост числа и диверсификация экономических отношений; противоречия между интернациональным характером отношений, складывающихся в результате сотрудничества, и внутринациональным способом их регулирования и др. Ко второй группе причин относятся: множественность правовых систем в мире, имеющих существенные различия; недостаточность имеющихся в современном мире способов и инструментов разрешения спорных вопросов коллизионным методом; неспособность достичь единообразного урегулирования путем использования «внегосударственных источников»; потребность в наличии общего режима в рамках мирохозяйственных связей по наиболее часто встречающимся коммерческим сделкам.

## **ТЕМА: СУБЪЕКТЫ И ОБЪЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО КОММЕРЧЕСКОГО ПРАВА**

*Субъекты* международного коммерческого права – это участники международных коммерческих отношений. Субъектами международного коммерческого права являются физические лица, юридические лица различных государств, осуществляющие коммерческую деятельность, международные организации, государство, в случае участия в торговой деятельности. Правовое положение субъектов международного коммерческого права определяется национальным законодательством, законодательством страны их пребывания, международными актами.

Правовой статус субъектов международного коммерческого права в основном определяется национальным законодательством. Так, применительно к участию физического лица в международных коммерческих отношениях, необходимо обратиться к категориям гражданской право- и дееспособности. Так, согласно ст. 1104 ГК Республики Беларусь, правоспособность и дееспособность физического лица определяются его личным законом. При этом иностранные граждане и лица без гражданства пользуются в Республике Беларусь гражданской правоспособностью наравне с гражданами Республики Беларусь, если иное не определено Конституцией, законами и международными договорами Республики Беларусь. Таким образом, им предоставляется национальный режим. Он носит безусловный характер, т.е. предоставляется без требования взаимности. Но он не может быть полным: иностранцы не могут занимать высшие государственные должности, избирать и быть избранными в представительные органы власти, быть судьями, прокурорами, нотариусами и т. д. Личный закон является одним из типов коллизионных привязок, который применяется для определения правового статуса



физического лица, его гражданской правоспособности и дееспособности, объема личных прав (право на имя, его использование и защиту), сферу брачно-семейных отношений (установление и отмена опеки и попечительства), отдельные элементы наследственных отношений.

Законодательством разных государств под личным законом понимается один из следующих вариантов: 1) закон гражданства, т.е. закон того государства, гражданином которого лицо является; 2) закон domicilia, или закон места жительства, т. е. закон того государства, на территории которого лицо имеет постоянное место жительства. Использование того или иного варианта зависит от принципов построения и исторических особенностей развития конкретной правовой системы. В странах романо-германской системы права применяется закон гражданства, в странах англо-саксонской системы – закон domicilia. Закон domicilia распространен в странах, где велика доля иммиграции, закон гражданства – в странах с большой долей эмиграции. В Республики Беларусь используется сочетание двух вариантов, т.е. смешанная система привязок личного закона, хотя основу составляет закон гражданства. Так, согласно ст. 1103 ГК Республики Беларусь, личным законом физического лица считается право страны, гражданство которой это лицо имеет. Личным законом лица без гражданства считается право страны, в которой это лицо постоянно проживает. Личным законом беженца считается право страны, предоставившей ему убежище. Согласно ст. 1104 ГК Республики Беларусь, гражданская дееспособность физического лица в отношении сделок, совершаемых в Республике Беларусь, и обязательств, возникающих вследствие причинения вреда в Республике Беларусь, определяется по законодательству Республики Беларусь.

Применительно к предпринимательской деятельности гражданина действует ст. 1104 ГК Республики Беларусь: «способность физического лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность, быть индивидуальным предпринимателем и иметь связанные с этим права и обязанности определяется по праву страны, где физическое лицо зарегистрировано в качестве индивидуального предпринимателя. При отсутствии страны регистрации применяется право страны основного места осуществления индивидуальной предпринимательской деятельности».

Правовой статус юридического лица определяется подобным типом коллизивной привязки, которая называется законом национальности юридического лица (или личный закон юридического лица). С помощью этой привязки определяется право, подлежащее применению к определению правового статуса юридического лица, его организационно-правовой формы, вопросам создания, реорганизации, ликвидации, правоспособности, корпоративным отношениям. Смысл данной формулы прикрепления в том, что правовой статус юридического лица определяется законом того государства, чью государственную принадлежность (национальность) имеет юридическое лицо.

В разных странах используются разные варианты этой привязки: 1) закон места учреждения юридического лица (используется критерий инкорпорации, регистрации) – за юридическим лицом признается «национальность» того государства, на территории которого оно создано и зарегистрировано. Этот вариант применяется в странах англо-саксонской системы права и других государствах, в т.ч. Республике Беларусь, России; 2) закон места нахождения административного (управляющего) центра (используется критерий оседлости) – за юридическим лицом признается «национальность» того государства, на территории которого расположены органы управления данного юридического лица. Применяется в странах романо-германской системы права. При этом «оседлость» в разных странах трактуется по-разному: это либо уставная (место нахождения органов управления по учредительным документам) или реальная (фактическое место нахождения органов управления); 3) закон места осуществления (ведения) деятельности (используется критерий центра эксплуатации) – при этом юридическое лицо имеет «национальность» того государства, на территории которого оно осуществляет деятельность, например, в арабских государствах (Сирия, Египет) и др. развивающихся странах в целях привлечения иностранных инвестиций и осуществления контроля за деятельностью юридического лица с иностранным участием. Согласно ст. 1111 ГК Республики Беларусь, личным законом юридического лица считается право страны, где учреждено юридическое лицо. На основе личного закона юридического лица определяются, в частности: 1) статус организации

в качестве юридического лица; 2) организационно-правовая форма юридического лица; 3) требования к наименованию юридического лица; 4) вопросы создания, реорганизации и ликвидации юридического лица, в том числе вопросы правопреемства; 5) содержание правоспособности юридического лица; 6) порядок приобретения юридическим лицом гражданских прав и принятия на себя гражданских обязанностей; 7) внутренние отношения, в том числе отношения юридического лица с его участниками; 8) способность юридического лица отвечать по своим обязательствам; 9) вопросы ответственности учредителей (участников) юридического лица по его обязательствам. При этом действуя на территории Республики Беларусь, иностранное лицо все равно будет подчиняться белорусскому праву по вопросам регулирования его деятельности (национальный режим). Кроме того, законодательством или международным договором могут вводиться особые требования и ограничения для иностранных лиц, осуществляющих свою деятельность на территории Республики Беларусь.

В целях обеспечения стабильности гражданского оборота в отношении юридических лиц в ст. 1112 ГК Республики Беларусь установлено правило о том, что «иностранное юридическое лицо не может ссылаться на ограничение полномочий его органа или представителя на совершение сделки, не известное праву страны, в которой орган или представитель иностранного юридического лица совершил сделку».

В отношениях, регулируемых нормами международного коммерческого права, могут участвовать международные организации, например, Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития и др. Правовой статус таких организаций отличается от статуса юридических лиц каждого национального правопорядка, и как правило, определяется международными договорами. Однако и эти организации для каждой конкретной страны будут либо национальными юридическими лицами, либо иностранными юридическими лицами в зависимости от того варианта закона национальности, который используется данным государством. Необходимо отметить, что любая международная организация имеет какую-то национальную принадлежность, так как у нее есть место учреждения, место нахождения органов управления.

Особенностью современных международных коммерческих отношений является появление и участие в них транснациональных корпораций, деятельность которых затрагивает ряд государств. Транснациональные корпорации являются основными операторами в системе международных экономических отношений. Именно ТНК реализуют преобладающую часть международного экономического оборота: являются главными участниками в международной торговле; осуществляют почти все международные инвестиции и обеспечивают основную часть международных платежей. По оценкам современных экспертов, именно эти организации играют в современной мировой экономике основную роль. Дать определение ТНК непросто из-за их многообразия. Часть стран исходит из того, что к категории многонациональных предприятий следует относить предприятия, которые юридически созданы в одной стране, а осуществляют свою деятельность в другой или в других странах посредством дочерних предприятий или филиалов, находящихся под их контролем. Как правило, ТНК представляет собой материнскую компанию и сеть филиалов и дочерних предприятий в различных странах. В связи с этим с правовой точки зрения ТНК – это совокупность формально самостоятельных юридических лиц, имеющих различную государственную принадлежность, фактически управляемых иностранным юридическим лицом, т. е. материнской компанией.

Особое место среди субъектов международной коммерческой деятельности занимают государства. Государства выступают не только в качестве субъектов властных отношений, регулируемых международным публичным правом, но и субъектом частных, цивилистических отношений. Правовое положение государства в частно-правовых отношениях международного характера определяет такое понятие как иммунитет государства.

*Объекты международного коммерческого права* – то, по поводу чего и возникают международные экономические отношения. В понятийном аппарате юридической науки отсутствует специальное определение объекта международного коммерческого права. Универсальная характеристика данной категории затруднена вследствие неоднозначного

подхода к кругу общественных отношений, регулируемых международным коммерческим правом и соотношением последнего с международным экономическим правом, правом международной торговли и международным частным правом.

Объектами международного коммерческого права могут быть любые объекты гражданских прав, используемые в международном коммерческом обороте, т. е. в отношениях с участием иностранцев и в целях извлечения прибыли: вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; интеллектуальная собственность; нематериальные блага. Участие объектов гражданских прав в экономическом обороте будет иметь коммерческий характер в том случае, если они прямо или косвенно выполняют функции источника получения прибыли. Действительными или потенциальными источниками получения прибыли в данном случае выступают имущество, товары, работы и услуги.

Таким образом, объектами международного коммерческого права в широком смысле являются блага, которые в процессе международного экономического обмена выполняют функции источников получения прибыли.

*Товары как объект международного коммерческого права.* Под товаром традиционно понимают продукт труда, имеющий стоимость и распределяющийся в обществе путем обмена. Данное определение является предельно обобщенным и, не может рассматриваться в качестве юридически значимого. Оно не отражает также разновидности товаров, допущенных к участию в международном экономическом обороте.

В международных соглашениях, распространяющих свое действие на товарную сферу, не содержится юридически значимых и универсальных определений товара. Договаривающиеся стороны идут, как правило, по пути принятия соответствующих классификаторов и товарных номенклатур.

Во внутреннем законодательстве Республики Беларусь понятию «товар» придается различное значение, определяемое целями принятия того либо иного нормативного правового акта. Так, согласно ст. 1 Закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», понятие «товар» включает имущество, реализуемое либо предназначенное для реализации, если иное не установлено таможенным законодательством. В Законе «Об экспортном контроле» дается определение *товаров (работ, услуг) двойного применения* – сырье, материалы, оборудование, технологии, работы, услуги, которые используются (выполняются, оказываются) в гражданских целях, но в силу своих особенностей и свойств могут быть использованы (выполнены, оказаны) в целях создания оружия массового поражения, средств доставки, иных видов вооружения и военной техники; а также *товаров (работ, услуг), контролируемых в интересах национальной безопасности Республики Беларусь*, – сырье, материалы, оборудование, технологии, работы, услуги, которые используются (выполняются, оказываются) в гражданских целях, но в силу своих особенностей и свойств могут быть использованы (выполнены, оказаны) в целях создания продукции, которая в случае ее использования при подготовке и (или) совершении актов терроризма создает реальную угрозу жизни или здоровью людей, причинения значительного имущественного ущерба либо наступления иных тяжких последствий, в том числе сопоставимых с последствиями применения оружия массового поражения, а также иная продукция, для осуществления ввоза и (или) вывоза которой необходимо разрешение на ввоз или вывоз исходя из интересов национальной безопасности Республики Беларусь.

Гармонизированная система описания и кодирования товаров является неотъемлемой частью Соглашения о единой товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Содружества Независимых Государств. Единая товарная номенклатура принята для осуществления мер тарифного и нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности, совершенствования ведения статистического учета и обмена статистической информацией.

В других международных договорах в отношении товаров принимаются положения, исключающие их определенные разновидности из сферы действия договора либо

перечисляющие те или иные укрупненные группы товаров, подпадающие под действие соглашений. Так, согласно ст. 2 Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., данная конвенция не применяется к продаже: товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего использования, за исключением случаев, когда продавец в любое время до или в момент заключения договора не знал и не должен был знать, что товары приобретаются для такого использования; с аукциона; порядке исполнительного производства или иным образом в силу закона; фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег; судов водного и воздушного транспорта, а также судов на воздушной подушке; электроэнергии.

В соответствии с Правилами определения страны происхождения товаров, утвержденных решением Совета глав правительств Содружества Независимых Государств от 30 ноября 2000 г., *товаром* признается любое движимое имущество, в том числе тепловая, электрическая, иные виды энергии и транспортные средства (за исключением транспортных средств, используемых для международных перевозок пассажиров и товаров), перемещаемое через таможенную границу.

Таким образом, следует признать, что в международном коммерческом праве единой экономической категории товара придается как действительное, так и потенциальное содержательное разнообразие. Однако в рамках этого разнообразия находятся так называемые видимые разновидности товаров, т.е. вещи, в т. ч. деньги (валюта), ценные бумаги, а также результаты интеллектуальной деятельности и информация. Дадим общую характеристику их правового режима.

*Вещи.* В юридической науке принято разграничивать понятие вещей в философском и физическом их значении от вещей в смысле юридическом. Наиболее отчетливо указанное разграничение осуществлено Е.Н. Трубецким, по мнению которого «вещью в смысле объекта права может быть только то, что доступно господству лица или совокупности лиц, соединившихся вместе». Поэтому «под вещами в юридическом смысле следует понимать все предметы внешнего несвободного мира, уже существующие или ожидаемые в будущем, которые могут быть подчинены господству лиц, признаваемых субъектами права». В современной цивилистике существует множество доктринальных определений вещей, чему способствует отсутствие легального их понятия. Так, Е. А. Суханов констатирует, что «вещами в гражданском праве признаются материальные, физически осязаемые объекты, имеющие экономическую форму товара».

В интересах теории и практических целях осуществлена юридическая классификация вещей. Согласно указанной классификации вещи, циркулирующие во внутреннем гражданском обороте, делятся на: разрешенные к обороту, ограниченно оборотоспособные и изъятые из оборота; недвижимые и движимые вещи; неделимые и делимые вещи; сложные и простые вещи; главные вещи и принадлежности; потребляемые и непотребляемые вещи; индивидуально-определенные вещи и вещи, определяемые родовыми признаками.

В законодательстве многих зарубежных государств осуществляется деление вещей на движимые и недвижимые. Так, по законодательству Республики Беларусь недвижимыми вещами являются земельные участки, участки недр, поверхностные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, капитальные строения (здания, сооружения), незавершенные законсервированные капитальные строения, изолированные помещения, машино-места. Вещи, не относящиеся к недвижимости, включая деньги и ценные бумаги, признаются движимым имуществом. Отличительными чертами, характеризующими движимые вещи, являются их заменимость, возможность использования путем потребления или отчуждения. К договорам в отношении находящихся на территории Республики Беларусь земельных участков, участков недр, обособленных водных объектов и иного недвижимого имущества, применяется белорусское право.

*Деньги (валюта).* Юридическая природа денег как объекта гражданских прав и объекта международного коммерческого права достаточно сложна, что обусловлено их комплексной экономической сущностью. Деньги являются не только законным платежным средством во

внутригосударственных отношениях, но и товаром в отношениях, обремененных иностранным элементом. Кроме того, деньги выступают не только в роли движимых вещей, определяемых, как правило, родовыми признаками и по поводу которых складываются общественные отношения, но они «прежде всего сами – форма общественных отношений». Деньги существуют в наличной и безналичной формах. Денежные единицы при выражении международных коммерческих обязательств, как правило, отображаются в виде национальной или иностранной валюты. Национальная валюта представляет собой денежную единицу данного государства. Иностранная валюта означает денежную единицу иностранного государства.

Международное сообщество принимает меры к предотвращению валютных кризисов и оказанию помощи в случае их наступления. Этим целям служит созданная межгосударственная валютная система, началом функционирования которой считается июль 1944 г. когда в результате Бреттон-Вудских соглашений было предусмотрено образование Международного валютного фонда (МВФ) и Международного банка реконструкции и развития (МБРР). Данная система является системой универсального назначения, поскольку МВФ, на который возложена обязанность ею управлять, выступает в качестве специализированного учреждения ООН.

*Ценные бумаги.* Ценные бумаги как особая разновидность имущества получили широкое применение в сфере международного коммерческого оборота. Ценные бумаги обладают товарными качествами и свойствами рыночной обращаемости. Ценные бумаги, закрепляя имущественные права требования, рассматриваются в большинстве национальных систем права в образе движимого имущества. Вследствие этого они признаются объектами купли-продажи, залога и иных имущественных сделок, совершаемых в том числе и в области международной торговли, на мировом и региональном рынках. В предметном поле международного коммерческого права наибольшую известность получили векселя, используемые в сфере международных расчетов и кредитовании. Векселями, как правило, оформляется задолженность импортера в рамках коммерческого кредита и отношения, складывающиеся между банками при предоставлении банковских кредитов. Различают две разновидности векселей: простой вексель и переводной вексель. Простой вексель является ценной бумагой, удостоверяющей ничем не обусловленное обязательство векселедателя оплатить в оговоренный в векселе срок денежную сумму векселедержателю или по приказу последнего другому лицу. Переводной вексель (тратта) – это вексель, по которому плательщиком выступает не векселедатель, а третье лицо. Передача прав, вытекающих из переводного векселя, осуществляется посредством совершения передаточной надписи (индоссамент).

Правовое регулирование отношений, складывающихся в сфере оборота переводных векселей на международном уровне, базируется на использовании двух правовых систем. Первая система основывается на Женевских конвенциях и воспринимается главным образом европейскими государствами, а также Бразилией и Японией. Вторая система, имеющая англо-американские истоки и традиции общего права, используется в США, Великобритании, странах Британского содружества и других странах, законодательство которых тяготеет к англосаксонской правовой семье. В декабре 1988 г. Генеральная Ассамблея ООН одобрила подготовленную ЮНСИТРАЛ Конвенцию о международных переводных и международных простых векселях, имеющую целью приведение в соответствие двух систем регулирования отношений, возникающих по поводу векселей, и создание специальных инструментов, которые могут использовать лица, занимающиеся международной торговлей. Требования, предъявляемые к простому и переводному векселям, закреплены в Женевской конвенции 1930 г., устанавливающей Единый закон о переводном и простом векселе. Вексельное обращение на территории Республики Беларусь регламентировано Законом от 13.12.1999 N 341-З «Об обращении переводных и простых векселей».

Помимо векселей, в международном коммерческом обороте получили распространение и такие платежные средства, как чеки. В качестве чека выступает ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное письменное распоряжение чекодателя банку уплатить держателю чека указанную в нем сумму. Чеки могут быть именными, ордерными и предъявительскими.

Основным актом, регулирующим отношения в сфере международного коммерческого оборота чеков, является Женевская конвенция 1931 г., устанавливающая Единообразный закон о чеках.

Во внутригосударственном коммерческом обороте ценных бумаг используются самые различные их разновидности. В романо-германской системе права в зависимости от содержания и характера прав, которые выражены в бумаге, различают: денежные бумаги, в которых выражено право требования на уплату определенной суммы денег (векселя, облигации, чеки); ценные бумаги, в которых выражено право участия в коммерческой организации и имущественное право на получение части прибыли в форме дивиденда (акции, сертификаты на акции, пользовательские свидетельства); товарные бумаги, в которых выражено какое-либо вещное право на товары, находящиеся во владении другого лица (коносаменты, складские свидетельства и др.).

В англосаксонской системе права институту ценных бумаг в романо-германской системе созвучны институты оборотных документов (инструментов), товарораспорядительных документов, инвестиционных инструментов. К оборотным документам относятся, в частности, облигации на предъявителя, депозитные сертификаты, векселя. Товарораспорядительные документы представлены коносаментами, в том числе электронными, складскими свидетельствами. Инвестиционные инструменты (ценные бумаги) образуют самостоятельную группу документов, в которых выражены определенные права. К их числу относятся акции, государственные ценные бумаги, различного рода сертификаты, опционы.

*Результаты интеллектуальной деятельности.* Одной из показательных черт современной международной экономической жизни является интернационализация использования результатов интеллектуальной деятельности. Базисные условия такой интернационализации заложены в самой сущности правовой охраны продуктов творчества и приравненных к ним объектов, дающей юридическую возможность возмездной передачи имущественных прав на охраняемый результат иностранному контрагенту.

Основным международным документом, на основе которого осуществляется правовое регулирование международного коммерческого оборота интеллектуальной собственности, является Соглашение о торговых аспектах прав на интеллектуальную собственность (TRIPS). Соглашением вводятся минимальные стандарты охраны авторских прав, смежных прав, товарных знаков, географических указаний, промышленных образцов, изобретений, топологий интегральных микросхем, закрытой информации. По сравнению с другими международными соглашениями в области охраны интеллектуальной собственности TRIPS обеспечивает институциональный приоритет по вопросам контроля за международным коммерческим оборотом прав на результаты интеллектуальной деятельности и исходит из того, что устанавливаемая международными соглашениями и национальным законодательством правовая охрана интеллектуальной собственности не должна служить препятствием в международной торговле.

*Информация.* Место информации в современной общественной и экономической жизни, несмотря на неосвоенность данной категории юридической наукой, значительно изменилось и продолжает меняться. Эти изменения обусловлены многими факторами. Главнейший из них – формирование информационного сектора экономики, равного по значимости, и превосходящего по ресурсному потенциалу такие традиционные ее подразделения, как промышленность и сельское хозяйство. Информация становится все в большей степени элементом товарно-денежных отношений, происходит ее коммерциализация в том числе и на международном уровне. Вместе с тем сегодня остается открытой проблема механизма воздействия права на сферу общественных отношений, объектом которых выступает такая сложная и специфическая категория, как информация. Данная проблема составляет один из актуальных аспектов информационно-правовой тематики, требующих специального рассмотрения.

Специфика информации состоит в том, что она является благом, которое способно одновременно проявлять себя не только в объектах материального мира, но и в идеальных продуктах интеллектуальной деятельности, как охраняемых, так и не охраняемых нормами права. Указанное проявление обусловлено особыми свойствами информации, в частности ее не

тождественностью конкретному материальному носителю и одновременной потребностью в каком-либо из них, способностью к регенерации в процессе передачи, различностью значений для разных субъектов и т. п.

Национальное законодательство определяет информацию через сведения. Согласно ст. 1 Закон Республики Беларусь от 10.11.2008 N 455-3 "Об информации, информатизации и защите информации", *информация* – сведения о лицах, предметах, фактах, событиях, явлениях и процессах независимо от формы их представления.

На международном уровне проблемами правового регулирования отношений, складывающихся в связи с информацией, начали активно заниматься в середине 90-х годов, когда был одобрен Типовой закон ЮНСИТРАЛ «О правовых аспектах электронного обмена данными и связанных средствах коммуникации», получивший в 1996 г. свое нынешнее название – «Об электронной коммерции». Важным шагом в этом направлении является и принятие 15 февраля 1997 г. в рамках Генерального соглашения о торговле услугами (ГАТС) Соглашения, направленного на либерализацию основных телекоммуникаций (Приложение по телекоммуникациям). Среди других международных документов информационно-правового характера следует назвать Рекомендации № 26 «Коммерческое использование соглашений обмена при электронном обмене данными», принятые 23 июня 1995 г. рабочей группой, по содействию международным торговым процедурам Европейской экономической комиссии ООН.

*Услуги как объект международного коммерческого права.* Понятие услуги как объекта международного коммерческого права также может иметь различное значение в зависимости от объема, придаваемого ему законом или международным актом. Это могут быть самые разные услуги: перевозка; страхование; банковские, маркетинговые, аудиторские услуги; другие действия субъектов гражданского оборота, которые либо вообще не завершаются каким-либо определенным результатом, а заключают полезный эффект в самих себе, либо имеют такой результат, который не воплощается в овеществленной форме.

Так, в ст. 30 Налогового кодекса (общая часть) под услугой понимается деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности.

В национальных и международных актах могут предусматриваться различные классификации услуг, например, Секторальный классификационный лист услуг, разработанный Секретариатом ГАТТ в 1991 г.; Общероссийский классификатор видов экономической деятельности, продукции и услуг (ОКДП); Общегосударственный классификатор Республики Беларусь ОКРБ 005-2011 "Виды экономической деятельности" (ОКЭД).

Оказание услуг в международной коммерческой практике опосредуется различного рода договорами: *агентскими, дистрибьюторскими, на консультативный инжиниринг, на гостиничное обслуживание* и др. Для унификации условий этих договоров и облегчения процедур их заключения международным сообществом подготовлен ряд нормативных документов, в частности: Конвенция УНИДРУА о представительстве в международной купле-продаже товаров от 17 февраля 1983 г.; Конвенция УНИДРУА по международным факторным операциям от 28 мая 1988 г.; Руководство Международной торговой палаты по составлению коммерческих агентских контрактов 1983 г.; Руководство Международной торговой палаты по составлению международных дистрибьюторских соглашений 1988 г. и др.

Включение услуг в сферу международного коммерческого оборота имеет достаточно длительную историю. В настоящее время сектор услуг в международных экономических отношениях весьма широк, и в институциональном плане в нем можно выделить по крайней мере четыре зоны влияния. Первая из них – это глобальная зона Всемирной торговой организации, в рамках которой заключено ГАТС. Вторая зона глобального уровня – это зона МВФ, в компетенции которого находятся вопросы, связанные с платежами по внешним валютным и иным текущим операциям, включая оказание услуг. Третья зона – это региональная область ЕС, создание которого ознаменовало возникновение пространства «без границ», в котором осуществляется свободное движение товаров, лиц, услуг и капиталов. Четвертая зона – это региональная сфера влияния Северо-американской ассоциации свободной торговли (НАФТА). Важной частью

современных международных экономических отношений остаются и двусторонние соглашения, заключаемые по вопросам перевозки, страхования, оказания банковских услуг.

Само понятие «услуги» как с позиций цивилистики, так и в проекции данной категории на объекты международного коммерческого права неоднозначное. В цивилистике под услугой чаще всего понимают действия субъектов гражданского оборота, которые либо вообще не завершаются каким-нибудь определенным результатом, а заключают полезный эффект в самих себе, либо имеют такой результат, который не воплощается в овеществленной форме.

В ст. 1 Генерального соглашения о торговле услугами (ГАТС) отражен подход участников ВТО к услугам через способы их поставки: с территории одного члена ВТО на территорию любого другого члена ВТО; на территории одного члена ВТО потребителю услуг любого другого члена ВТО; поставщиком услуг одного члена ВТО путем коммерческого присутствия на территории любого другого члена ВТО; поставщиком услуг одного члена ВТО путем присутствия физических лиц члена ВТО на территории любого другого члена ВТО.

Оказание услуг в международной коммерческой практике опосредуется различного рода соглашениями. Наиболее распространенными из них являются агентские и дистрибьюторские соглашения, договоры на консультативный инжиниринг, гостиничные контракты, договоры на размещение. Для унификации условий этих соглашений и облегчения процедур заключения конкретных договоров международным сообществом подготовлен и принят ряд важных нормативных документов: Конвенция о представительстве в международной купле-продаже товаров, разработанная УНИДРУА и принятая на дипломатической конференции в Женеве 17 февраля 1983 г.; Конвенция УНИДРУА по международным факторным операциям от 28 мая 1988 г.; Руководство по составлению коммерческих агентских контрактов 1983 г. Типовой коммерческий агентский контракт 1991 г., Руководство по составлению международных дистрибьюторских соглашений 1988 г., Типовой дистрибьюторский контракт 1993 г., разработанные Международной торговой палатой – МТП (International Chamber of Commerce – ICC); Руководство по составлению международных договоров на консультативный инжиниринг 1982 г., разработанное комитетом по развитию торговли Европейской экономической комиссии ООН.

*Международный факторинг* занимает видное место в современной экспортной торговле. Его сущность состоит в оказании посреднических услуг при проведении финансовых расчетных операций между участниками внешнеторговых сделок и предоставлении некоторых других услуг коммерческого характера. Участниками отношений по факторингу являются поставщик товаров или услуг, фирма по факторингу (фактор) и клиент (приобретатель товаров или услуг). Факторинг может быть прямым или косвенным. Прямой факторинг характеризуется наличием лишь одного фактора по экспорту в стране поставщика, с которым поставщик заключил договор о факторинге. Косвенный факторинг характеризуется наличием двух факторов, а именно фактора по экспорту и фактора по импорту в стране клиента. Договор о факторинге обособлен от экспортного договора купли-продажи. Применимым правом договора о факторинге, как правило, является право страны, где фактор осуществляет свою деятельность.

*Инжиниринг* представляет собой самостоятельную разновидность международных коммерческих сделок и может быть консультативным, технологическим, общим и комплексным. Консультативный инжиниринг заключается в оказании услуг интеллектуального характера, предметом которых является проектирование различных объектов, разработка планов строительства и контроль за проведением работ. Технологический инжиниринг связан с предоставлением заказчику технологий, которые необходимы для строительства объекта и его эксплуатации. Общий инжиниринг состоит преимущественно в поставках оборудования, техники и(или) их монтажа либо установки. Комплексный инжиниринг объемлет все три вида инженерно-технических услуг, каждая из которых может в то же время являться предметом самостоятельного договора.

Новые перспективы международного сотрудничества открываются и в сфере телекоммуникационных и информационных услуг. Базовые положения на этот счет зафиксированы в Окинавской хартии глобального информационного общества, подписанной



представителями стран «Большой восьмерки» 22 июля 2000 г. В указанном документе говорится, в частности, что при переходе к информационному обществу необходимо: продолжать содействовать конкуренции и открывать рынки для поставки продуктов и услуг информационных технологий и телекоммуникаций; содействовать трансграничной электронной коммерции путем дальнейшей либерализации и совершенствования сетей, связанных услуг и процедур в рамках Всемирной торговой организации.

Развитие телекоммуникационных и информационных технологий весьма существенно затрагивает сферу банковских услуг. Расширяющиеся возможности информационных технологий привели к созданию новой инфраструктуры финансовых рынков. Важными этапами создания этой инфраструктуры следует назвать учреждение в мае 1973 г. 270 крупнейшими банками Европы и Северной Америки Сообщества международных межбанковских финансовых телекоммуникаций (SWIFT) и образование в США Системы межбанковских клиринговых расчетов (СНІ PS), которая является сегодня крупнейшей трансграничной системой электронного перевода денежных средств в долларах США. Электронные методы перевода денежных средств в международном аспекте получили юридическое закрепление в Правовом руководстве ЮНСИТРАЛ по электронному переводу средств в 1987 г. Международной торговой палатой разработаны в 1998 г. Общие принципы рекламы и маркетинга в Интернете, содержащие принципы ответственности при оказании онлайн-услуг.

*Работы как объект международного коммерческого права.* Понятие работы как объекта международного коммерческого права в разных актах также различается. По общему правилу следует исходить из того, что понятие работы в отличие от понятия услуги связывается с достижением о вещественного результата работ. Работа как объект международного коммерческого права подвергается наиболее интенсивному регулированию в таких областях, как международное научно-техническое сотрудничество, совместная деятельность по сооружению промышленных объектов, по разработке и добыче природных ресурсов. В этих сферах действуют как национальные, так и международные акты.

Например, отношения в области международного научно-технического сотрудничества регулируются 3 Закон Республики Беларусь от 19.01.1993 N 2105-ХІІ; "Об основах государственной научно-технической политики"; Закон Республики Беларусь от 25.11.2004 N 347-3 "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности"; Указом Президента Республики Беларусь от 27.03.2008 N 178 "О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций".

Отношения, складывающиеся в связи с выполнением работ в отличие от отношений по поводу товаров и услуг на международном уровне, подвергнуты регулированию в меньшей степени. Это явление может быть объяснено тем обстоятельством, что грань между услугой и работой провести непросто. В законодательстве Республики Беларусь встречаются определения работ, используемые для целей конкретного нормативного акта. Так, в ст. 30 Налогового кодекса работы определяются как деятельность, результаты которой имеют материальное выражение и могут быть реализованы для удовлетворения потребностей организации и (или) физических лиц. Многие представители цивилистической науки, несмотря на то, что гражданское законодательство в качестве одной из разновидностей объектов гражданских прав называет работы, предпочитают оперировать термином результаты работ, подчеркивая тем самым важность результата, а не процесса, приведшего к этому результату.

В международных коммерческих отношениях выделяются три наиболее важных сектора, границы которых позволяют исходя из цивилистического подхода к делению работ и услуг по параметру наличия конечного результата обозначить работы в качестве объекта международного коммерческого права. Это секторы международного научно-технического сотрудничества, совместной деятельности по сооружению промышленных объектов, совместной деятельности по разработке и добыче природных ресурсов.

## ТЕМА: МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ ДОГОВОР

В системе международных коммерческих отношений широкое использование находит международный коммерческий договор, опосредующий международный оборот товаров, услуг и других объектов. Правовой режим международного коммерческого договора обладает спецификой, которая отражается в порядке его заключения, формы, источников, которые воздействуют на его формирование, условий действительности, способов защиты нарушенных прав, порядка разрешения споров и др.

В международных актах и в законодательстве Республики Беларусь отсутствует легальное определение понятия «международный коммерческий договор», что не исключает выявление признаков данного понятия на основании анализа нормативных правовых актов и доктринальных взглядов. Квалифицирующими признаками данного договора являются его коммерческий и международный характер. В русском словаре слово «коммерция» означает торговлю, торговые операции. Коммерция и торговля – это синонимы. Коммерческой деятельностью признается вид предпринимательской деятельности, связанный с осуществлением торговли. В научной литературе высказывалось мнение о том, что само понятие «торговая деятельность» расширяется за счет включения в нее иных видов предпринимательской деятельности, осуществляемых на возмездных началах.

Международный характер договору придает участие в нем субъектов права, принадлежащих к различным государствам, либо коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах. Между тем не только участие в договорных правоотношениях субъектов различной государственной принадлежности придает коммерческому договору международный характер. Так, в научной литературе указывается на то, что квалификация договора как международного должна осуществляться на основе совокупности критериев: наличия иностранного субъекта и осуществления экспортно-импортных операций, пересечения товаром, услугой границы. Однако пересечение границы объектом не всегда присутствует при совершении коммерческой операции. Этот аспект, например, получил отражение в ст. 1 Генерального соглашения о торговле услугами ВТО. В соответствии с данной нормой к международным относятся услуги, оказываемые не только с территории одной стороны на территорию другой, но и потребителю услуги на территории страны-поставщика услуг, на территории страны-потребителя посредством физических лиц или коммерческого присутствия поставщика в иностранном государстве. В юридической литературе последних лет обозначен в том числе широкий подход к определению международного характера коммерческого договора на основе наличия объективных и тесных связей договора с правовыми порядками разных государств.

Для определения международного характера договора купли-продажи товаров *Конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.* национальная принадлежность сторон значения не имеет. По примененным и общепризнанным подходам, решающим является *факт нахождения коммерческих предприятий контрагентов в разных государствах.*

На международный характер коммерческих договоров также косвенно указывают источники их правового регулирования: национальные и международно-правовые акты договорного и обычного происхождения. Международные коммерческие отношения и международный гражданский оборот в целом сегодня в значительной мере регулируются многосторонними конвенциями, содержащими унифицированные нормы, и другими многосторонними международными договорами. Именно интернационализация хозяйственной жизни обусловила тенденцию к унификации не только коллизионных норм, но и материально-правовых, дальнейшее развитие которых привело к созданию в середине XX в. целых массивов унифицированных норм в экономической сфере сначала в рамках интеграционных группировок, а впоследствии на универсальном международном уровне. Такой мощный потенциал раскрылся за счет осознания близости в стремления частнопроводных законов государств мира воплотить при регулировании международных коммерческих отношений принципов естественного права: свободы, справедливости, добросовестности, разумности, равенства, надлежащего исполнения обязательств, недопущение злоупотребления правом.

Рассматривая вопрос о международном коммерческом договоре как правовом феномене, следует отметить, что правовой режим таких договоров обладает комплексным характером, основанным на сочетании частноправовых норм и публично-правовых норм (норм валютного, таможенного, налогового, экспортного законодательства). Это один из аспектов комплексного правового режима международного коммерческого договора. Второй аспект заключается в том, что правовой режим таких договоров составляют нормы, имеющие как национально-правовой, так и международно-правовой компоненты. Так, обозначенные договорные отношения претерпевают воздействие не только применимых норм национального законодательства, но и норм международных договоров, ненормативных унифицированных правил, например, Принципов международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА), Международных правил толкования торговых терминов «ИНКОТЕРМС 2010». Безусловно, что такая особенность правового режима международного коммерческого договора требует от участников договорных отношений в сфере международного коммерческого оборота разносторонних юридических знаний. Таким образом, с учетом изложенного, можно дать следующее определение понятию «международный коммерческий договор»: это соглашение, заключаемое между субъектами предпринимательской деятельности (принадлежащими, как правило, различным государствам), направленное на возникновение, изменение или прекращение прав и обязанностей между ними в связи с совершением разнообразных коммерческих операций (имеющих, как правило, трансграничный характер); правовой режим такого соглашения связан с правопорядками различных государств, международными договорами, ненормативными международными унифицированными правилами.

Международные коммерческие договоры обычно разделяют по видам поименованных договоров, применяемых для регулирования международных коммерческих отношений, или по видам международной коммерческой деятельности, которую они опосредствуют. Наиболее применяемым на практике международным коммерческим договором является договор международной купли-продажи. Однако широкое применение в последнее время получили договоры международного подряда, оказания услуг, перевозки, транспортного экспедирования, мены (бартера), лизинга, факторинга, коммерческой концессии, франчайзинга, поручительства, страхования, займа, залога, найма, поручения, комиссии, лицензионные договоры и другие.

К числу основных видов международной коммерческой деятельности между частными субъектами различных государств следует отнести: экспорт и импорт товаров, капиталов и рабочей силы; оказание производственных, транспортно-экспедиционных, страховых, консультационных, маркетинговых, экспортных, посреднических, брокерских, агентских, консигнационных, управленческих, учетных, аудиторских, юридических, туристических и других услуг; научную, научно-техническую, научно-производственную, производственную, учебную и другую международную кооперацию на коммерческой основе; международные финансовые операции и операции с ценными бумагами; кредитные и расчетные операции; учреждение юридических лиц частного права; совместную предпринимательскую деятельность, создание совместных предприятий, инвестиционную деятельность, проведение совместных хозяйственных операций, владения и управления имуществом; операции в сфере интеллектуальной собственности; организацию и осуществление деятельности в области проведения выставок, аукционов, торгов, конференций, симпозиумов, семинаров и других подобных мероприятий, осуществляемых на коммерческой основе; арендные, в том числе лизинговые операции; валютные, биржевые операции; организацию и осуществление оптовой, консигнационной и розничной торговли, товарообменные (бартерные) операции и другая деятельность, построенная на формах встречной торговли и т.д.

Основу гражданско-правового регулирования международных коммерческих договоров в Республике Беларусь составляет раздел VII «Международное частное право» ГК Республики Беларусь. В соответствии со ст. 1093 ГК «право, подлежащее применению к гражданско-правовым отношениям с участием иностранных граждан или иностранных юридических лиц либо осложненным иным иностранным элементом, определяется на основании Конституции Республики Беларусь, настоящего Кодекса, иных законодательных актов, международных

договоров Республики Беларусь и не противоречащих законодательству Республики Беларусь международных обычаев. Следовательно, первым вопросом правового характера в отношении внешнеэкономических сделок является вопрос о применимом праве. При определении права, применяемого к правам и обязанностям сторон, следует, прежде всего, исходить из принципа автономии воли сторон, под которым понимается неограниченное право лиц, заключающих договор внешнеэкономического характера, самостоятельно выбрать применимое к договору право.

Принцип автономии воли сторон закреплен ст. 1124 ГК Республики Беларусь, согласно которой стороны договора могут при заключении договора или в последующем избрать по соглашению между собой право, которое подлежит применению к их правам и обязанностям по этому договору, если это не противоречит законодательству. В законодательстве большинства иностранных государств содержатся аналогичные правовые положения, поэтому стороны практически всегда вольны в выборе применимого к их контракту права.

При отсутствии соглашения сторон о выборе применимого права действуют коллизионные правила ст. 1125 ГК Республики Беларусь. Общим коллизионным принципом внешнеэкономических сделок является применение права страны, где имеет основное место деятельности сторона, являющаяся основным исполнителем по сделке: продавцом в договоре купли-продажи, арендодателем в договоре аренды, подрядчиком в договоре подряда и т.д. – всего в статье называется 15 видов договоров. То же правило – применение права страны, где имеет основное место деятельности сторона, которая осуществляет исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора, – предусматривается и в отношении остальных договоров, не попавших в указанный перечень. Если содержание договора таково, что определить основного и неосновного исполнителей однозначно нельзя, применяется право страны, с которой договор наиболее тесно связан. Учитывая оценочный характер понятия «основное место деятельности», закон специально оговаривает, что при невозможности его определить применяется право страны, где лицо учреждено или имеет место постоянного жительства.

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

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

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

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

К форме сделки применяется, как правило, право места совершения сделки (ст. 1116). Форма и срок действия доверенности определяются по праву страны, где выдана доверенность (ст. 1117). Договорные отношения регулируются либо правом, названным самими контрагентами (ст. 1124), либо (с некоторыми исключениями) правом страны, где имеет основное место деятельности сторона, осуществляющая исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора (ст. 1125). Сделки, имеющие своим объектом недвижимое имущество, регулируются правом страны, где находится это имущество (ст. 1125).

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

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

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

Для установления содержания иностранного права суд в соответствии с действующими международными правовыми соглашениями обращается в компетентные органы с запросом о предоставлении информации. Республика Беларусь является участницей Европейской конвенции об информации о зарубежном праве 1968 г., договоров и конвенций о правовой помощи и правовых отношениях, конвенций по вопросам гражданского процесса, которые также предусматривают специальные механизмы для получения такой информации.

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

Белорусское гражданское законодательство, равно как и законодательство большинства иностранных государств, различает устную, письменную, нотариальную формы сделок, а также письменную или нотариальную с последующей государственной регистрацией. Согласно ч. 2 ст. 1116 ГК внешнеэкономическая сделка, хотя бы одним из участников которой является юридическое лицо Республики Беларусь или гражданин Республики Беларусь, совершается независимо от места заключения сделки в письменной форме.

Конвенция ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров предусмотрела в том числе устную форму договора. Однако при подписании конвенции в 1989 г. БССР сделала оговорку о неприменении этой нормы для нашей страны. Для того чтобы письменная форма договора считалась соблюденной, необходимо, чтобы его содержание (условия) были выражены на бумаге или ином носителе информации, позволяющем достоверно установить его текст, а также тот факт, что воля к заключению договора исходит от стороны по договору. Указанные требования лучше всего соблюдаются путем составления единого документа, называемого «договор», «контракт», «соглашение» и т.п. (жестких правил здесь нет), содержащего наименование сторон и их юридические адреса, дату составления документа, последовательное изложение предмета и условий договора, а также подписи уполномоченных совершать такие сделки лиц. Законодательство допускает заключение внешнеэкономической сделки также путем обмена документами посредством почтовой, электронной или иной связи, если при этом соблюдаются указанные выше условия соблюдения письменной формы. Государственная регистрация как формальное требование к внешнеэкономическим сделкам производится в отношении сделок с объектами патентного права, которые регистрируются в государственном патентном ведомстве.

## ТЕМА: МЕЖДУНАРОДНАЯ КУПЛЯ-ПРОДАЖА ТОВАРОВ

В числе многих договоров, заключаемых в сфере международной коммерческой деятельности, центральное место занимает договор купли-продажи. Международный коммерческий оборот складывается из многочисленных экспортно-импортных операций, являющихся по своей юридической природе дву- или многосторонними сделками, т.е. гражданско-правовыми договорами. Поскольку целью экспортно-импортных операций является, как правило, переход права собственности на перемещаемый через границу товар к приобретателю, постольку в большинстве случаев экспортно-импортные операции с товарами опосредуются договором международной купли-продажи товаров.

Под куплей-продажей понимается передача одной стороной права собственности на индивидуально определенную вещь и передача данной вещи другой стороне, которая обязуется принять ее и оплатить по согласованной цене. Основная функция контракта купли-продажи - это оформление перехода имущества из собственности одного лица в собственность другого. Договор купли-продажи является универсальной правовой формой товарно-денежных отношений.

Существенные различия в правовом регулировании договора купли-продажи, существующие в разных странах, вызывают определенные трудности при формулировании его условий и определении последствий его нарушения. Как во внутреннем коммерческом обороте, так и в международных коммерческих отношениях, экономическая сущность и юридическое содержание договора купли-продажи остаются едиными. Лишь две особенности, неотъемлемо присущие договору международной купли-продажи (контракту), отличают его от договора внутренней купли-продажи: 1) стороны контракта - лица, имеющие коммерческие предприятия в разных государствах, 2) предмет договора купли-продажи перемещается через государственную границу. Но эти особенности не вносят каких-либо изменений в квалификацию договорных отношений, поэтому может быть сделан вывод о том, что договор международной купли-продажи (контракт) является тем же самым договором купли-продажи, который согласно национальному законодательству Республики Беларусь и других государств признается самостоятельным институтом договорного права, опосредующим операции по продаже и купле товаров.

Понятия «международный коммерческий договор» и «договор международной купли-продажи товаров» соотносятся как род и вид, поэтому родовые признаки, свойственные международному коммерческому договору, будут распространяться и на договоры международной купли-продажи товаров. Между тем правовой режим договора международной купли-продажи товаров имеет и свои особенности. В силу Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980) для квалификации договора как договора международной купли-продажи товаров имеет значение наличие следующих признаков.

1. Согласно ст. 1 Венской конвенции условием для признания контракта договором международной купли-продажи товаров является *местонахождение коммерческих предприятий сторон в разных государствах*. По общему правилу сторонами договора международной купли-продажи товаров являются субъекты права, основное место деятельности которых находится в разных государствах. Так, не будет квалифицироваться как международный договор купли-продажи товаров, заключенный между находящимися на территории одного государства фирмами разной государственной принадлежности, между тем, напротив, таковым будет являться договор, заключенный фирмами одной государственной принадлежности, но коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах.

2. Специфические особенности любого гражданско-правового договора прежде всего раскрываются через предмет договора. Так, предметом договора купли-продажи являются действия продавца по передаче товара в собственность покупателя и соответственно действия покупателя по принятию этого товара и уплате за него установленной цены. Таким образом, в предмете договора аккумулируется юридическая quintessence договорного обязательства. Если обратиться к нормам Венской конвенции, а именно ст. 30 и ст. 53, то предмет договора (контракта) международной купли-продажи товаров может быть определен посредством

указания на обязанность продавца поставить товар, передать относящиеся к нему документы и передать право собственности на товар (ст. 30) и соответственно на обязанность покупателя по уплате цены за товар и принятию товара (ст. 53). Важно отметить, что для договора международной купли-продажи товара существенно и то, что является товаром, каков объект купли-продажи. Таковым выступает *движимое имущество*. Товары, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего использования, не являются объектом международной купли-продажи товаров. Не применяется Венская конвенция (ст. 2) к продаже товаров с аукциона, в порядке исполнительного производства, фондовых бумаг, акций, оборотных документов, судов водного и воздушного транспорта, судов на воздушной подушке, электроэнергии. Таким образом, из сферы применения Венской конвенции обозначенные выше объекты исключены.

Юридическим результатом купли-продажи товара является переход права собственности от одного товаровладельца к другому. Следует обратить в этой связи внимание на то, что Венская конвенция не содержит положений относительно момента перехода права собственности к покупателю (это имеет важное юридическое значение, так как с этого момента на покупателя может переходить риск случайной гибели или порчи товара, на товар может быть обращено взыскание по обязательствам, в отношении товара покупатель может реализовывать свои субъективные правомочия собственника и т. д.) Таким образом, в целях минимизации рисков сторон по договору необходимо определять момент перехода права собственности к покупателю на основании норм применимого национального права.

В научной литературе обращается внимание на то, что договор международной купли-продажи товаров является консенсуальным. В цивилистической доктрине к консенсуальным принято относить договоры, права и обязанности из которых возникают по достижении соглашения сторон (с момента его заключения), а не с момента передачи товара. Для определения особенностей правового режима договора международной купли-продажи товаров предлагаются и такие факультативные признаки: трансграничный характер операций, например факт пересечения таможенной границы Республики Беларусь; возникновение за рубежом права собственности либо иного титула на имущество, являющегося объектом импортной сделки; возможность обращения сторон договора к средствам международной юрисдикции при защите своих нарушенных прав и охраняемых законом интересов.

В Венской конвенции понятие договора международной купли-продажи отсутствует. С учетом общего определения договора купли-продажи, закрепленного в ГК Республики Беларусь, может быть сформулировано следующее определение: *по договору международной купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать товар, перемещаемый через государственную границу, в собственность контрагента-покупателя, коммерческое предприятие которого находится на территории другого государства, а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную цену.*

Данное определение, как представляется, соответствует сложившемуся в отечественной и зарубежной литературе и международной правоприменительной практике пониманию договора международной купли-продажи.

*Стороны договора международной купли-продажи.* Субъекты, занимающиеся поставкой товаров в другие страны, именуются экспортерами; те же субъекты, которые закупают те или иные товары в других странах и ввозят их в страну пребывания, именуются импортерами. Экспортными и импортными операциями могут заниматься коммерческие организации и некоммерческие организации - юридические лица, индивидуальные предприниматели, а также действующие в публичных интересах государственные органы исполнительной власти. В договоре международной купли-продажи экспортер выступает в качестве продавца, а импортер - в качестве покупателя. Как правило, продавец и покупатель являются резидентами двух различных государств. Однако в Венской конвенции предусмотрено, что при определении сферы действия конвенции не принимаются во внимание ни национальная принадлежность сторон, ни их гражданский или торговый статус, ни гражданский или торговый характер договора. Решающую роль играет не принадлежность контрагентов к различным государствам, а факт

нахождения в разных государствах их коммерческих предприятий. Под коммерческим предприятием в этом контексте следует понимать не только имущественный комплекс, используемый для предпринимательской деятельности, но место нахождения органов юридического лица, его филиала или представительства и даже место деятельности агента продавца или соответственно покупателя.

*Порядок заключения договора международной купли-продажи.* Международные договоры купли-продажи могут заключаться различными способами. В практике коммерческого оборота применяются разнообразные способы совершения сделок. Наиболее распространенными из них являются следующие способы заключения контрактов:

путем акцепта одной стороной (акцептантом) оферты, полученной ею от другой стороны - оферента;

путем составления одного документа, подписываемого представителями обеих сторон;  
путем использования всемирной информационной сети Интернет и электронной почты.

Традиционным и, возможно, самым распространенным в современный период способом заключения контракта внешнеторговой купли-продажи является принятие предложения о заключении договора. Именно этот способ заключения контракта подробно урегулирован Венской конвенцией (ч. 2, ст. 14—24), которая включает в себя нормы, регулирующие порядок заключения контракта.

*Особенности заключения договора международной купли-продажи на основании Венской конвенции:*

предложение, адресованное неопределенному кругу лиц, по общему правилу, не признается офертой, а является лишь приглашением делать оферты, но эта норма (п. 2 ст. 1-4 Венской конвенции) — диспозитивная: если лицо, сделавшее предложение, адресованное неопределенному кругу лиц, прямо укажет, что будет считать себя связанным договором с любым лицом, принявшим предложение на объявленных условиях, то такое предложение имеет силу оферты;

согласно Венской конвенции оферта может быть отзывной и безотзывной; по общему правилу оферта презюмируется отзывной и может быть отозвана оферентом в любой момент до заключения договора, причем отзыв оферты считается правомерным, если извещение об ее отзыве получено адресатом оферты до отправки им акцепта; однако оферент вообще не вправе отозвать оферту, если в ней указано, что она является безотзывной, либо по крайней мере в течение того определенного срока, который указан в ней самой для акцепта. Кроме того, в отступление от презумпции отзывности оферты, оферта может быть признана безотзывной, если ее содержание давало адресату оферты право рассматривать ее как безотзывную, но для этого он должен действовать таким образом, чтобы его действия свидетельствовали о ее отношении к оферте как безотзывной;

наряду с правилами об отзыве оферты в Венской конвенции есть правило об отмене оферты: любая оферта, в том числе безотзывная, будет считаться отмененной, если уведомление оферента об отмене оферты было получено адресатом оферты раньше, чем сама оферта, или одновременно с ней, т. е. в тот же день.

Таким образом, поскольку оферта вступает в силу в момент получения ее адресатом (п. 1 ст. 15 Венской конвенции), постольку различие между отзывом и отменой оферты состоит в следующем: отмена оферты возможна только до получения ее адресатом или по крайней мере в тот же день, когда оферта получена (одновременно с ней); после того как оферта вступила в силу, возможен лишь ее отзыв, если она не признается безотзывной:

если адресат оферты отклоняет ее и тем самым отказывается от заключения контракта, оферта утрачивает силу по получении оферентом уведомления об отклонении оферты;

если оферта принимается ее адресатом и он тем самым выражает согласие на заключение договора, он должен известить об этом оферента; акцепт вступает в силу в момент, когда извещение о согласии получено оферентом;

при определенных обстоятельствах, если это вытекает из самой оферты или практики, установившейся во взаимных отношениях сторон, или обычая, адресат оферты вправе выразить



согласие путем совершения какого-либо действия, в частности по отправке товара или уплате цены; при этом не требуется извещения оферента, но указанные действия должны быть совершены в пределах срока, установленного для акцепта; в этом случае акцепт вступает в силу в момент совершения акцептантом действия, свидетельствующего о принятии оферты;

молчание или бездействие адресата оферты сами по себе не признаются акцептом, в Венской конвенции это правило (п. 1 ст. 18) не сопровождается какой-либо оговоркой и потому является нормой императивной;

в Венской конвенции закреплено общее для гражданского права многих стран положение о том, что ответ адресата оферты о согласии заключить договор, но на иных условиях, чем предложено в оферте, признается отклонением оферты и новой, или встречной; но в Венской конвенции это положение подверглось значительной конкретизации (ст. 19) - содержащиеся в ответе на оферту иные условия подразделяются на два вида: 1) носящие существенный характер и 2) не носящие существенного характера. К условиям, носящим в аспекте юридического значения акцепта существенный характер, относятся, в частности, условия о цене, платеже, качестве и количестве товара, месте и сроке поставки, объеме ответственности одной из сторон перед другой стороной, порядке разрешения споров. Изменения, касающиеся таких условий, представляют собой встречную оферту. Если же в ответе о согласии заключить договор имеются расхождения, не меняющие существенно условий оферты, и по получении ответа оферент не представит возражений, такой ответ признается акцептом и договор будет считаться заключенным на условиях оферты с изменениями, содержащимися в акцепте.

Акцепт вступает в силу в тот момент, когда согласие акцептанта получено оферентом, и в этот же момент договор считается заключенным.

*Форма договора международной купли-продажи.* Договор международной купли-продажи может быть заключен как в *письменной, так и в устной форме*. В Венской конвенции последовательно проводится принцип свободного выбора сторонами формы заключаемого контракта, какие-либо императивные требования относительно формы договора исключаются. Как оферта, так и акцепт могут быть сделаны в устной форме. Это правило распространяется и на юридических лиц, и на индивидуальных предпринимателей. Заключение договора, его содержание и отдельные условия могут доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания.

Венская конвенция предоставляет своим участникам возможность сделать оговорку о неприменении тех положений конвенции, которые допускают, чтобы договор купли-продажи либо его изменение или прекращение соглашением сторон, либо оферта, акцепт или любое иное выражение намерения сторон совершались не в письменной, а в любой форме (ст. 96). Соответствующую оговорку при ратификации конвенции сделали Аргентина, Беларусь, Венгрия, Латвия, Литва, Украина, Чили, Эстония. Эта же оговорка, сделанная в свое время Союзом ССР, остается в силе и для Российской Федерации как преемницы СССР и нынешнего участника Венской конвенции. Россия не стала денонсировать заявление Союза ССР о неприменимости положений Венской конвенции о возможности заключения договора международной купли-продажи не в письменной форме, поскольку в российском законодательстве в целях валютного и экспортно-импортного контроля за внешнеэкономической деятельностью установлены специальные требования к форме и порядку заключения внешнеэкономических договоров. Несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономической сделки влечет недействительность сделки; другими словами, договоры международной купли-продажи, заключенные белорусскими резидентами не в письменной форме, являются недействительными ничтожными сделками и не влекут за собой тех последствий, на которые рассчитывают стороны договора.

К письменной форме договора ст. 13 Венской конвенции приравнивает сообщения по телеграфу и телетайпу. Как уже указывалось выше, в международной коммерческой практике широко применяются подготовленные различными международными организациями стандартные (примерные, типовые) формы контрактов. В стандартных контрактах отражается специфика поставки товаров отдельных видов с учетом сложившейся мировой практики:

оборудования, металлоизделий, продуктов переработки сырья, пищевых продуктов и т. д. На основании стандартного контракта стороны конкретных договоров международной купли-продажи определяют и детализируют условия, отвечающие их интересам.

*Содержание договора международной купли-продажи.* Исходя из содержания Венской конвенции все условия договора международной купли-продажи могут быть распределены по трем группам: условия, согласование которых необходимо и достаточно для того, чтобы договор был заключен, и которые должны быть четко обозначены в договоре, - существенные условия; условия, относительно которых должно быть выражено волеизъявление сторон, но которые либо могут быть обозначены в договоре путем прямого или косвенного установления, либо могут быть не обозначены, но тогда в договоре должен быть предусмотрен порядок их определения; такие условия можно было бы рассматривать как квази-существенные, так как в любом случае они должны быть обозначены в договоре одним из названных способов, иначе действительность договора может оказаться под вопросом; условия, согласование которых по Венской конвенции не требуется для того, чтобы договор признавался заключенным, - обычные условия; они следуют за существенными условиями и включаются в содержание договора в том варианте, который установлен положениями Венской конвенции и положениями других источников применимого права, если иное не предусмотрено соглашением сторон.

Так же как и при заключении внутренних договоров, сторона вправе настаивать на включении в договор любого условия, без согласования которого не может состояться заключение договора; такие условия, квалифицируемые в юридической литературе как случайные, приобретают на стадии заключения договора значение существенного условия.

В юридической литературе ведется дискуссия о круге существенных условий договора международной купли-продажи. Согласно п. 1 ст. 14 Венской конвенции, предложение о заключении договора является достаточно определенным и признается офертой, «если в нем обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена либо предусматривается порядок их определения». Отсюда следует, что обозначение (название, наименование) товара является существенным условием договора международной купли-продажи во всех случаях без исключения, а количество и цена товара - квази-существенными условиями, поскольку они либо должны быть обозначены, прямо или косвенно, в договоре либо в договоре должен быть указан способ (порядок) их установления в дальнейшем.

Таким образом, условие о цене, как и о количестве товара, должно быть согласовано при заключении договора и включено в его содержание, но не обязательно путем ее конкретного обозначения; если цена, твердая или скользящая, не определена, в договоре должно быть закреплено согласованное сторонами условие о способе (порядке) установления цены. Если условие о цене или о порядке ее определения не предусмотрено в договоре, такой договор признается договором с «открытой» ценой.

В ст. 55 Венской конвенции установлено, что в тех случаях, когда договор был юридически действительным образом заключен, но в нем прямо или косвенно не предусмотрены ни цена, ни порядок ее определения, считается, что при отсутствии какого-либо указания об ином сторонами подразумевалась ссылка «на цену, которая в момент заключения договора обычно взималась за такие товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли». Комментаторы Венской конвенции усматривают противоречие этого положения правилу о том, что в оферте прямо или косвенно должна быть указана цена (ст. 14 конвенции). Выход из этого противоречия предлагается видеть в том, что вопрос о судьбе контракта, в котором не обозначены ни цена, ни порядок ее определения, должен решаться в соответствии с применимым национальным правом: если согласно применимому национальному праву при отсутствии в договоре условия о цене или порядке ее определения договор признается недействительным либо незаключенным, то ст. 55 Венской конвенции применению не подлежит.

Споры о контрактных ценах, т.е. о размере цены, ее установлении, изменении и т. п., встречаются в практике международного коммерческого арбитража относительно редко, поскольку согласование цены при заключении контракта имеет для участников экспортно-импортных операций важнейшее значение.

*Предмет договора международной купли-продажи.* Условие о предмете имеет принципиальное значение не только для решения вопроса о заключении контракта, но и для определения сферы применения Венской конвенции. В ст. 2 конвенции названы виды объектов, договоры купли-продажи которых не подпадают под действие Венской конвенции, это: фондовые бумаги, акции, обеспечительные бумаги, оборотные документы; деньги; суда водного и воздушного транспорта, суда на воздушной подушке; электроэнергия. Исключение из сферы действия Венской конвенции договоров купли-продажи перечисленных объектов обусловлено спецификой совершения сделок с этими объектами, особенностями их правового режима, который в различных странах - участниках конвенции - может обладать существенными отличиями; например, далеко не во всех государствах электроэнергия признается товаром и существует рынок электроэнергии, что не позволяет применить Венскую конвенцию к международным договорам на снабжение (передачу) электроэнергией. Исключение из сферы действия конвенции сделок по поводу судов водного и воздушного транспорта объясняется тем, что по законодательству ряда государств, в том числе и России, они относятся к недвижимым вещам, относительно которых наряду с государственной регистрацией осуществляется также специальная регистрация. Таким образом, может быть сделан вывод о том, что Венская конвенция направлена, в основном, на урегулирование сделок по купле-продаже материальных ценностей.

*Взаимные права и обязанности сторон; общие замечания.* Составляющие содержание договорного обязательства взаимные права и обязанности сторон весьма подробно и тщательно урегулированы в Венской конвенции. Обязательствам продавца посвящена гл. 2 ч. 3 Конвенции, состоящая из трех разделов, включающих 23 статьи (ст. 30-52). Обязательствам покупателя посвящена гл. 3 ч. 3 Конвенции, состоящая из трех разделов, включающих 13 статей (ст. 53-65). В отдельную главу - гл. 5 ч. 3 конвенции - выделены «Положения, общие для обязательств продавца и покупателя»; эта глава состоит из шести разделов. Общее значение имеют также нормы гл. 1 ч. 3 конвенции (эта глава называется «Общие положения») и нормы гл. 4 ч. 3 конвенции, регулирующие вопросы, связанные с переходом риска (ст. 66-70). Столь подробная регламентация не должна восприниматься как ограничение самостоятельности и инициативы участников внешнеторгового оборота. Выше уже указывалось, что Венская конвенция предоставляет участникам право не применять к заключаемым контрактам Венскую конвенцию в целом, или ее отдельные положения за исключением ст. 12 конвенции, предусматривающей невозможность применения правил о форме договора, если хотя бы одна из его сторон имеет коммерческое предприятие в государстве, сделавшем оговорку о неприменении правила конвенции о возможности заключения договора в любой форме. Детально разработанная регламентация обязательства купли-продажи товаров позволяет сторонам внешнеторговых сделок применять положения Венской конвенции с учетом особенностей складывающихся между ними отношений.

Положения Венской конвенции, регулирующие обязанности сторон договора и порядок их исполнения, во многом аналогичны общим и специальным нормам национального гражданского права, регулирующим внутренние договоры купли-продажи и поставки. Многие из этих положений являются диспозитивными нормами и применяются только в тех случаях, когда в договоре не предусмотрено иное. Для положений Венской конвенции характерен учет различных возможных вариантов исполнения обязательства в зависимости от условий договора и особенностей предмета поставки. Все предусматриваемые нормами конвенции варианты опираются на условия самого договора, которым придается приоритетное значение. Только в том случае, когда содержание договора не позволяет определить порядок исполнения той или иной обязанности стороны, применяется правило, установленное конвенцией. При этом закрепленные в конвенции решения тех или иных вопросов, связанных с порядком исполнения обязательства купли-продажи, отражают принципы добросовестности, сбалансированности правовых возможностей продавца и покупателя, логику и обычаи деловых коммерческих операций.

В какой, например, срок должна быть осуществлена поставка товара, если дату или даже период поставки нельзя определить по условиям договора или из обстоятельств не следует, что

дата поставки назначается покупателем? Ответ на этот вопрос содержится в п. с) ст. 33 конвенции: «...в разумный срок после заключения договора», т. е. в этом случае срок поставки будет определяться в зависимости от конкретных обстоятельств, но в сопоставлении со сроками, принятыми в деловом обороте при сравнимых обстоятельствах, - только так может быть установлена разумность срока поставки. Иначе, но в том же смысловом толковании, сформулировано правило о сроке платежа: если покупатель по условиям договора не обязан уплатить цену в какой-либо конкретный срок, он должен уплатить ее тогда, когда продавец в соответствии с договором или правилами конвенции передает покупателю либо сам товар, либо товарораспорядительные документы (п.1 ст. 58 конвенции), т. е. если иные сроки и порядок платежа не предусмотрены контрактом, оплата должна последовать незамедлительно по получении покупателем товара или товарораспорядительных документов на него. Логичность этих правил не вызывает сомнений. Обязанности и права сторон в зависимости от механизма их формирования могут быть распределены по двум группам: первая - это те обязанности и корреспондирующие им права, которые вытекают из сущности договора купли-продажи и потому являются для него основными или имманентными; вторая - это те обязанности, возникновение которых обусловлено согласованным сторонами порядком исполнения основных обязанностей; такие обязанности можно было бы назвать производными.

Так как в ст. 30 Венской конвенции указано, что продавец «обязан поставить товар, передать относящиеся к нему документы и передать право собственности на товар в соответствии с требованиями договора и настоящей конвенции». Оговорка о том, что обязанности продавца исполняются в соответствии с требованиями договора и конвенции, отражает действие принципа надлежащего исполнения обязательств. Положения ст. 30 Венской конвенции в свете названного принципа могут быть истолкованы следующим образом - *продавец обязан*: поставить надлежащий товар, т. е. именно тот товар, который предусмотрен договором; поставить товар, соответствующий по своим количественным и качественным характеристикам установленным требованиям; поставить товар в надлежащем месте и в надлежащее время; передать относящиеся к товару документы, если это предусмотрено договором; совершить иные действия, сопровождающие поставку товара, если эти действия предусмотрены положениями Венской конвенции или договором.

Это основные (имманентные) обязанности продавца в договорном обязательстве купли-продажи. К этим имманентным обязанностям могут быть присоединены *производные обязанности продавца*, в частности: если продавец обязан обеспечить перевозку товара, он заключает договоры, которые необходимы для перевозки товара в место назначения надлежащими при данных конкретных обстоятельствах способами транспортировки на условиях, обычных для такой транспортировки (п. 2 ст. 32 конвенции); если товар, сдаваемый покупателем перевозчику, четко не идентифицирован для целей договора путем маркировки либо посредством оформления отгрузочных документов или иным образом, продавец должен выслать покупателю извещение об отправке товара с указанием его идентификационных признаков (п. 1 ст. 32 конвенции); если по условиям контракта продавец не обязан застраховать товар при его перевозке, он должен по просьбе покупателя передать ему всю имеющуюся информацию, необходимую для того, чтобы страхование товара осуществил покупатель (п. 3 ст. 32 конвенции).

*Основных (имманентных) обязанностей покупателя две*: 1) уплатить цену за товар, 2) принять товар в соответствии с требованиями договора и Венской конвенции (ст. 53 конвенции). В конвенции различаются «принятие товара» (п. б) ст. 60) и «принятие поставки товара» (ст. 53). Принятие поставки заключается в совершении покупателем действий, которые можно было разумно ожидать от него для того, чтобы продавец смог осуществить поставку (п. а) ст. 60). Обязанность покупателя совершить такие действия является производной от основной обязанности покупателя - принять товар.

Использованный в ст. 60 Венской конвенции критерий «разумности» или «разумной ожидаемости» толкуется в том смысле, что речь идет не только о действиях покупателя, прямо или косвенно (путем ссылки на типовые договоры, общие условия поставки, ИНКОТЕРМС и т.

п.) предусмотренных в договоре купли-продажи, но и таких действиях, которых можно от него «разумно ожидать» в силу торговых обыкновений, сложившейся практики взаимоотношений сторон или даже анализа сложившейся ситуации с учетом «соблюдения добросовестности в международной торговле». Разумность поведения покупателя, естественно, определяется конкретными обстоятельствами, которые складываются в процессе исполнения контрактного обязательства.

Среди основных (имманентных) обязанностей продавца Венская конвенция называет его обязанность передать покупателю право собственности на товар (ст. 30). Однако конвенция не регулирует вопросы, связанные с определением момента перехода права собственности на товар к покупателю. В п. Б) ст. 4 конвенции сказано, что конвенция не касается; если иное прямо в ней не предусмотрено, «последствий, которые может иметь договор в отношении права собственности на проданный товар». Для определения этих последствий должны быть привлечены нормы иных источников права. В самой же конвенции закреплены положения о переходе риска утраты или повреждения товара (ст. 66-70).

По общему правилу, риск переходит на покупателя в момент, когда товар им принимается, а если в нарушение договора он не принимает поставку, - «с момента, когда товар предоставлен в его распоряжение» (п.1 ст. 69 конвенции). Но условия договора могут изменить момент перехода риска. Во-первых, учитывается необходимость идентификации товара: «если договор касается еще неидентифицированного товара, считается, что товар не предоставлен в распоряжение покупателя, пока он четко не идентифицирован для целей данного договора» (п. 3 ст. 69 конвенции) «путем маркировки, посредством отгрузочных документов, направленным покупателем извещением или иным образом» (п. 2 ст. 67). Во-вторых, учитывается порядок доставки товара покупателю. Так, например, «если продавец обязан сдать товар перевозчику в каком-либо определенном месте, риск не переходит на покупателя, пока товар не сдан перевозчику в этом месте» (фрагмент п. 1 ст. 67 конвенции).

В силу правила о переходе риска утрата или повреждение товара после того, как риск перешел на покупателя, не освобождают его от обязанности уплатить продавцу контрактную цену, если покупатель не докажет, что утрата или повреждение товара были вызваны действиями или упущениями продавца.

*Средства правовой защиты и ответственность сторон за нарушение обязательства.* Нарушения обязательства, возникающего из договора международной купли-продажи, могут повлечь за собой целый комплекс правовых последствий. Возможные действия (бездействие) стороны, противостоящей в договоре стороне, нарушившей обязательство, охватываются в Венской конвенции общим понятием «средства правовой защиты». Эти средства подразделяются на средства правовой защиты, предоставляемые покупателю в случае нарушения договора продавцом (разд. 3 гл. 2 ч. 3 конвенции), и средства правовой защиты, предоставляемые продавцу в случае нарушения договора покупателем (разд. 3 гл. 3 ч. 3 конвенции). По существу, средства правовой защиты - это дополнительные правомочия, которыми наделяется сторона, противостоящая в договоре стороне, нарушившей обязательство. По своей юридической природе средства правовой защиты неоднородны: одни из них направлены на реализацию мер имущественной ответственности в обязательстве, другие - на определение судьбы договорного обязательства в ситуации, сложившейся вследствие нарушения условий договора. У стороны, противостоящей стороне, нарушившей обязательство, должна иметься возможность как сохранить обязательство в прежнем виде, несмотря на нарушение, допущенное контрагентом, так и изменить условия обязательства и, при определенных условиях, даже прекратить его. Все зависит от двух вопросов: 1) интересов этой стороны и 2) степени тяжести (существенности) нарушения условий договора.

По общему правилу, только при существенном нарушении договора другой стороной контрагент имеет возможность отказаться от исполнения обязательства и расторгнуть договор в одностороннем порядке. Характер нарушений - являются они существенными или нет - устанавливается в случае спора судом с учетом конкретных обстоятельств.

Иные правовые средства, имеющиеся у сторон в случае нарушений условий договора, типичны для обязательств купли-продажи товаров, в том числе поставки. Так, если продавец продал товар, не соответствующий условиям договора, покупатель может либо потребовать от продавца устранения этого несоответствия путем исправления, за исключением случаев, когда это является неразумным (например, экономически нецелесообразным) с учетом всех обстоятельств, либо может снизить предусмотренную договором цену в той же пропорции, в какой стоимость, которую фактически поставленный товар имел на момент поставки, соотносится со стоимостью, которую на тот же момент имел бы товар, соответствующий договору. В свою очередь продавец при просрочке покупателем уплаты договорной цены вправе установить дополнительный срок разумной продолжительности для исполнения покупателем этой обязанности. Если в нарушение условий договора покупатель не представляет продавцу спецификацию на товар, продавец вправе сам составить спецификацию, но при этом он должен учесть такие требования покупателя, которые ему могут быть известны.

Применение средств правовой защиты не препятствует реализации мер ответственности. В свою очередь, реализация мер ответственности не препятствует применению различных средств правовой защиты.

К формам имущественной ответственности Венская конвенция относит убытки и проценты. Развернутого определения убытков в Венской конвенции не содержится, но в ст. 74 конвенции закреплены положения, которыми необходимо руководствоваться при исчислении размера убытков. Из текста ст. 74 конвенции вытекает, что убытки - это стоимостное выражение ущерба, который понесен потерпевшей стороной вследствие нарушения договора контрагентом; причем в понятие ущерба включается и упущенная выгода. Размер убытков, которые подлежат возмещению, не может «превышать ущерба, который нарушившая договор сторона предвидела или должна была предвидеть в момент заключения договора как возможное последствие его нарушения, учитывая обстоятельства, о которых она в то время знала или должна была знать».

Следовательно, при предъявлении иска о взыскании убытков вследствие нарушения договора международной купли-продажи истец должен доказать:

нарушение условий договора другой стороной - ответчиком по иску;

причинную связь между возникшими у него убытками и нарушением договора контрагентом-ответчиком;

размер убытков, а также то, что еще при заключении договора ответчик предвидел или должен был предвидеть возможность возникновения ущерба в таком размере в случаях, когда он не сможет исполнить принятые на себя обязательства надлежащим образом.

Доказать такое предвидение или обязанность предвидения не просто. В процессе доказывания истцу необходимо сослаться на конкретные обстоятельства, при которых на момент заключения договора ответчику было известно о зависимости бизнеса контрагента от надлежащего исполнения ответчиком своих обязательств и о возможности причинения ущерба бизнесу или, по крайней мере, должно было быть известно об этом.

При просрочке одной из сторон уплаты договорной цены или иной суммы по договору другая сторона вправе взыскать с нарушителя проценты с просроченной суммы. Проценты взыскиваются независимо от применения правовых средств защиты и не соотносятся с убытками, т.е. убытки взыскиваются в полном объеме без зачета суммы взыскиваемых процентов. Такой вывод вытекает из положений ст. 78 Венской конвенции. В Венской конвенции не предусмотрены ни размер процентов, ни порядок его определения. Это, как пишет А. С. Комаров, объясняется тем, что из-за больших расхождений в национальном регулировании института процентов годовых при подготовке Венской конвенции не удалось согласовать ни одного элемента применения данного института за исключением «принципиального вопроса о праве на взыскание процентов с просроченной суммы...». Если размер процентов или порядок установления размера процентов не предусмотрены в контракте, то в случае возникновения спора эти вопросы решаются на основе применимого национального права.

Условия ответственности сторон за нарушение договора международной купли-продажи можно охарактеризовать как условия, являющиеся общими, или, другими словами, типичными

для имущественной ответственности за нарушение договорных обязательств. В Венской конвенции закреплены принцип виновной ответственности и презумпция виновности стороны, допустившей нарушение. Для освобождения от ответственности сторона, допустившая нарушение, должна доказать, что неисполнение ею обязательства «было вызвано препятствием вне ее контроля и что от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора либо избежания или преодоления этого препятствия или его последствий» (п. 1 ст. 79 конвенции). Из этого положения следует, что по Венской конвенции не только непреодолимая сила (форс-мажор) освобождает от ответственности сторону, нарушившую обязательство, но и любое иное обстоятельство, которое может быть квалифицировано как «препятствие вне ее контроля». Однако субъективное отношение стороны - нарушителя к этому обстоятельству должно быть таким, чтобы исключались возможность его предвидения и возможность принятия мер по преодолению обстоятельства, препятствующего надлежащему исполнению обязательства.

Основанием освобождения стороны договора от ответственности за неисполнение обязательства признается также причинная обусловленность поведения нарушителя действиями или упущениями, допущенными контрагентом, предъявляющим претензии к стороне, нарушившей условия договора (ст. 80 Венской конвенции).

### **ТЕМА: МЕЖДУНАРОДНАЯ ПЕРЕВОЗКА ТОВАРОВ**

В результате осуществления экспортно-импортных операций, в связи с научно-техническим и культурным сотрудничеством между государствами установились регулярные транспортные связи, опосредуемые международными перевозками. Под международными перевозками понимаются перевозки между двумя и более государствами, выполняемые на условиях, вытекающих из двусторонних, многосторонних или универсальных соглашений и конвенций, единообразно определяющих эти условия. Наличие иностранного элемента в международном транспортном процессе предопределяет его особенность: перевозка осуществляется за границу. Причем иностранный элемент присущ процессу перемещения, составляющему сущность транспортной деятельности. Следствием этого является возникновение специфических международно-правовых вопросов транспортного характера.

Особенностью правового регулирования международных перевозок является большое количество правовых норм международного характера и наличие широкого комплекса норм внутригосударственного законодательства. Система транспортных конвенций включает международные соглашения следующих видов: соглашения об общих принципах и организации международных сообщений; соглашения об установлении единых условий перевозок грузов и пассажиров; соглашения, направленные на облегчение транспортных связей между странами. В настоящее время все более усиливается тенденция к унификации предписаний, нормирующих отношения по международным перевозкам, осуществляемым различными видами транспорта. Транспортные конвенции и практика перевозок в отдельных отраслях транспорта допускают выполнение международных перевозок различных видов, каждый из которых имеет свои правовые особенности.

Отношения по международным перевозкам в основном регулируются соглашениями, конвенциями по вопросам транспорта. Эти соглашения обладают рядом особенностей, присущих только им:

- применяются в основном к отдельным видам транспорта; Но есть и общие, например, Таможенная конвенция 1972 года, касающаяся перевозки контейнеров. Она регламентирует контейнерные перевозки на всех видах транспорта, а также в смешанном сообщении.

- нормы транспортных конвенций носят императивный характер и подлежат обязательному применению на территории государства, заключившего соответствующее соглашение.

- важная роль в регулировании международных перевозок отводится внутреннему праву, что обусловлено:

- транспортные конвенции не затрагивают отдельные сферы международных перевозок, что заполняется внутренним правом,

- некоторые конвенции дают рекомендации, предусматривающие издание национальных норм, регулирующих отдельные вопросы.

Кроме того, на каждом виде транспорта существуют свои источники правового регулирования.

Выделяют следующие основные виды международных перевозок: перевозки отдельными видами транспорта и перевозки смешанным транспортом; перевозки грузов, пассажиров, а на железнодорожном транспорте - грузобагажа (товаробагажа); перевозки регулярные (линейные) и нерегулярные; перевозки бесперегрузочные (беспересадочные) и перевозки перегрузочные (пересадочные); перевозки соседские, транзитные и сквозные (круговые, кольцевые); перевозки прямого сообщения, непрямого (ломаного) сообщения, перевозки последовательными перевозчиками и перевозки с переотправкой; пограничные перевозки (железнодорожный транспорт), маятниковые перевозки (автомобильный транспорт).

Регулярными (линейными) перевозками - являются перевозки грузов и пассажиров, которые осуществляются от пункта отправления до пункта назначения продолжительное время на основе двусторонних или многосторонних соглашений.

Нерегулярные перевозки - это международные перевозки грузов и пассажиров, которые осуществляются "от случая к случаю" на основе разовых или краткосрочных двусторонних соглашений.

Бесперегрузочными (беспересадочными) называются международные перевозки, при которых грузы или пассажиры доставляются до места назначения одним и тем же видом транспорта, отправляющимся из пункта отправления, без промежуточных перегрузок (пересадок).

Перегрузочные (пересадочные) международные перевозки - это перевозки, при которых в промежуточных пунктах следования производится перегрузка (пересадка) грузов и пассажиров с одного состава в другой в силу объективной необходимости.

Соседскими называются международные перевозки, при которых грузы и пассажиры доставляются в конечные пункты назначения, расположенные на территории государства - соседа.

В случаях, когда грузы и пассажиры перемещаются через территорию одного или нескольких государств, такие перемещения для этих промежуточных стран являются транзитными международными перевозками.

При сквозных перевозках перевозки грузов и пассажиров осуществляются между пунктами отправления и назначения одного и того же государства через территорию одного или нескольких государств. При автотранспортных перевозках сквозные перевозки принято называть круговыми или кольцевыми.

Прямые международные перевозки осуществляются несколькими перевозчиками на основании одного договора перевозки и оформленные одним перевозочным документом.

При непрямых перевозках заключаются два последовательно оформляемых договора перевозки по правилам внутреннего законодательства.

Международные перевозки последовательными перевозчиками - это перевозки, осуществляемые на основании нескольких договоров перевозки.

Международные перевозки с переотправкой - это перевозки, при которых оформление нового договора перевозки производится на конечном пункте следования груза по первому договору международной перевозки.

Правоотношения между заинтересованными сторонами в транспортном процессе оформляются *договором международной перевозки* грузов, пассажиров, багажа. Заинтересованными сторонами выступают транспортная организация (перевозчик), с одной стороны, грузоотправитель или пассажир - с другой.



*Договор международной перевозки* – перевозка грузов и пассажиров между двумя и более государствами, выполняемая на условиях заключенного между ними международного соглашения. Особенности договора:

- договор регламентируется прежде всего транспортными конвенциями, а при их отсутствии – национальным законодательством;

- присутствие в договоре иностранного элемента.

Особенность договора международной перевозки заключается и в том, что в ходе его исполнения к нему могут применяться различные коллизионные нормы. Например, при отправлении груза следует руководствоваться законом страны отправителя, при выдаче груза в конечном пункте - законом страны назначения. В других вопросах - законом перевозчика или суда. Применимое к международной перевозке право может быть указано в транспортном документе, выданном перевозчиком.

Предметом договора международной перевозки грузов являются услуги по доставке (перемещению в пространстве) товаров от пункта отправления до пункта назначения. Данный договор является: двусторонним; реальным; возмездным.

В договоре международной перевозки конкретизируются права, обязанности и ответственность сторон, определяются наименование, вес груза и другие условия. Данный договор является *реальным*, поскольку перевозчик обязуется перевезти “вверенный ему отправителем груз”. Договор считается заключенным с момента принятия груза к перевозке, кроме случаев предоставления отправителю определенных судовых помещений или всего судна, когда договор считается заключенным уже с момента подписания соглашения между сторонами (чартера) и потому является консенсуальным. *Возмездность* договора предполагает использование услуг транспортных организаций за определенную плату.

*Сторонами* в договоре международной перевозки грузов являются перевозчик и отправитель. В международном торговом мореплавании под перевозчиком понимается “судовладелец или фрахтователь, который вступает в договор перевозки с грузоотправителем” (п. “а” ст. 1 Конвенции об унификации некоторых правил о коносаменте 1924 г.).

*Отправитель* - это лицо, от имени которого груз сдается к перевозке и которое в качестве отправителя указано в перевозочных документах, независимо от того, кто фактически осуществлял отправку и погрузку груза. От отправителя груза необходимо отличать экспедитора, осуществляющего фактическую сдачу груза, но от имени и за счет отправителя, Экспедитор не является стороной в договоре перевозки.

*Получатель* - это лицо, которому по указанию отправителя должен быть выдан груз в пункте назначения. Получатель вправе требовать выдачи ему доставленного груза, а при утрате или повреждении - возмещения стоимости груза. После того как грузополучатель осуществит право на получение груза, у него возникают определенные обязанности: внести провозные платежи, не внесенные отправителем при сдаче груза к перевозке; возместить необходимые расходы, произведенные перевозчиком за счет груза и т.д.

Перевозчик обязан перевезти вверенный ему отправителем груз в пункт назначения, т.е. пункт, где согласно договору международной перевозки и перевозочному документу (накладной, чартеру, коносаменту) груз должен быть принят получателем. Перевозка включает время с момента приема груза к перевозке и до момента его выдачи законному грузополучателю. На протяжении всего этого времени перевозчик несет ответственность за груз.

По законодательству многих зарубежных стран право перевозчика на получение провозной платы возникает после доставки обусловленного груза в пункт назначения. Но стороны могут определить иной порядок оплаты.

Одной из сторон договора международной перевозки, как правило, выступает иностранное юридическое или физическое лицо.

*Международные железнодорожные перевозки.* В 1980 году в Берне было принято Соглашение о ж/д перевозках (сокращенно - Соглашение КОТИФ), участником которого является большинство стран Европы и Азии. Соглашение КОТИФ имеет два приложения:

1. Приложение А - определяет условия перевозок пассажиров (Единые правила МПК);
2. Приложение В - определяет условия перевозок грузов (Единые правила МГК).

В странах Ближнего Востока заключено Соглашение о ж/д перевозке грузов - ТСЛИ.

Страны - бывшие члены СЭВ при осуществлении ж/д перевозок руководствуются принятыми в 1950 году Соглашением о международном грузовом сообщении (СМГС) и Соглашением о международном пассажирском сообщении (СМПС).

Соглашением КОТИФ определены условия перевозок грузов международного сообщения. Железные дороги должны производить перевозку грузов, если соблюдены следующие правила КОТИФ:

1. грузы, нуждающиеся в упаковке, предъявляются в упакованном виде;
2. перевозимые грузы должны иметь соответствующую маркировку;
3. необходимо правильно заполнить транспортные документы.

Общие сроки доставки грузов составляют:

1. для грузов большой скорости - 400 км в сутки;
2. для грузов малой скорости - 300 км в сутки.

Железные дороги вправе устанавливать для отдельных сообщений специальные сроки.

Получатель теряет право требования к перевозчику, если при выдаче груза соответствующий акт не был составлен. В отношении скрытых недостатков допускается требование о составлении акта в течение 7 дней после получения груза.

Перевозчик освобождается от ответственности, если несоблюдение сроков или несвоевременная доставка груза были вызваны обстоятельствами, которых железная дорога не могла избежать и последствия которых не могла устранить.

Соглашением КОТИФ исключено положение, согласно которому железная дорога освобождалась от ответственности за несоблюдение сроков доставки груза, вызванного погрузкой груза в вагон с очевидными для отправителя неисправностями.

В случае несоблюдения сроков доставки груза предел возмещения ущерба установлен в размере 50 франков за 1 кг веса брутто (в качестве расчетной единицы введена единица «специального права заимствования» (СПЗ) МВФ, которая соответствует приблизительно 15 франкам).

Правила КОТИФ предусматривают, что причиненные просрочкой в доставке убытки возмещаются грузовладельцу в пределах трехкратных провозных платежей. В случае несоблюдения сроков доставки груза ответственность железной дороги ограничена при недоказанности убытков в размере 20 франков, а в случае доказанности убытков в размере 40 франков за 1 кг веса.

Имущественная ответственность железной дороги за причинение вреда здоровью пассажира определяется по законодательству той страны, где имел место несчастный случай. Предельный размер такой ответственности перевозчика установлен в размере 200 тысяч франков на 1 потерпевшего.

При просрочке в доставке груза претензии должны заявляться в течение 60 дней с момента получения груза. Претензии и иски могут заявляться только участниками договора перевозки или по их полномочию. К претензии должны прилагаться накладная, а также другие документы. Срок исковой давности установлен в 1 год. При этом течение этого срока приостанавливается на время рассмотрения претензии перевозчиком.

По правилам СМГС предел имущественной ответственности железной дороги не установлен. При несоблюдении сроков доставки груза вред возмещается в пределах его действительной стоимости. Несоблюдение сроков доставки груза должна быть подтверждена коммерческим актом. При просрочке в доставке груза железная дорога уплачивает штраф в определенном проценте от провозной платы.

По правилам СМГС железная дорога освобождается от ответственности за полную или частичную утрату груза, если они произошли:

1. вследствие обстоятельств, которые железная дорога не могла предотвратить или устранение которых от нее не зависело;

2. в результате особых естественных свойств груза, вызвавших его поломку, самовозгорание, внутреннюю порчу и тому подобные последствия;

3. по вине отправителя или получателя, а также вследствие их требований, в силу которых нельзя возложить вину на железную дорогу;

4. по причинам, связанным с погрузкой и выгрузкой груза, если они производились средствами отправителя;

5. вследствие перевозки на открытом подвижном составе груза, допускаемого по правилам отправления к такой перевозке;

6. в результате того, что проводник отправителя или получателя, сопровождающий груз, не принял необходимых мер для сохранения груза;

7. вследствие таких недостатков тары или упаковки, которые не могли быть замечены по наружному виду при приемке грузов к перевозке;

8. по вине отправителя, который сдал к перевозке запрещенные предметы под неправильным, неточным или неполным наименованием;

9. вследствие естественной убыли массы груза в пределах норм, а также вследствие понижения влажности при перевозке и т.д.;

10. в результате того, что отправитель сдал к перевозке грузы, принимаемые к перевозке на особых условиях, под неправильным, неточным наименованием и т.д.

Правилами СМГС предусмотрен 9 месячный срок для предъявления претензий и исков, а по требованиям о просрочке в доставке грузов - 2 месячный срок. Железная дорога обязана рассмотреть претензию перевозчика в 180-дневный срок. На это время течение срока исковой давности приостанавливается. Право на предъявление иска в суд у владельца груза возникнет тогда, когда железная дорога отклонила претензию, либо не дала ответ в установленный срок.

В случаях, если груз следует через страны, осуществляющие ж/д перевозки по правилам СМГС и КОТИФ, то перевозка грузов переоформляется на входных пограничных станциях стран-участниц соответствующих соглашений.

*Международные автомобильные перевозки.* Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов от 19.05.1956 года (Конвенция ЦМР). Таможенная конвенция о международных перевозках грузов с применением книжки МДП от 15.01.1959 года (1978 года - новая редакция - Конвенция МДП-ТИР). Республика Беларусь заключила двухсторонние соглашения с Литвой, Польшей, Болгарией, Молдовой, Украиной и т.д. Данные соглашения устанавливают ряд общих требований для международных автоперевозок:

1. перевозки могут выполняться перевозчиками, которые согласно национальному законодательству допущены к осуществлению такого рода перевозок;

2. перевозки должны осуществляться на основании специальных разрешений, выдаваемых гос. органами;

3. перевозки должны производиться по шоссейным дорогам, открытым для международного автомобильного сообщения;

4. используемые транспортные средства подлежат обязательному страхованию на случай причинения ущерба третьим лицам.

Конвенция ЦМР 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.

Автомобильная накладная является доказательством принятия груза перевозчиком. Она должна содержать следующие реквизиты:

1. место и дата ее составления;

2. имена и адреса отправителя груза, перевозчика и получателя;

3. место и дата принятия груза

4. способ упаковки груза;
5. число мест, провозная плата и т.д.

Перевозчик должен проверить правильность содержащихся в накладной данных о количестве мест, а также внешнее состояние груза и упаковки.

Конвенция МДП-ТИР предусматривает составление особого таможенного документа - книжки МДП. Согласно данной конвенции перевозка грузов должна выполняться в запломбированных транспортных средствах или контейнерах.

При отсутствии в накладной оговорки презюмируется, что груз и его упаковка были внешне в исправном состоянии, и что число грузовых мест соответствует указаниям накладной.

Отправитель имеет право распоряжаться грузом, например, требовать от перевозчика прекращения перевозки, изменения места доставки или получателя. При этом не допускается разбивка грузов.

Если по какой-либо причине выполнение договора является или становится невозможным до прибытия груза к предусмотренному месту доставки, то перевозчик должен запросить инструкцию у лица, уполномоченного распоряжаться грузом. Также необходимо запросить инструкции, если после прибытия груза на место назначения возникают препятствия к его сдаче.

Если получатель отказывается принять груз, то отправитель вправе им распорядиться. Получатель, даже если он отказался от принятия груза, может в любой момент потребовать его сдачи до тех пор, пока перевозчик не получил от отправителя противоположных инструкций.

Перевозчику предоставляется право продать груз, не ожидая инструкций от правомочного по договору лица, в следующих случаях:

- груз является скоропортящимся;
- этого требует состояние груза;
- хранение груза влечет за собой расходы слишком высокие по сравнению с его стоимостью;

в надлежащий срок перевозчиком не было получено инструкций от правомочного по договору лица.

Перевозчик несет ответственность за полную или частичную утрату груза или за его повреждение, произошедшее в промежуток времени между принятием груза к перевозке и его сдачей, а также за опоздание доставки.

Конвенция ЦМР устанавливает случаи освобождения перевозчика от ответственности. В частности, перевозчик освобождается от ответственности, если потеря груза, повреждение или опоздание произошли по вине правомочного по договору лица, вследствие какого-либо дефекта груза или обстоятельств, избежать которые перевозчик не мог и последствия которых он не мог предотвратить. Наличие данных обстоятельств должен доказать перевозчик.

Правомочное по договору лицо может, без предъявления иных доказательств, считать груз потерянным, если он не был доставлен в течение 30 дней по истечении установленного срока или когда срок установлен не был, в течение 60 дней со дня принятия груза перевозчиком.

Если отправитель передает перевозчику опасные грузы, он должен ему указать точно характер представляемой этими грузами опасности, а также необходимые меры предосторожности.

Если эти указания не внесены в накладную, то отправитель или получатель должны доказать, что перевозчик знал о характере этой опасности.

Во время приемки груза коммерческий акт не составляется. Обнаруженные недочеты или повреждения удостоверяются соответствующими отметками на накладной и подписями грузополучателя и перевозчика.

Предел имущественной ответственности перевозчика при несохранности груза установлен в размере 25 франков за 1 кг веса брутто, а при просрочке в доставке груза - в размере суммы провозных платежей.

Конвенцией ЦМР не предусмотрено обязательное предъявление претензии к перевозчику. Общий срок исковой давности - 1 год. Однако в случае злоумышленного поступка или вины,

которая, согласно закону, применяемому разбирающим дело судом, приравнивается к злоумышленному поступку, срок устанавливается в три года.

Срок исчисляется:

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

в случае потери всего груза - с 30 дня по истечении установленного для перевозки срока либо с 60-го дня по принятии груза перевозчиком, если срок перевозки установлен не был;

*во всех прочих случаях по истечении 3-х месяцев со дня заключения договора перевозки.*

*Международные морские перевозки.* В законодательстве многих государств не содержится коллизионных норм, предусматривающих право какой страны подлежит применению к отношениям по морской перевозке грузов. Данные вопросы решаются судебной практикой. В судах Великобритании и Франции применяется закон флага, а в судах Германии - закон места назначения груза. В Польше применяется закон, избранный сторонами. При отсутствии выбора к договору перевозки применяется закон места нахождения перевозчика. По КТМ СССР к договорам морской перевозки, буксировки и страхования применяется закон места заключения договора, если иное не установлено соглашением сторон.

*Морские перевозки разделяют на:*

1. трамповое (нерегулярное) судоходство, при котором судно выполняет одиночные рейсы на переменных направлениях;

2. линейное (регулярное) судоходство. - Это организация работы флота по заранее опубликованному расписанию.

Договором перевозки в линейном судоходстве в большинстве случаев является букинг-нота (booking note). В качестве доказательства наличия договора морской перевозки может использоваться коносамент.

Договором перевозки в трамповом судоходстве является чартер.

Если грузоотправитель сам доставляет груз в порт погрузки, при сдаче груза перевозчику последний (перевозчик) должен выписать расписку в получении груза либо коносамент на принятый к перевозке груз. Когда перевозка осуществляется по формуле "от двери до двери", то при сдаче груза перевозчику им выписывается либо транспортный документ на перевозку до порта погрузки (CMR - накладная, СМГС- накладная и т.д.), либо коносамент на смешанную перевозку.

Букинг - нота представляет собой соглашение грузовладельца с перевозчиком на перевозку какого-либо однородного груза в одном или нескольких судовых помещениях, обычно на линейном судне. Договор перевозки в форме букинг - ноты целесообразнее всего заключить в случаях, когда все риски, связанные с перевозкой, несет белорусская фирма (например, белорусская фирма - импортер заключила контракт на условиях EXW, FCA, FAS, FOB).

Коносамент (BILL of Lading)- это основной документ, которым определяются отношения между грузовладельцем (чаще всего грузополучателем) и судовладельцем. В ст.1 Конвенции ООН о морской перевозке грузов 1978г. (так называемые Гамбургские правила) коносамент рассматривается как документ, который подтверждает договор морской перевозки и прием или погрузку груза перевозчиком и в соответствии с которым перевозчик обязуется сдать груз против этого документа. Коносамент выписывается и при заключении чартера или букинг - ноты .

Коносамент является ценной бумагой и выполняет следующие функции:

доказательства договора перевозки;

расписки перевозчика в приеме груза к перевозке;

товарораспорядительного документа.

В мировой практике выделяют следующие виды коносаментов:

коносамент на груз, погруженный на борт судна ("бортовой" коносамент) выдается после погрузки груза на борт судна;

коносамент на груз, принятый к перевозке выдается после принятия судовладельцем груза к перевозке, но до погрузки его на борт судна. Далее он заменяется на "бортовой" коносамент либо в него вносится отметка о погрузке груза на борт;

чартерный коносамент используется в дополнение к чартеру в трамповом судоходстве;  
линейный коносамент применяется в линейном судоходстве;

сквозной коносамент выдается в тех случаях, когда в порт назначения груз будет доставлен не на том судне, на которое он был погружен в порту отправления. Перевозчик, выдавший сквозной коносамент, отвечает за сохранность груза на всем пути следования, если в договоре не указано иное;

коносамент на смешанную перевозку;

предъявительский коносамент;

ордерный коносамент выдается “приказу” какого - либо лица ( чаще всего отправителя или получателя груза);

именной коносамент выписывается на имя конкретного получателя.

После приема груза на борт судовая администрация выдает грузоотправителю штурманскую расписку. На основании данных штурманской расписки составляется коносамент. Оригинал коносамента дает право его держателю требовать выдачи груза. Перевозчик, выдавший коносамент, несет ответственность за сдачу сохранно перевезенного груза соответственно коносаментным условиям. Коносамент является и товарораспорядительным документом. Он может быть передан другому лицу (продан, заложен и т.п.) Подобная передача равнозначна передаче самого груза.

Чартер (договор фрахтования) - это вид договора перевозки, в соответствии с которым фрахтовщик обязуется предоставить фрахтователю целое судно или одно или несколько судовых помещений для перевозки груза.

*В торговом мореплавании применяются следующие виды фрахтования судов:*

1. фрахтование на один рейс, - по которому судовладелец перевозит груз из одного или нескольких портов отправления в один или несколько портов назначения.

2. фрахтование на последовательные рейсы - применяется при перевозке больших количеств однородного груза в одном и том же направлении несколькими последовательными рейсами;

3. фрахтование по генеральному контракту, - по которому судовладелец обязуется в течение определенного периода времени перевести обусловленное количество груза;

4. фрахтование на условиях тайм чартера - это договор об аренде судна, когда все судно или часть его предоставляется на определенное время в распоряжение фрахтователя для перевозки грузов в любых направлениях. Судовладелец обязан только содержать судно в исправном состоянии и оплачивать содержание экипажа. Фрахтователь несет все остальные расходы и уплачивает арендную плату.

5. фрахтование на условиях димайз-чартера - это договор об аренде судна, когда судовладелец передает его фрахтователю на оговоренный срок вместе с командой. Члены команды становятся служащими нанимателя. Наниматель принимает на себя все расходы по судну, выплачивает зарплату экипажу и арендную плату судовладельцу;

6. фрахтование на условиях бербоут-чартера - это найм судна без экипажа. Фрахтователь несет все расходы по использованию судна и выплачивает арендную плату судовладельцу. Этот вид фрахтования широко используется при приобретении судов в рассрочку.

При фрахтовании только части судна (как правило - при дофрахтовании тоннажа) в качестве договора может использоваться берс - нота, содержание которой практически аналогично содержанию букинг - ноты.

В соответствии с Правилами Гаага - Висби (сокращенное название международной конвенции об унификации некоторых правил о коносаменте 1924г. (Гаагские правила) и Протокола об изменении данной конвенции 1968г. (правила Висби). В 1979г. в них также были внесены изменения) под перевозкой понимается период с момента поступления грузов на борт судна до их выгрузки. В отличие от этого подхода Гамбургские правила (Конвенция ООН о морской перевозке грузов 1978г.) несколько расширили период ответственности судовладельца - это период, в течение которого груз находился в ведении перевозчика в порту отправления, во время перевозки и в порту назначения.

В соответствии с Правилами Гаага-Висби ни перевозчик, ни судно не отвечает за потери или убытки, возникшие вследствие или явившиеся результатом:

действий, небрежности или упущения капитана, члена экипажа, боцмана или служащих перевозчика в судовождении или управлении судном (навигационная ошибка);  
пожара, если только он не возник вследствие действий вины перевозчика;  
рисков, опасностей или случайностей на море или в других судоходных водах;  
непреодолимой силы;  
военных действий;  
действий антиобщественных элементов;  
ареста или задержания властями, наложение судебного ареста;  
карантинных ограничений;  
действий или упущений отправителя или собственника груза;  
забастовок или локаутов либо приостановления или задержки работы по каким - либо причинам полностью или частично;  
восстаний или народных волнений;  
спасания или попытки спасания жизни либо имущества на море;  
потери объема или веса либо другой потери или повреждения, возникших из - за скрытых недостатков, особой природы груза или свойственных грузу дефектов;  
недостаточности упаковки;  
неполноты или недостатков маркировки;  
скрытых недостатков, которые нельзя обнаружить при проявлении разумной заботливости;  
всяких прочих причин, возникших не из-за действий и не по вине перевозчика.

В отличие от Гаагско - Висбийских Гамбургские правила не содержат четкого перечня оснований освобождения перевозчика от ответственности. Исходя из анализа текста Правил можно сделать только некоторые выводы об обстоятельствах, освобождающих перевозчика от ответственности. Например, из числа таких обстоятельств исключена “навигационная” ошибка.

Для определения пределов ответственности за утрату или повреждение груза по Гаагско - Висбийским правилам очень важное значение имеет, какая редакция правил будет применяться к перевозке. В старой редакции пределы ответственности устанавливаются в размере 10 тыс. франков “Пуанкаре” за место или за единицу груза либо 30 франков за 1 кг. веса брутто в зависимости от того, какая сумма выше. Протокол 1979 г. определяет новые единицы расчета пределов ответственности - 666,67 СПЗ за 1 кг. веса брутто в зависимости от того, какая сумма выше.

В соответствии с Гамбургскими правилами ответственность перевозчика ограничивается суммой, эквивалентной 835 СПЗ за место или другую единицу отгрузки либо 2,5 СПЗ за 1 кг. веса брутто в зависимости от того, какая сумма выше.

Следует указать, что ограничение ответственности за утрату или повреждение груза применяется по Гаагско-Висбийским правилам только в том случае, если стоимость груза не заявлена заранее и не внесена в коносамент.

Правила Гаагско - Висби не устанавливают ответственности за просрочку в доставке груза. В Гамбургских правилах ответственность перевозчика за задержку в сдаче груза ограничивается суммой в 2,5 раза кратной фрахту, подлежащему уплате за задержанный сдачей груз, но не превышающей размера фрахта, подлежащего уплате на основании договора морской перевозки.

Таким образом, Гамбургские правила предъявляют более жесткие требования к судовладельцу, чем правила Гаага - Висби. Согласно Гамбургским правилам срок исковой давности устанавливается в 2 года, по Правилам Гаага - Висби - 1 год.

*Международные воздушные перевозки.* Общие правила осуществления международных воздушных сообщений установлены Чикагской конвенцией о международной гражданской

авиации 1944 года (действует в РБ с 04.06.1993 г.). Чикагской конвенцией регулируются следующие вопросы:

1. порядок выполнения полетов и процедура регистрации воздушных судов;
2. задачи и основные принципы деятельности ИКАО (международная организация гражданской авиации);
3. функционирование аэропортов, наземных аэронавигационных средств и служб;
4. порядок регулирования споров.

Установлено, что воздушные суда имеют национальность того государства, в котором они зарегистрированы. Не может считаться действительной регистрация воздушного судна более чем в одном государстве. Однако его регистрация может переходить от одного государства к другому.

Варшавская конвенция для унификации некоторых правил, касающихся международных перевозок 1929 года (действует в Республике Беларусь) - это основная конвенция, регулирующая условия воздушных перевозок пассажиров и грузов.

Согласно Варшавской конвенции договор международной воздушной перевозки оформляется составлением:

1. проездного билета (для пассажиров),
2. багажной квитанции (для багажа пассажира);
3. авиагрузовой накладной (для груза).

Как правило, проездной билет и багажная квитанция объединены в один перевозочный документ, состоящий из нескольких купонов.

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.

Отправитель имеет право распоряжаться грузом в пути; т.е. он может задержать груз, потребовать его выдачи новому получателю и т.п. При этом отправитель груза обязан возместить авиаперевозчику все понесенные в связи с этим расходы.

Багаж и грузы, за исключением вещей при пассажире, должны находиться под охраной авиаперевозчика. Варшавской конвенцией предусмотрена имущественная ответственность авиаперевозчика в следующих случаях:

1. за причинение вреда здоровью пассажира;
2. за сохранность багажа и груза,
3. 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. Потерпевшему не требуется доказывать вину авиаперевозчика. Суд может освободить авиаперевозчика от ответственности или ограничить ее, если будет установлено, что вина потерпевшего явилась причиной вреда или содействовала его наступлению.

Предел имущественной ответственности авиаперевозчика за вред, причиненный здоровью пассажира установлен в 250 тысяч франков.

Предел имущественной ответственности авиаперевозчика за не сохранность багажа и груза установлен в размере 250 франков за 1 кг багажа (груза). В отношении предметов, оставленных пассажирами при себе, ответственность авиаперевозчика ограничивается 5 тысячами франков.

Варшавская конвенция предоставляет право национальным авиакомпаниям повышать установленный предел имущественной ответственности.

В конвенции предусмотрен претензионный порядок урегулирования имущественных споров. В случае установления ущерба заинтересованное лицо должно обратиться с претензией в письменном виде к авиаперевозчику в следующие сроки:

1. по багажу - 7 дней;



2. по грузу - 14 дней;
3. в связи с просрочкой в доставке груза - 21 день.

Несоблюдение данных сроков лишает права на предъявление иска к авиаперевозчику. Для авиаперевозок пассажиров обязательное предъявление претензии к перевозчику не предусмотрено. Пассажир может сразу обратиться в суд с иском.

Исковое заявление о возмещении ущерба может быть подано в суд заинтересованным лицом в течение 2 лет с момента прибытия самолета по назначению или со дня, когда он должен был бы прибыть.

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 место назначения перевозки.

*Перевозки грузов в смешанном сообщении.* Весьма часто международная перевозка грузов от пункта отправления до пункта назначения осуществляется несколькими видами транспорта.

*Международные смешанные перевозки* - это перевозки грузов между пунктами отправления и назначения, разделенными не только расстоянием, но и географическим характером пути, двумя или несколькими видами транспорта на основе одного договора - документа, выданного одним лицом или предприятием, организующим такую перевозку и принимающие на себя ответственность за проведение всей перевозки. Используется также термин "комбинированные" перевозки.

Широкое распространение во многих странах получили контейнерные перевозки как эффективный способ транспортировки грузов от отправителя до склада получателя в смешанном сообщении.

На базе контейнеризации появляется возможность осуществить прямую смешанную перевозку груза буквально "от склада до склада" путем перегрузки в местах стыка различных транспортных систем укрупненного грузового места. В связи с этим традиционному термину "прямая смешанная перевозка" придается узкое специальное значение.

Оно состоит в том, что "смешанная перевозка" означает перевозку, осуществляющуюся на основе единого перевозочного документа и договора, заключаемого между отправителем и оператором. Оператор берет на себя обязанность организовать прямую доставку груза в пункт назначения, как правило, при помощи двух или более видов транспорта, подпадающих под различные правовые режимы.

Ст. 1 Конвенции ООН о международных смешанных перевозках грузов 1980г. (подписание г. Женева) под оператором смешанной перевозки подразумевает любое лицо, которое от своего собственного имени или через другое действующее от его имени лицо заключает договор смешанной перевозки и выступает как сторона договора, а не как агент, или от имени грузоотправителя или перевозчиков, участвующих в операциях смешанной перевозки, и принимает на себя ответственность за исполнение договора.

Существующая практика позволяет выделить следующие особенности смешанной перевозки:

одно предприятие - оператор по договору с отправителем берет на себя всю ответственность за перевозку, осуществляемую им путем привлечения различных видов транспорта;

в договоре не указывается, какими конкретно видами транспорта и по какому маршруту будет осуществляться перевозка;

оператор всегда выступает перед отправителем в роли организатора перевозки и единственного исполнителя на всем ее протяжении. Отправитель не вступает ни в какие правовые отношения с фактическими перевозчиками, которые привлекаются оператором на основе отдельных договоров для осуществления перевозки либо на всей ее трассе, либо на отдельных участках;

оператором не обязательно является транспортное предприятие. Оператором может быть и экспедиторская фирма, специализирующаяся в области транспортировки грузов;

при оформлении договора оператор выдает документ смешанной перевозки, который может быть товарораспорядительным (оборотным) либо выполнять только товаросопроводительную функцию;

груз включает любой контейнер, поддон или подобное приспособление для транспортировки или упаковки, если они представлены грузоотправителем.

Следует отметить, что важнейшие положения, регулирующие современные смешанные перевозки, пока что находят своё отражение только в так называемых типовых (стандартных) документах, Унифицированных правилах, разрабатываемых различными международными судовладельческими, экспедиторскими и торговыми организациями. (Конвенция ООН о международных смешанных перевозках 1980 г. в силу не вступила). Кроме коносаментов на комбинированную перевозку, следует указать на Унифицированные правила для документа комбинированной перевозки 1973 г., принятые Комитетом по контейнеризации международной торговой палаты (ИСС); Общие условия документа комбинированной перевозки (УНИДОК), предложенные ММК в 1973 г.

В момент заключения договора для оператора как организатора смешанной перевозки затруднительно указать, какой вид транспорта будет использоваться. В этом и состоит отличие данного договора от любых других договоров перевозки, из которых уже в момент их заключения со всей определенностью видно, каким видом транспорта будет совершена перевозка. По договору смешанной перевозки оператор берет обязательство совершить перевозку без указания, какой конкретно вид транспорта будет привлечен к ее исполнению. Заранее оговаривается, что могут быть использованы все виды транспорта, либо исходя из конкретных условий, перевозка будет осуществлена одним видом транспорта.

Исходя из вышесказанного, договор смешанной перевозки можно определить как соглашение о перевозке грузов из одной страны в другую, осуществляемой по усмотрению оператора - предприятия, организующего эту перевозку любым видом транспорта на основе выдаваемого им на весь путь следования груза единого перевозочного документа, по которому он берет на себя ответственность за исполнение всей перевозки в целом.

В соответствии со сложившейся практикой к оператору предъявляются следующие основные требования:

оператор должен предлагать отправителям такие условия договора, которые были бы для них не менее выгодными, чем условия, предлагаемые на данном направлении перевозчиком различных видов транспорта по отдельным либо по прямым смешанным договорам перевозки;

он должен обладать достаточной финансовой обеспеченностью, чтобы нести ответственность перед отправителем или получателем за сохранную доставку груза, отвечая, в том числе и за действия привлекаемых им перевозчиков и всех других своих агентов;

он обязан обеспечить перевозку груза на всем ее протяжении собственными либо находящимся под его контролем транспортными средствами либо средствами привлекаемых им перевозчиков других видов транспорта;

контролировать ход перевозки на каждом участке пути и осуществляемой каждой привлеченным видом транспорта с тем, чтобы грузы были быстро и в сохранном виде доставлены в пункт назначения.

По Конвенции 1980 года имущественную ответственность оператора смешанной перевозки презюмируется. При не сохранности груза предел имущественной ответственности оператора установлен в размере 920 СПЗ за место или 2,75 СПЗ за 1 кг. Но если в перевозке не участвует морской перевозчик, то предел имущественной ответственности оператора - 8.33 СПЗ за 1 кг. При просрочке в доставке груза предел имущественной ответственности оператора установлен в размере не более 2,5 перевозных платежей за таможенный груз.

## ТЕМА: ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В МЕЖДУНАРОДНОМ КОММЕРЧЕСКОМ ОБОРОТЕ

Предпосылки правового регулирования инвестиционной деятельности – глобализация – производственно-инвестиционная модель сотрудничества государств. Само слово «*инвестиция*» (англ. - investment) означает «капиталовложение».

Под инвестициями понимаются любое имущество и иные объекты гражданских прав, принадлежащие инвестору на праве собственности, ином законном основании, позволяющем ему распоряжаться такими объектами, вкладываемые инвестором на территории Республики Беларусь способами в целях получения прибыли (доходов) и (или) достижения иного значимого результата либо в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием, в частности: - движимое и недвижимое имущество, в том числе акции, доли в уставном фонде, паи в имуществе коммерческой организации, созданной на территории Республики Беларусь, денежные средства, включая привлеченные, в том числе займы, кредиты; права требования, имеющие оценку их стоимости; иные объекты гражданских прав, имеющие оценку их стоимости, за исключением видов объектов гражданских прав, нахождение которых в обороте не допускается (объекты, изъятые из оборота).

Инвестиции представляют собой особый объект имущественных прав, по поводу которых возникают соответствующие правоотношения, именуемые инвестиционными, являющиеся по своей сути хозяйственно-правовыми. Инвестиции как правовое отношение представляют собой передачу имущества одним лицом - инвестором другому лицу - реципиенту для целей извлечения прибыли. Сущность инвестиций - долгосрочные затраты финансовых, материальных и интеллектуальных ценностей, которые вкладываются государством, юридическими и физическими лицами внутри страны или за рубежом в различные объекты и виды деятельности с целью получения прибыли (дохода) или достижения социального эффекта.

Обычно под *иностранными инвестициями* понимаются материальные и нематериальные ценности юридических и физических лиц одного государства, которые вывезены из этого государства на территорию другого государства с целью извлечения прибыли. Иностранные инвестиции - это материальные и нематериальные ценности, принадлежащие юридическим и физическим лицам одного государства и находящиеся на территории другого государства с целью извлечения прибыли.

Существуют различные классификации инвестиций в целях учета, анализа и планирования. Виды инвестиций:

*в зависимости от характера инвестиций:*

- - неимущественные инвестиции,
- - имущественные инвестиции;

*в зависимости от участия инвестора в управлении объектом инвестирования:*

- - прямые инвестиции,
- - косвенные (портфельные) инвестиции

*в зависимости от источника финансирования:*

- - *государственные инвестиции,*
- - частные инвестиции.

Наиболее часто в юридической литературе проводится деление на прямые и портфельные инвестиции. Прямые инвестиции - это создание совместных предприятий и предприятий, на 100% принадлежащих иностранным инвесторам. Последние прямо и непосредственно участвуют в управлении предприятием. Цель прямого инвестирования - максимальная оптимизация использования средств, минимизация налогов и затрат на посредников. Портфельные инвестиции не предусматривают непосредственного участия в управлении компанией, а предполагают получение иностранными инвесторами дивидендов на акции и ценные бумаги (т.е. на капитал, вложенный в эти предприятия). Портфельные инвестиции отличаются от прямых тем,

что инвестор, приобретая активы в форме ценных бумаг для извлечения прибыли (акции, облигации), получив тем самым права на извлечение прибыли, не имеет возможности осуществить управленческий контроль над предприятием.

Привлекая иностранные инвестиции, каждое государство стремится эффективно использовать в экономике иностранные финансовые ресурсы, новые технологии, передовой управленческий опыт, иностранное оборудование и т.п. Эти преимущества общеизвестны.

*Инвестиционная деятельность* - вложение инвестиций, и осуществление практических действий в целях получения прибыли и/или достижения иного полезного эффекта. При этом инвестирование в создание и воспроизводство основных фондов осуществляется в форме капитальных вложений. Инвестиционная деятельность в международном коммерческом обороте Субъектов инвестиционных отношений строится на основании соглашений государств, заинтересованных как в привлечении иностранных инвестиций, так и в инвестировании других государств.

Современное правовое регулирование в области капиталовложений осуществляется путем сочетания международно-правового и внутреннего (национального) регулирования. В практике международного коммерческого права в качестве источников регулирования инвестиционных процессов принято выделять многосторонние конвенции и договоры, а также двухсторонние инвестиционные соглашения.

Следует различать межгосударственные инвестиционные соглашения, заключаемые государствами, как источник правового регулирования инвестиций и инвестиционные договоры (соглашения), регулирующие непосредственные акты инвестирования. Если в первом случае инвестиционные соглашения имеют нормативный характер (т.е. распространяют свое юридически обязательное значение на неопределенное количество актов инвестирования, которые могут иметь место в будущем, но также, напротив, может быть никогда и не произойдут), то во втором случае инвестиционные договоры являются актами индивидуального характера, которыми устанавливаются конкретные права и обязанности сторон, участвующих в данном договоре с целью привлечения и размещения определенного количества инвестиций. Инвестиционные договоры (как индивидуальные ненормативные акты), как правило, заключаются в соответствии с межгосударственными инвестиционными соглашениями (нормативными актами). В многосторонних международных инвестиционных конвенциях и договорах участвуют три и более государств, которые устанавливают определенный международно-правовой режим инвестирования на территории этих государств. Как правило, наиболее часто многосторонние инвестиционные конвенции и договоры заключаются государствами, расположенными в одной географической зоне и имеющими, таким образом, близкие экономические системы, обусловленные естественными связями между этими странами. Кроме того, немаловажное значение в данном случае имеют отлаженные политические взаимоотношения между соседними государствами, заключающими многосторонние инвестиционные соглашения.

Однако наибольшее распространение в практике международного сотрудничества получили двухсторонние инвестиционные соглашения, заключаемые отдельными государствами.

Правовое регулирование иностранных инвестиций существует как на международном, так и на внутригосударственном уровнях и может осуществляться посредством как региональной, так и универсальной унификации. В структуре правового регулирования инвестиционных отношений можно выделить два уровня: международно-правовой (заключение международных соглашений) и внутригосударственный (основа - национальное законодательство принимающего государства). Международно-правовое регулирование инвестиций осуществляется на универсальном, региональном и двустороннем уровнях.

Руководство по регулированию иностранных инвестиций, разработанное и принятое Мировым банком (1992), предусматривает (ст. 2): "Каждое государство сохраняет за собой право регулировать допуск иностранных частных инвестиций... Государства будут принимать во внимание, что открытый доступ... (при существовании списка ограниченного числа отраслей и

видов деятельности, закрытых для иностранных инвестиций или требующих оценки условий допуска либо лицензирования) является наиболее эффективным решением проблемы правового регулирования иностранных инвестиций". Чаще всего такое регулирование опосредуется путем заключения двусторонних соглашений о защите капиталовложений или об устранении двойного налогообложения.

Причина распространения двусторонних соглашений состоит в том, что двум государствам бывает легче обеспечить единообразное регулирование таких вопросов, как определение круга инвесторов, допуск иностранных физических и юридических лиц к хозяйственной деятельности, закрепление определенного режима для иностранных инвесторов, — чем решать эти вопросы посредством универсальной унификации, учитывая правовые позиции разных государств.

Важное значение для защиты иностранных инвесторов имеют две универсальные международные конвенции, разработанные и принятые в рамках Международного Банка Реконструкции и Развития (МБРР):

Вашингтонская конвенция 1965г. «О порядке разрешения инвестиционных споров между государствами и иностранными лицами» и Сеульская конвенция 1985г. «Об учреждении Многостороннего Агентства по гарантиям инвестиций». Обе международные конвенции насчитывают в числе своих участников около 100 государств и представляют пример унификации международных материально-правовых норм.

Вашингтонская конвенция была принята с целью защиты инвесторов - физических и юридических лиц - от «иммунитета» государства-реципиента (государства, на территории которого находится объект инвестирования). Такая защита предусматривала изъятие инвестиционных споров из юрисдикции национальных судов и передачу их на рассмотрение специально созданного Международного центра по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС). Это было связано с тем, что в случае возникновения различного рода споров, связанных с деятельностью инвестора, последний не был обеспечен возможностью судебной защиты: решение государства, на территории которого зарегистрирован инвестор, является необязательным для государства-реципиента; а беспристрастность судебных органов государства-реципиента, рассматривающих споры в отношении своего государства, по меньшей мере, вызывает сомнение.

В соответствии с Вашингтонской конвенцией в компетенцию МЦУИС входит разрешение правовых вопросов, возникающих непосредственно из инвестиционных отношений между государством - участником Конвенции и инвестором. Основанием для рассмотрения спора является письменное соглашение сторон о передаче спора на разрешение в Центр.

В рамках МЦУИС предусмотрено осуществление двух видов разбирательств: примирительной и арбитражной процедуры. Договаривающееся государство или инвестор, выбрав один из видов указанного разбирательства, должны обратиться с соответствующим заявлением к Генеральному секретарю, являющемуся главным должностным лицом Центра.

Примирительная процедура направлена на достижение соглашения между спорящими сторонами. В том случае, если Примирительная комиссия придет к выводу о том, что соглашение между сторонами маловероятно, она прекращает процедуру и составляет доклад с записью об этом. Комиссия также прекращает работу в случае неявки или отказа одной из сторон от участия в примирительной процедуре.

Таким образом, примирительная процедура мало напоминает судебную систему разрешения споров, поскольку все действия Примирительной комиссии построены на волеизъявлении спорящих сторон. Вместе с тем, умалять значение примирительной процедуры было бы неверным, поскольку авторитет субъектов инвестиционных правоотношений, в том числе и государства-реципиента, не исчерпывается только соблюдением правовых норм.

В отличие от примирительной, результатом арбитражной процедуры является вынесение решения. Решение Арбитража обязательно для спорящих сторон и не подлежит обжалованию, за исключением тех случаев, которые прямо предусмотрены в Конвенции. Каждое государство-участник Конвенции обязано обеспечить исполнение вынесенного Арбитражем решения в

соответствии со своим национальным законодательством, регулирующим исполнение судебных решений.

С точки зрения изучения международного коммерческого права представляет интерес ст. 42 Конвенции, формулирующая нормы о применимом праве. В соответствии с данной статьёй Арбитраж при рассмотрении спора применяет право, указанное сторонами в соглашении. В случае, если соглашение отсутствует, Арбитраж применяет право государства-реципиента, участвующего в споре, а также нормы международного права. Арбитраж не вправе выносить неопределенные решения, ссылаясь на отсутствие правовых норм и, кроме того, при вынесении решения может основываться на «справедливости и доброй совести, если стороны договорятся об этом».

Другой источник по вопросам регулирования иностранных инвестиций - Сеульская конвенция, которая была принята с целью защиты иностранных инвесторов от некоммерческих (политических) рисков. Более действенный способ защиты иностранных инвестиций - это страхование. Сеульская конвенция об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций (МИГА) 1985 г. предоставляет иностранным инвесторам финансовые гарантии путем страхования инвестиций от некоммерческих рисков. Функции МИГА - заключение договоров страхования и перестрахования иностранных инвесторов от некоммерческих рисков.

В Сеульской конвенции закреплено понятие традиционных некоммерческих рисков - это риски, связанные с переводом валют (кроме девальвации местной валюты), экспроприацией или аналогичными мерами, войной, революцией, государственными переворотами и гражданскими беспорядками (кроме террористических актов, направленных непосредственно против владельца гарантий). Кроме традиционных некоммерческих рисков Сеульская конвенция предусматривает покрытие риска нарушения договора со стороны принимающего государства. В соответствии с Конвенцией создана система государственного и частного страхования на национальном уровне, дополненная международной многосторонней системой страхования иностранных инвестиций.

На основании Конвенции была учреждена межгосударственная организация, занимающаяся страхованием инвестиционных рисков - Многостороннее Агентство по гарантиям инвестиций. Согласно Конвенции, инвесторы заключают гарантийные соглашения с Агентством, на основании которых будут осуществляться выплаты денежных компенсаций при наступлении страхового случая. Условием предоставления гарантий является экономическая обоснованность капиталовложений. После выплаты соответствующей компенсации инвестору, Агентство приобретает право требования перечисленных сумм у государства-реципиента.

В Конвенции определяются следующие виды некоммерческих рисков, от наступления которых Агентство страхует:

- 1) перевод валюты (введение государством-реципиентом ограничения на перевод валюты и перевод прибыли, полученной в результате деятельности инвестора, за границу);
- 2) экспроприация или аналогичные меры (любые действия государства, в результате которых инвестор лишается права собственности на свои капиталовложения);
- 3) нарушение договора (речь идет об отказе государства-реципиента от договора с инвестором);
- 4) война и гражданские беспорядки.

Согласно Конвенции, Агентство предоставляет гарантии от некоммерческих рисков, включая совместное и повторное страхование.

*В современных условиях значение международных соглашений в регулировании иностранных инвестиций возросло.*

В условиях интернационализации хозяйственной жизни особое значение для создания благоприятного инвестиционного климата в странах переходной экономики приобрело соблюдение требований международных стандартов. Под стандартами понимаются международные правила, сформулированные в многосторонних и двусторонних соглашениях, в соответствии с которыми государство-участник берет на себя обязательство следовать предусмотренным в международном праве принципам правового регулирования иностранных инвестиций.

Некоторые положения об инвестициях содержатся в Договоре к Энергетической хартии 1994 г., Соглашении о партнерстве и сотрудничестве 1994 г. и в ряде других соглашений. В Договоре к Энергетической хартии 1994 г., участниками которого являются государства СНГ, предусмотрено, что каждая договаривающаяся сторона в соответствии с положениями этого договора поощряет и создает стабильные, равноправные, благоприятные и гласные условия для инвесторов других договаривающихся сторон с целью осуществления капиталовложений на ее территории. Эти условия включают обязательство предоставлять в любое время в отношении капиталовложений инвесторов других договаривающихся сторон справедливый и равный режим. Таким капиталовложениям также обеспечивается максимально постоянная защита и безопасность, и никакая договаривающаяся сторона не должна каким-либо образом препятствовать посредством неоправданных или дискриминационных мер управлению, поддержанию, пользованию, владению или распоряжению ими. Ни в коем случае в отношении таких капиталовложений не должен предоставляться режим менее благоприятный, чем это требуется по международному праву, включая обязательства по договору. Каждая договаривающаяся сторона соблюдает любые обязательства, которые она приняла относительно инвестора или капиталовложения инвестора любой другой договаривающейся стороны (ст. 10 Договора). Сотрудничество России с ЕС направлено на создание благоприятного климата как для отечественных, так и иностранных инвестиций в первую очередь путем улучшения условий защиты инвестиций, перевода капиталов и обмена информацией об инвестиционных возможностях (ст. 58 Соглашения о партнерстве и сотрудничестве 1994 г.).

Принципы, имеющие самое непосредственное отношение к гарантиям в отношении инвестиций, закреплены в таких международно-правовых документах, как резолюции Генеральной Ассамблеи ООН, предусматривающие право государства на национализацию и условия ее проведения (в частности, выплату компенсации собственнику национализированного имущества). К таким договорам относятся международные соглашения, подписанные в результате завершения в 1995 г. уругвайского раунда переговоров, проводимых в рамках ГАТТ, приведших к созданию Всемирной торговой организации (ВТО). Это - Соглашение об инвестиционных мерах, связанных с торговлей (ТРИМС), Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС) и Соглашение о торговых аспектах прав на интеллектуальную собственность (ТРИПС). В этих соглашениях содержатся обязательства государств - членов ВТО по регулированию инвестиций, осуществляемых в форме вложения капитала (вложений в основные фонды действующих или создаваемых предприятий), в форме оказания услуг, в форме новейших технологий и средств индивидуализации товаров и услуг.

Для государств, заинтересованных в притоке иностранных инвестиций, имеет определенное значение участие в многосторонних международных соглашениях, призванных обеспечить защиту прав инвесторов и уменьшить возможные риски в связи с капиталовложениями в других странах. Самым гибким инструментом регулирования инвестиционных отношений являются двусторонние международные соглашения о взаимном поощрении и защите иностранных капиталовложений. Цель таких соглашений - обеспечить на территории одного договаривающегося государства максимальную защиту капиталовложений другого договаривающегося государства, предоставить гарантии беспрепятственного вывоза валютной части прибыли и гарантии от некоммерческих рисков. Например, Соглашение о поощрении и взаимной защите инвестиций в государствах-членах евразийского экономического сообщества (вступило в силу 11 января 2016 г.).

В настоящее время двусторонние международные договоры содержат более подробное регулирование соответствующих отношений, а главное, именно в этих соглашениях.

Любой спор по выбору инвесторов рассматривается:

- 1) Арбитражным институтом Стокгольмской торговой палаты;
- 2) третейским судом *ad hoc*, созданным в соответствии с Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ.

При рассмотрении споров третейский суд принимает решения на основе:

- 1) положений Соглашения;

2) национального законодательства Стороны, на территории которой размещены капиталовложения, включая коллизионные нормы права этой Стороны;

3) норм и общепризнанных принципов международного права.

Инвестированию иностранного капитала в экономику принимающего государства способствуют соглашения об избежании двойного налогообложения. Эти соглашения призваны разделить налоговую юрисдикцию государств, согласовать наиболее важные в налоговом праве термины, установить круг налогооблагаемых доходов и налоговый режим. Все это создает дополнительные гарантии для иностранных инвесторов.

Специальное внутреннее законодательство об иностранных инвестициях имеется в немногих государствах. Прежде всего, такие законы принимались в государствах, особо заинтересованных в притоке иностранных инвестиций, например, в государствах Азии, Африки и Латинской Америки. В большинстве западных государств (США, ФРГ, Франция, Великобритания, Япония и др.) нет специальных законодательных актов об иностранных инвестициях; к ним применяется общее законодательство, регулирующее хозяйственную деятельность, антитрестовское законодательство, налоговое, валютное, банковское и др. В государствах Латинской Америки были приняты специальные законы об иностранных капиталовложениях, устанавливающие порядок перевода прибылей за границу и другие условия иностранных капиталовложений. Например, такой закон действует в Мексике с 8 мая 1973 г.

В большинстве государств отсутствует кодифицированное национальное законодательство об иностранных инвестициях - к ним применяется общее законодательство (антимонопольное, антитрестовское, налоговое, гражданское, валютное, банковское). Специальные законодательные акты об иностранных инвестициях приняты практически во всех государствах и устанавливают порядок инвестирования, правовой режим иностранной собственности, организацию иностранных капиталовложений, режимы иностранных инвестиций, льготы для них, полную и безусловную правовую защиту иностранных инвесторов.

Каждое государство самостоятельно устанавливает порядок допуска иностранного капитала на свою территорию - в одних странах действует разрешительная или лицензионная система (Индия, страны Латинской Америки), в других установлен режим свободного допуска иностранного капитала.

Государства, проводящие политику наиболее активного привлечения иностранного капитала, принимают специальные инвестиционные кодексы (Китай, Польша, Венгрия, Аргентина, Мексика). Повсеместно правовое регулирование иностранных инвестиций осуществляется не коллизионным методом, а непосредственно материально-правовым (в основном с использованием национальных материально-правовых норм).

В Республике Беларусь отсутствует систематизированное инвестиционное законодательство. Правовой базой выступают специальные законы. Правовой режим иностранных инвестиций и деятельности иностранных инвесторов по их осуществлению не может быть менее благоприятным, чем режим для имущества, имущественных прав и инвестиционной деятельности юридических лиц и граждан Республики Беларусь (национальный режим). Изъятия и ограничения деятельности иностранных инвесторов могут быть установлены только в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обороны и безопасности Республики Беларусь. В интересах социально-экономического развития отдельным иностранным инвесторам может быть предоставлен преференциальный режим.

Во внутреннем законодательстве не только Республики Беларусь, но и других стран СНГ проявляется тенденция перехода от принятия специальных законов об иностранных инвестициях (законов о концессионных договорах с иностранными лицами и иных аналогичных актов) к принятию законодательных актов об инвестициях вообще. В этом проявляется стремление к поощрению капиталовложений в реальные сектора экономики независимо от происхождения этих инвестиций.



Законодательство Республики Беларусь в сфере инвестиций основывается на Конституции Республики Беларусь и состоит из Закона Республики Беларусь «Об инвестициях» и иных актов законодательства Республики Беларусь.

Под инвестиционной деятельностью понимаются действия инвестора по вложению инвестиций в производство продукции (работ, услуг) или их иному использованию для получения прибыли (дохода) и (или) достижения иного значимого результата. Она включает в себя как непосредственное вложение инвестиций, так и осуществление организационных, технических, юридических и иных действий, обеспечивающих достижения результатов инвестирования.

Под субъектами инвестиционной деятельности понимаются активно действующие лица, а под объектами - то, на что направлена деятельность субъектов.

Под инвестором понимается лицо (юридические и физические лица, иностранные организации, не являющиеся юридическими лицами, государство в лице уполномоченных органов и его административно-территориальные единицы в лице уполномоченных органов), осуществляющее инвестиционную деятельность. В соответствии со статьей 1 Закона инвесторами признаются:

- граждане Республики Беларусь, иностранные граждане и лица без гражданства, постоянно проживающие в Республике Беларусь, в том числе индивидуальные предприниматели, а также юридические лица Республики Беларусь, осуществляющие инвестиции на территории Республики Беларусь;

- иностранные граждане и лица без гражданства, постоянно не проживающие в Республике Беларусь, граждане Республики Беларусь, постоянно проживающие за пределами Республики Беларусь, иностранные и международные юридические лица (организации, не являющиеся юридическими лицами), осуществляющие инвестиции на территории Республики Беларусь (далее – иностранные инвесторы).

Иностранцами инвесторами в Республике Беларусь признаются:

- иностранное государство и их административно-территориальные единицы в лице уполномоченных органов;

- международные организации;

- иностранное юридическое лицо;

- иностранная организация, не являющаяся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств;

- иностранное граждане;

- физические лица (граждане Республики Беларусь и лица без гражданства), постоянно проживающие за пределами Республики Беларусь.

За инвесторами признаются исключительные права на объекты интеллектуальной собственности.

Кроме того, инвесторы имеют право создавать на территории Республики Беларусь коммерческие организации с любым объемом инвестиций, в любых организационно-правовых формах, предусмотренных законодательством Республики Беларусь, с учетом ограничений, установленных статьей 6 Закона.

Инвесторы при осуществлении инвестиций в приоритетные виды деятельности (секторы экономики) вправе использовать льготы и преференции в соответствии с законодательством Республики Беларусь и (или) международно-правовыми актами, обязательными для Республики Беларусь.

Также, инвестор имеет право на заключение договора (договоров) с Республикой Беларусь, связанного (связанных) с осуществлением инвестиций, в порядке и на условиях, установленных законодательством Республики Беларусь.

В целях создания дополнительных условий для осуществления инвестиций инвестор или инвесторы имеют право на заключение инвестиционного договора с Республикой Беларусь.

В свою очередь, инвесторы обязаны: соблюдать Конституцию Республики Беларусь и принятые в соответствии с ней акты законодательства Республики Беларусь; не предпринимать

действий, являющихся недобросовестной конкуренцией, а также действий (бездействия), направленных на недопущение, устранение или ограничение конкуренции, причинение вреда правам, свободам, законным интересам других лиц; исполнять иные обязанности, установленные законодательством Республики Беларусь.

Самым важным элементом инвестиционного климата в любой стране является реальное обеспечение государством законодательно гарантированных прав инвесторов и стабильности правового регулирования.

Государственное регулирование в сфере инвестиций осуществляется Президентом Республики Беларусь, Правительством Республики Беларусь, республиканским органом государственного управления, осуществляющим регулирование и управление в сфере инвестиций, другими республиканскими органами государственного управления, иными государственными организациями, подчиненными Правительству Республики Беларусь, местными исполнительными и распорядительными органами, государственной организацией, уполномоченной на представление интересов Республики Беларусь по вопросам привлечения инвестиций в Республику Беларусь, в пределах их полномочий в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Законом предусмотрена защита имущества от национализации и реквизиции (ст.12 Закона). Национализация возможна только по мотивам общественной необходимости и при условии своевременной и полной компенсации стоимости национализируемого имущества и других убытков, причиняемых национализацией. Национализация - это огосударствление, т.е. изъятие имущества, принадлежащего инвестору, и передача его государству.

Реквизиция возможна только в случаях стихийных бедствий, аварий, эпидемий, эпизоотий и при иных обстоятельствах, носящих чрезвычайный характер, в интересах общества по решению государственных органов в порядке и на условиях, установленных законом, с выплатой инвестору компенсации стоимости реквизируемого имущества.

Реквизиция - это изъятие имущества у собственника в государственных или общественных интересах с выплатой собственнику стоимости имущества.

Размер компенсации стоимости национализированного или реквизируемого инвестиционного имущества может быть обжалован инвестором в суд.

Споры между инвестором и Республикой Беларусь, возникающие при осуществлении инвестиций, разрешаются в досудебном порядке путем проведения переговоров, если иное не установлено законодательными актами Республики Беларусь. Споры между инвестором и Республикой Беларусь, не урегулированные в досудебном порядке путем проведения переговоров в течение трех месяцев со дня получения письменного предложения об их урегулировании, разрешаются в судебном порядке в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Наибольшие объемы инвестиций из-за рубежа поступают в форме иностранных кредитов, которые предоставляются под гарантии Правительства Республики Беларусь на основании решения Правительства Республики Беларусь по согласованию с Президентом Республики Беларусь. Иностранные кредиты, привлеченные Республикой Беларусь (Правительством Республики Беларусь) и предоставленные юридическому лицу Республики Беларусь на условиях переуступки, приравниваются к иностранным кредитам, полученным под гарантии Правительства Республики Беларусь.

Таким образом, в рамках внутреннего (национального) законодательства осуществляется комплексное регулирование иностранных инвестиций. Их положение определяется нормами конституционного, административного, налогового, таможенного, гражданского, земельного и иного законодательства.

## **ТЕМА: ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ СПОРОВ**

В сфере международных коммерческих отношений традиционным способом разрешения споров является *международный коммерческий арбитраж* (international commercial arbitration). Общеизвестно, что этот институт завоевывает все более прочные позиции в области международной юрисдикции частных коммерческих споров.

Термином «международный коммерческий арбитраж» обозначаются три взаимосвязанных понятия, отражающих различные аспекты единого социального явления. Во-первых, под международным коммерческим арбитражем подразумевается определенный механизм разрешения споров между коммерсантами различных государств, совокупность средств и способов, посредством которых устраняется коллизия в материально-правовых отношениях. Во-вторых, данный термин означает учреждение, которое создается для рассмотрения и разрешения споров, вытекающих из международных коммерческих отношений. В данном случае речь идет о конкретных арбитражных учреждениях, создаваемых при определенных организациях (как правило, при национальных торгово-промышленных палатах) либо создаваемых для разрешения конкретного спора (суды *ad hoc*). И в третьих, международным коммерческим арбитражем называют состав третейского суда, конкретный состав арбитров, рассматривающих конкретный спор гражданско-правового характера.

В связи с изложенным понятие коммерческого арбитража необходимо трактовать по-разному, в зависимости от контекста, в котором употребляется данный термин. Однако отметим, что многозначность термина «международный коммерческий арбитраж» не является непреодолимым препятствием к его изучению как единого правового явления.

Современные тенденции международного арбитражного регулирования свидетельствуют о том, что имеют место весьма существенные особенности правового регулирования процедуры рассмотрения споров международными коммерческими арбитражами. Эти особенности предопределяются тем, что правовое регулирование международного коммерческого арбитража имеет трехуровневый характер: во-первых, применяются нормы международного частного права, во-вторых, нормы национального законодательства; в-третьих, как правовой источник урегулирования процедуры арбитражного разбирательства весьма существенное значение имеют соглашения, заключаемые между сторонами, передающими спор на разрешение третейского суда.

Разноуровневость нормативных систем регулирования международного коммерческого арбитража повлекла возникновение концепции международного взаимодействия национально-правовых систем, суть которой заключается в допущении возможности двух правовых режимов коммерческого арбитража - международного и внутреннего. Следует признать, что современные тенденции образования нормативной системы регулирования международного коммерческого арбитража свидетельствуют о том, что основными источниками такого регулирования являются правовые акты, имеющие международно-правовой характер.

Что касается «внутренних» нормативных актов, принимаемых конкретными государствами по вопросам регулирования международного коммерческого арбитража, то эти акты как правило, соподчинены международным источникам права, хотя и с весьма существенными оговорками (особенно в сфере признания и исполнения решений международного арбитража). Указанная тенденция не имеет абсолютного характера, но именно она отражает все возрастающую роль актов международного характера в урегулировании основ арбитражного разбирательства и разрешения споров между предпринимателями различной национальной принадлежности.

Кроме того, нельзя недооценивать роль соглашений, заключаемых сторонами, в качестве источников регулирования деятельности международного коммерческого арбитража. Именно в арбитражном соглашении стороны способны установить иные процедурные правила, не известные нормативным актам, но, конечно же, при условии, что таковые правила не

противоречат императивным требованиям международного и «внутреннего» законодательства, регулирующего вопросы международного коммерческого арбитражирования.

Среди международных актов, регулирующих деятельность международного коммерческого арбитража, выделяются три типа актов: международные конвенции, двусторонние международные договоры, международные документы ненормативного характера.

К числу наиболее значимых многосторонних соглашений по вопросам коммерческого арбитража следует отнести следующие: Женевский протокол об арбитражных оговорках 1923 г. (утратил силу), Женевскую конвенцию об исполнении иностранных арбитражных решений 1923 г. (утратила силу), Нью-Йоркскую конвенцию о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений 1958 г., Европейскую конвенцию о внешнеторговом арбитраже 1961 г., Конвенцию о разрешении инвестиционных споров между государствами и иностранными лицами 1965 г. (Вашингтонская конвенция), Европейскую конвенцию о единообразном законе об арбитраже 1966 г., Московскую конвенцию о разрешении арбитражным путем гражданско-правовых споров, вытекающих из отношений экономического и научно-технического сотрудничества 1972 г. (ее юридическая сила в настоящее время вызывает споры), Межамериканскую конвенцию о международном коммерческом арбитраже 1975 г. (Панамская конвенция), Конвенцию об учреждении многостороннего агентства по гарантиям инвестиций 1985 г. (Сеульская конвенция), Амманскую Арабскую конвенцию о коммерческом арбитраже 1987 г., заключенное в рамках Содружества Независимых Государств Соглашение о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности 1992 г., Договор к Европейской энергетической хартии 1994 г. и др. Российская Федерация является участником некоторых из названных конвенций.

Регулирование вопросов международного коммерческого арбитража осуществляется и путем заключения между государствами двусторонних договоров по вопросам разрешения споров между предпринимателями договаривающихся сторон. Такие договоры, как правило, устанавливают сферу применения международного коммерческого арбитража, принципы третейского разбирательства, основные положения коммерческого арбитражирования, вопросы взаимного признания и исполнения решений, принимаемых международными коммерческими арбитражами. Причем указанные двусторонние соглашения могут устанавливать как общие основания правового регулирования деятельности международных коммерческих институтов, разрешающих споры между предпринимателями этих стран, так и быть направленными на установление правил разбирательств в определенных сферах правоотношений (наиболее часто такие соглашения имеют место при заключении договоров о поощрении и взаимной защите капиталовложений, инвестиций).

Особенно важное значение приобретают двусторонние договоры при исполнении решений, принимаемых международными коммерческими арбитражами. Этими договорами могут быть предусмотрены иные юридические механизмы исполнения решений арбитражей, нежели те механизмы, которые закреплены в Нью-Йоркской конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений 1958 г. Это дает возможность сторонам прибегать к альтернативным способам исполнения решения (как на основе двустороннего международного договора, так и на основе Нью-Йоркской конвенции 1958 г.), что рассматривается исследователями как преимущество для сторон, передающих споры на рассмотрение международного арбитража.

К международным источникам ненормативного характера в области международного коммерческого арбитража относятся в первую очередь те документы, которые разработаны Комиссией Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ). Таковыми актами являются Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ (1976), Примирительные правила ЮНСИТРАЛ (1980), Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном коммерческом арбитраже (1985), Комментарии ЮНСИТРАЛ по организации арбитражного разбирательства (1996). Указанные документы, не будучи общеобязательными с формально-юридической точки зрения, несомненно оказывают весьма существенное влияние на развитие международного коммерческого арбитражирования как модельные акты, рекомендуемые

Организацией Объединенных Наций и на которые ориентируются конкретные арбитражные учреждения при разработке собственных правил и регламентов третейского разбирательства. Это связано с авторитетностью органа, рекомендуемого модельный акт к применению, а также с пониманием развитыми государствами необходимости опираться на унификацию процедур международного коммерческого разбирательства.

Например, Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном коммерческом арбитраже 1985 г. стимулировал в большинстве европейских государств и во многих государствах иных континентов (Австралия, Австрия, Бахрейн, Бельгия, Англия, Уэльс, Индия, Перу, Оман, Новая Зеландия, Зимбабве, Северная Ирландия, Финляндия, Франция, Германия, Голландия, Ирландия, Италия, Испания, Швеция, Швейцария, Россия, Сингапур, Египет, некоторые штаты США и др.) реформу «внутреннего» законодательства различных государств о международном коммерческом арбитраже. В свою очередь, это привело к унификации норм «внутренних» законов, регулирующих порядок разбирательства споров международными коммерческими судами.

Национальное законодательство о международном коммерческом арбитраже, как правило, базируется на критерии, согласно которому участниками подчиненных сфере действия данного законодательства споров могут быть лица, одно из которых имеет местонахождение в государстве, принявшем данный закон, а другое - за его пределами. Это дает возможность государствам осуществлять контроль за деятельностью третейских судов, разрешающих международные коммерческие споры. Такое положение дел оправдано, ибо государство не может отказаться от тех или иных форм контроля за признанием и исполнением на их территории решений, принимаемых международным коммерческим арбитражем.

Одна из основных дилемм, стоящих перед законодателем при урегулировании международного коммерческого арбитражного разбирательства, заключается в том, чтобы решить основной вопрос - применить принцип равенства правового режима «внутреннего» третейского разбирательства и международного коммерческого арбитража или отказаться от принципа равенства. С юридико-технической точки зрения это выглядит как принятие одного закона, регулирующего деятельность третейских судов, рассматривающих как международные, так и внутренние споры, либо принятие законов, направленных на различную регламентацию этих двух видов третейского разбирательства.

В Республике Беларусь законодатель пошел по второму пути, приняв Закон «О международном арбитражном (третейском) суде» (1999) и Закон «О третейских судах» (2011). Такой подход представляется оправданным, поскольку в регулировании деятельности международного коммерческого арбитража отечественный законодатель ориентируется на международные унификационные тенденции, имеющие по сравнению с «внутренним» арбитражем существенные особенности, которые, в свою очередь, обуславливают применение специфических правовых конструкций.

*Соглашения между сторонами как правовая основа регулирования международного коммерческого арбитражного разбирательства.* Значение арбитражного соглашения определяется не только тем, что стороны сами определяют альтернативную юрисдикцию возникших между ними споров. В соглашении между сторонами могут быть предусмотрены правила рассмотрения спора, а также порядок принятия решения по результатам третейского разбирательства. Обусловлено это тем, что, фундаментальным принципом функционирования, международного коммерческого арбитража является принцип автономии воли сторон, проходящий красной нитью через данное общественное явление и содержащий в себе тенденции его дальнейшего развития в будущем.

Таким образом, соглашение о передаче спора на рассмотрение международного коммерческого арбитража является важнейшим источником регулирования его деятельности по разрешению конкретных споров. Особенно явно это проявляется в тех случаях, когда стороны устанавливают непосредственные процедуры рассмотрения спора, передаваемого на рассмотрение третейского суда. В этом качестве договорные правила, установленные сторонами, имеют приоритет и перед нормативными источниками, если не противоречат их императивным предписаниям.

*Институционные (институциональные) арбитражи и арбитражи ad hoc.* В зависимости от характера коммерческого арбитража принято выделять два его вида - институционные (институциональные) арбитражи и арбитражи ad hoc (на данный случай).

*Институционные* арбитражи создаются в качестве постоянно действующих учреждений, рассматривающих споры между предпринимателями различной государственной принадлежности. Наибольшее распространение в практике третейского разбирательства получают именно институционные коммерческие арбитражи. Это объяснимо соображениями практической выгоды и стабильности постоянно действующих арбитражных учреждений, которые приобретают авторитет в течение многих лет упорной работы. Подобного рода третейские суды образуются в виде постоянно действующих арбитражных учреждений и, как правило, функционируют при национальных торгово-промышленных палатах. Институционные арбитражи действуют на основании собственных регламентов и правил, которые разрабатываются в соответствии с типовыми (модельными) регламентами и правилами, рекомендуемыми Комиссией Организации Объединенных Наций по праву международной торговли - ЮНСИТРАЛ (UNCITRAL).

К числу наиболее авторитетных и известных международных коммерческих арбитражей относятся Американская арбитражная ассоциация, Международный арбитражный суд Международной торговой палаты в Париже (МТП), Лондонский международный арбитражный суд, Арбитражный институт торговой палаты в Стокгольме, Международный арбитражный суд Федеральной палаты экономики Австрии, Арбитражная комиссия при Центральной торговой палате Финляндии, Международный центр по разрешению инвестиционных споров, состоящий при Всемирном банке (ICSID), Центр арбитража и медиации Всемирной организации интеллектуальной собственности (WIPO). В России авторитетом пользуются Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате Российской Федерации (МКАС) и Морская арбитражная комиссия при Торгово-промышленной палате Российской Федерации (МАК). В Республике Беларусь создан Международный коммерческий арбитраж при БелТПП. Деятельность указанных арбитражных учреждений регулируется, как правило, законами соответствующих государств пребывания, а также принимаемыми этими организациями либо организациями, при которых они созданы, регламентами и положениями.

Арбитражи ad hoc являются «разовыми» арбитражами или, иными словами, арбитражами, создающимися для рассмотрения конкретного единичного спора. Поскольку арбитражи ad hoc создаются в каждом конкретном случае при возникновении спора, то насущной является проблема определения правил, в соответствии с которыми данный арбитраж должен рассматривать переданный на его разрешение спор. Бремя определения этих правил лежит на сторонах. Одним из оптимальных способов, который позволяет сторонам избежать непростой процедуры самостоятельного разрешения спора, является присоединение к регламенту или правилам какого-либо известного коммерческого арбитража. Однако все большее распространение получают способы определения правил разбирательства в арбитражах ad hoc на основании специально разработанных для этих целей модельных регламентов - Арбитражного регламента Европейской экономической комиссии (1963) и Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ (1976), единогласно одобренного к применению Генеральной Ассамблеей ООН.

*Арбитражное (третейское) соглашение.* Под арбитражным соглашением понимается договор заинтересованных сторон о передаче возникшего между ними спора на разрешение международного коммерческого арбитража. Термин «соглашение» является синонимом термина «договор»; при этом на формирование этого понятия весьма существенно сказывается цивилистическая теория. В этой связи невозможно отрицать того, что третейское соглашение, при всей многоаспектности этого понятия, не может не нести в себе «цивилистических» черт. С этой точки зрения при анализе понятия третейского соглашения исследователь должен определиться с предметом этого договора. Предмет третейского соглашения «состоит в действиях, связанных с рассмотрением и разрешением споров участников гражданских правоотношений третейским судом»<sup>1</sup>. Практически это означает, что если стороны при заключении третейского соглашения не достигли согласия о его предмете, т. е. о том, что спор

передается на рассмотрение и разрешение международного коммерческого арбитража, то такое соглашение рассматривается как незаключенное.

Третейское соглашение, будучи сделкой, в то же время с момента вступления в законную силу влечет существенные процессуальные последствия. Заключая третейское соглашение, стороны приобретают определенные процессуальные права и одновременно принимают на себя определенные процессуальные обязанности. Совокупность этих прав и этих обязанностей сводится к подчинению заинтересованными сторонами возникшего или могущего возникнуть между ними спора юрисдикции негосударственного учреждения, каковым является международный коммерческий арбитраж. В то же время, заключая третейское соглашение, стороны принимают на себя и риски, связанные с рассмотрением дела третейским судом. К примеру, таковым риском является ограниченная возможность обжалования решения, принимаемого третейским судом, так же как и ограниченная возможность приведения такого решения к исполнению с использованием государственных принудительных механизмов.

Третейское соглашение является основополагающим пунктом арбитражного процесса. Без третейского соглашения арбитражное (третейское) разбирательство начато быть не может. Таким образом, арбитражное соглашение суть предпосылка возникновения процессуальных правоотношений между сторонами третейского разбирательства.

Практика и теория третейского разбирательства выделяют три вида третейских соглашений - *арбитражный договор, арбитражная оговорка и третейская запись*. Под *арбитражным договором* понимается самостоятельное соглашение между заинтересованными лицами, в соответствии с которым они договариваются о третейском разбирательстве споров, которые могут возникнуть в связи с исполнением или толкованием какого-либо материально-правового договора, заключенного этими же лицами. *Арбитражная оговорка*, или *оговорка об арбитраже* (clause compromissoire), - это включенное в текст основного договора, регулирующего материально-правовые отношения сторон, условие о третейском разбирательстве споров, которые могут возникнуть в связи с данным договором в будущем. Под *третейской записью* (в соответствии с зарубежной терминологией часто именуемой как «компромисс» - от франц. compromis) понимается текстуально независимое от основного договора соглашение между сторонами о третейском разбирательстве уже возникшего между ними спора. Следует отметить, что приведенная классификация арбитражных соглашений не имеет принципиального юридического значения, поскольку все указанные виды соглашений легальны, т. е. не противоречат действующему законодательству, а также влекут однообразные правовые последствия, заключающиеся в том, что стороны собственным усмотрением изымают гражданско-правовой спор из юрисдикции государственного суда и передают его на рассмотрение негосударственного третейского суда. Таким образом, с точки зрения третейского процесса не имеет значения то обстоятельство, в каком виде заключено третейское соглашение - арбитражного договора, арбитражной оговорки или третейской записи.

Относительно правовой природы третейского соглашения в юридической теории высказаны различные точки зрения; одна из них именуется *доктриной «автономности третейской оговорки»*. Согласно этой доктрине третейская оговорка (третейское соглашение) признается независимой от иных условий договора, т. е. от условий материально-правового характера. Практическое значение этот тезис имеет в связи с возможной недействительностью первичного договора: недействительность такой сделки сама по себе не влечет недействительности третейской оговорки. Точно так же недействительность третейского соглашения не влечет недействительности основного договора. Таким образом, даже если между сторонами возникает спор относительно содержащего третейскую оговорку договора, который является недействительным, спор подлежит разрешению третейским судом.

Для практики третейского разбирательства важное значение имеют условия действительности арбитражного соглашения. Соглашение рассматривается как недействительное, если не соблюдены требования о допустимости спора как предмета третейского разбирательства, о его форме и содержании, о правоспособности

(правосубъектности) сторон, заключивших третейское соглашение, о добровольности их волеизъявления, о его соответствии их внутренней воле.

*Процедуры международного коммерческого арбитража.* Процедуры деятельности международных коммерческих арбитражей регулируются регламентами и правилами соответствующих институциональных третейских учреждений. Стороны, заключив соглашение о передаче спора на разрешение конкретного коммерческого арбитража, присоединяются к установленным в нем регламентам и правилам. Вместе с тем это не лишает заинтересованных лиц права установить собственные процедуры третейского разбирательства, заключив соответствующее соглашение. Таким образом, нормы, установленные регламентами и правилами постоянно действующих международных коммерческих арбитражей, не являются императивными (за исключением некоторых норм) для лиц, обращающихся в эти третейские суды с просьбой о разрешении спора.

Процедуры в судах *ad hoc* несколько иные, нежели в институциональных третейских судах. Поскольку в судах *ad hoc* не существует заранее установленных процедур третейского разбирательства, то на сторонах лежит бремя установления соответствующих правил. В противном случае третейское разбирательство просто не состоится. Впрочем, и при рассмотрении спора в судах *ad hoc* стороны могут определить процедуру третейского разбирательства, избрав эффективный способ: присоединиться к правилам или регламенту определенного институционального коммерческого арбитража.

Несмотря на то что регламенты и правила международных коммерческих арбитражей содержат различные по содержанию нормы, регулирующие процедуры третейского разбирательства, тем не менее существуют определенные характерные для любых третейских судов этапы третейского судопроизводства.

Решение по делу является актом, которым завершается третейское разбирательство по существу рассмотрения спора. Путем принятия решения осуществляется защита нарушенного права либо устраняется неопределенность в материальных правоотношениях, переданных на рассмотрение третейского суда. В этом заключается схожесть между решением, принимаемым третейским судом, и решением, принимаемым компетентным государственным судом. Решение по делу принимается только после исследования всех обстоятельств дела. Это означает, что, если после рассмотрения дела в процессе совещания о принятии решения международный коммерческий арбитраж придет к выводу о том, что не все обстоятельства оказались исследованными, он обязан возобновить третейское разбирательство и продолжить выяснение обстоятельств, имеющих значение для правильного и справедливого разрешения дела.

Решение международного коммерческого арбитража принимается большинством голосов третейских судей, которые входят в состав суда, рассматривающего и разрешающего спор. Арбитр, не согласный с мнением большинства третейских судей, не вправе уклониться от подписания решения, хотя и вправе изложить свое особое мнение в письменной форме. Это особое мнение третейского судьи должно быть доведено до сведения сторон, участвующих в деле, и приобщено к материалам рассмотренного дела. Форма, в которой происходит принятие решения, заключается в составлении и подписании третейскими судьями соответствующего текста (при этом допускается подписание арбитрами как полного текста третейского решения, так и только его резолютивной части).

В соответствии с общепризнанными принципами международного коммерческого арбитражного решения арбитражного (третейского) суда является окончательным. Это не означает, что такое решение остается вне какого-либо контроля со стороны государства, на территории которого оно подлежит исполнению. Однако процедура оспаривания решений третейских судов весьма существенно отличается от процедур пересмотра решений, принимаемых государственными судами. Главными особенностями контроля за решениями арбитражных (третейских) судов являются: 1) предоставление контрольных функций в установленных законом пределах государственным судам, т. е. иной — официальной ветви юрисдикции; 2) ограничение возможностей пересмотра главным образом формальными поводами; при этом, как правило, государственным судам запрещено пересматривать решения



коммерческих арбитражей по существу; они вправе не признать арбитражные решения только по формальным основаниям процессуального характера и обладающих признаками существенного нарушения правовых норм, прав участников процесса и третьих лиц; 3) контроль за решениями коммерческих арбитражей государственными судами, как правило, осуществляется в рамках ходатайств о принудительном исполнении арбитражных решений. По своему характеру пересмотр государственными судами решений третейских судов существенно отличается от апелляционного, кассационного, надзорного или ревизионного пересмотра, т. е. от тех форм пересмотра судебных актов, на которых базируется система государственной юстиции. Государственные суды, установив, что решение международного коммерческого арбитража не соответствует закону, не вправе принимать нового решения по делу, а вправе лишь констатировать его незаконность и отказать в выдаче исполнительного листа, либо — в некоторых случаях — направить дело на новое рассмотрение в тот же третейский суд. Более того, в законодательстве некоторых государств, в которых регулируются вопросы проверки решений международных коммерческих арбитражей, существуют положения, согласно которым стороны могут договориться о том, что решение международного арбитража является окончательным и вообще не подлежит проверке со стороны государственного суда. В то же время большинство государств, формулируя нормы о контроле со стороны национальных государственных судов за решениями международного коммерческого арбитража, исполняемыми на территории данного государства, оставляют место для возможности отмены либо отказа в принудительном исполнении такого решения вследствие его противоречия «публичному порядку», «основополагающим правовым принципам» данного государства.

Наряду с разрешением международных коммерческих споров третейскими судами (международными коммерческими арбитражами) в последние годы в международной коммерческой практике все более активно применяются *посреднические согласительные (примирительные) процедуры* (ПСП), которые в юридической литературе относят к альтернативным способам разрешения споров (*alternative disputes resolution*). Посредничество, осуществляемое в целях урегулирования разногласий между участниками экономических отношений, в международной юридической литературе принято называть медиацией (*mediation*). Самых же посредников, выполняющих посреднические примирительные функции, называют медиаторами (*mediator, mediators*). В официальных международных документах используется также понятие международной коммерческой согласительной процедуры, которое по своему смысловому значению адекватно понятию посредничества или медиации. Посредничество — достаточно гибкая форма урегулирования споров, можно даже сказать универсальная форма, поскольку урегулирован путем посредничества может быть, в принципе, любой экономический (коммерческий) спор. Не существует каких-либо ограничений или препятствий, которые не позволяли бы урегулировать во внесудебном порядке споры любых категорий, возникающих в сфере международных экономических отношений.

Универсальность посредничества сочетается с относительной простотой и дешевизной этого способа разрешения споров: посредничество не является институциональной формой и потому не требует какой-либо определенной организационной обособленности, в связи с чем затраты участников спора на оплату услуг посредника, как правило, гораздо ниже по сравнению с судебными издержками и затратами на оплату третейских сборов.

У посредничества имеются некоторые черты, напоминающие судебные и арбитражные процедуры: ведь судопроизводство по гражданским делам направлено не только на разрешение спора путем вынесения решения, но и на урегулирование спора путем заключения сторонами мирового соглашения. Тем более такая направленность характерна для третейских судов. Так, рассмотрение спора в международном коммерческом арбитражном суде может завершиться заключением сторонами мирового соглашения; в этом случае решение арбитража выносится на условиях, согласованных сторонами.

Посредничество сходно с третейским судом *ad hoc*: в отличие от постоянно действующих (институциональных) третейских судов и арбитража *ad hoc*, и посредники не конституируются в виде учреждения с юрисдикционными полномочиями по разрешению гражданско-правовых

споров. В то же время между арбитражем ad hoc и посредничеством имеются существенные различия. Во-первых, арбитраж ad hoc в виде фигуры конкретного гражданина - специалиста, согласного быть арбитром в конкретном споре, появляется лишь тогда, когда к нему с соответствующей просьбой обращаются участники спора; посредник же позиционируется как таковой еще до обращения к нему, он предлагает свои услуги в качестве посредника любому и каждому субъекту предпринимательской деятельности; посредник является одним из профессиональных участников рынка правовых услуг. Во-вторых, арбитраж ad hoc, призван разрешать коммерческие споры; хотя в процессе разбирательства спора арбитражем ad hoc спорящими сторонами может быть заключено мировое соглашение, все же стороны передают спор на рассмотрение арбитража ad hoc так же, как и на рассмотрение институционального третейского суда, в целях разрешения спора и получения решения по делу. К посреднику же стороны спора обращаются не в целях вынесения решения, а в целях урегулирования разногласий по спору, примирения и достижения мирового (примирительного) соглашения с тем, чтобы не обращаться в суд или третейский суд.

Таким образом, посредничество в международных коммерческих спорах, именуемое в международной практике медиацией, - это осуществляемая вне каких-либо институциональных организационно-правовых форм деятельность лиц, называемых посредниками (медиаторами), не имеющих юрисдикционных полномочий, направленная на урегулирование разногласий, возникающих между участниками коммерческого оборота, путем примирения спорящих сторон и достижения мирового (примирительного) соглашения.

## **ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ**

### **Тематика и задания семинарских занятий по учебной дисциплине «Международное коммерческое право»**

#### **ТЕМА. МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ ДОГОВОР**

1. Понятие международного коммерческого договора.
2. Порядок заключения международной коммерческой сделки (оферта и акцепт). Выбор и применение права по вопросам содержания международного коммерческого договора.
3. Форма заключения и содержание международного коммерческого контракта. Особенности заключения международного коммерческого контракта в электронной форме.
4. Типизация включаемых во внешнеэкономический договор условий в соответствии со сводами единообразных правил. Документы и процедуры, сопровождающие международный коммерческий контракт (регистрация в банке, статистическая декларация, грузовая таможенная декларация, инвойс и др.).

#### **ТЕМА. МЕЖДУНАРОДНАЯ КУПЛЯ-ПРОДАЖА ТОВАРОВ**

1. Понятие, виды и особенности международной купли-продажи товаров. Договор международной купли-продажи в практике Республики Беларусь, других государств и в международно-правовых актах. Особенности содержания обязательств, вытекающих из договора международной купли-продажи.
2. Понятие, виды и формы унификации международной торговли. Торговые обычаи. *Lex mercatoria*. Базисные условия международной купли-продажи. Международные правила толкования торговых терминов (ИНКОТЕРМС-2010). Типовые контракты и их роль в регулировании международной купли-продажи.
3. Особенности правового регулирования международной электронной торговли. Типовой закон ЮНСИТРАЛ «Об электронной торговле». Правовое регулирование электронной торговли в Республике Беларусь. Понятие и юридическая сила электронного документа. Функции и значение электронной цифровой подписи. Исковая давность.

#### **ТЕМА. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ РАБОТ И ОКАЗАНИЮ УСЛУГ В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

1. Общая характеристика правового регулирования международной деятельности по выполнению работ и оказанию услуг. Виды международной деятельности по выполнению работ и оказанию услуг.
2. Договоры в сфере международной деятельности по выполнению работ и оказанию услуг.
3. Договор подряда как разновидность международной деятельности по выполнению работ и оказанию услуг. Особенности правового регулирования международного договора подряда в различных странах.
4. Договор о доверительном управлении имуществом как разновидность международной деятельности по выполнению работ и оказанию услуг. Особенности правового регулирования международного договора о доверительном управлении имуществом в различных странах.
5. Договор поручения как разновидность международной деятельности по выполнению работ и оказанию услуг. Виды международного договора поручения. Особенности правового регулирования международного договора поручения в различных странах.
6. Договор комиссии как разновидность международной деятельности по

выполнению работ и оказанию услуг. Отличие от агентского договора. Особенности правового регулирования международного договора комиссии в различных странах.

7. Понятие международного факторинга. Типы международного факторинга. Разновидность факторинга – форфейтинг. Особенности правового регулирования договора международного факторинга в различных странах.

8. Международный консалтинг. Типы международного консалтинга. Особенности правового регулирования договора международного консалтинга в различных странах.

9. Международные логистические услуги. Правовая основа международной логистической деятельности.

### **ТЕМА. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ПРАВАМИ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

1. Виды результатов интеллектуальной деятельности (интеллектуальной собственности), подпадающих под международное правовое регулирование.

2. Договорные формы международной торговли правами на результаты интеллектуальной деятельности.

3. Лицензионный договор. Особенности правового регулирования лицензионного договора в различных странах.

### **ТЕМА. МЕЖДУНАРОДНОЕ КОММЕРЧЕСКОЕ ПОСРЕДНИЧЕСТВО**

1. Понятие международного коммерческого посредничества. Формы международного коммерческого посредничества.

2. Агентский договор как разновидность международной деятельности по выполнению работ и оказанию услуг. Понятие международного агентского договора и его отличительные признаки. Особенности правового регулирования международного агентского договора в различных странах.

3. Международное коммерческое представительство. Договор международного коммерческого представительства. Особенности правового регулирования договора международного коммерческого представительства в различных странах.

4. Международный договор консигнации и его особенности. Понятие международного договора консигнации и его отличительные признаки. Особенности правового регулирования международного договора консигнации в различных странах.

### **ТЕМА. РАСЧЕТЫ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ СДЕЛОК**

1. Понятие, правовая природа и виды международных расчетов при осуществлении международных коммерческих сделок. Тенденция унификации международно-правового регулирования осуществления расчетов. Понятие и правовое содержание международных расчетов.

2. Международные документы, регулирующие операции по банковскому переводу.

3. Инкассо в международной торговле. Аккредитив в международной торговле.

4. Международные кредитные отношения.

#### **Задание**

1. Изучить или использовать источники (в соответствии с темой занятия).

2. Написать научную работу (эссе, реферат) на одну из предложенных тем

#### ***Методические рекомендации по написанию научной работы***

Выполнение научных работ является важным этапом обучения. Основной целью научной работы считается выработка профессиональных навыков научного исследования. Задачи, решаемые студентом магистратуры при написании научной работы должны быть направлены на

достижение поставленной цели и соответствовать требованиям, предъявляемым к специалисту с высшим образованием в соответствующей области знаний.

Научная работа, должна представлять собой исследование научного характера, включающее известную авторскую инициативу. Не допускается компиляции, т. е. сводки различных данных, взятых из монографий, учебников и др. В работе должен быть проведен анализ, исследование всего материала, относящегося к данной теме и содержащегося в рекомендованных источниках, с учетом уже сложившихся в науке концепций и взглядов, которые высказаны в соответствующей научно-исследовательской литературе.

Если научная работа имеет теоретический характер и посвящена решению научной задачи, ее основным содержанием может быть развитие положений, ранее выдвинутых той или иной научной школой. Цель подобных исследований заключается в решении и развитии частных теоретических вопросов обычно в рамках уже достаточно апробированной научной концепции. Информационной базой для таких работ могут служить монографии, публикации в научных журналах и других изданиях, включая справочные электронные системы.

Научная работа должна представлять собой завершенную научно-исследовательскую работу, в которой необходимо четко сформулировать проблему, обосновать актуальность темы, изложить степень изученности проблемы и состояние ее исследования, изложить выводы.

### **Примерная тематика научных работ**

1. История развития международного коммерческого права.
2. Комплексный характер международного коммерческого права, его природа и место в общей системе права.
3. Проблема понятия и видов источников международного коммерческого права.
4. Понятие и виды источников международного коммерческого права.
5. *Lex mercatoria* как источник международного коммерческого права.
6. Национальное законодательство как источник международного коммерческого права. Законодательство Евразийского экономического союза. Юридическая сила договора о ЕАЭС.
7. Особенности правового статуса транснациональных корпораций (ТНК) как субъектов коммерческих отношений.
8. Государство как субъект международного коммерческого права.
9. Общая характеристика объектов международного коммерческого оборота.
10. Понятие и особенности международной коммерческой сделки. Форма международной коммерческой сделки.
11. Международные правила по унифицированному толкованию торговых терминов (ИНКОТЕРМС). Общая характеристика ИНКОТЕРМС-2010.
12. Общая характеристика правового регулирования международной деятельности по выполнению работ и оказанию услуг.
13. Понятие международного факторинга. Договор международного факторинга.
14. Франчайзинг в международном коммерческом обороте.
15. Понятие и виды международных перевозок. Международные соглашения, конвенции и акты национального законодательства, регулирующие международные перевозки.
16. Особенности расчетов по международным коммерческим сделкам с использованием ценных бумаг.
17. Международные кредитные отношения. Понятие кредита во внешней торговле. Виды кредитов во внешней торговле.
18. Понятие инвестиций на территории Республики Беларусь. Правовой режим инвестиций.
19. Понятие концессии. Виды концессионных соглашений.
20. Понятие и правовая природа международного коммерческого арбитража. Альтернативные способы разрешения международных коммерческих споров.

### **Упражнения и задачи к семинарским занятиям**

В чем заключается специфика предмета и метода международного коммерческого права?

Охарактеризуйте источники международного коммерческого права.

В чем заключаются особенности применения международных торговых обычаев как источников международного коммерческого права.

Дайте характеристику *Lex mercatoria* как источника международного коммерческого права.

Назовите нормативные правовые акты национального законодательства являющиеся источниками международного коммерческого права.

Охарактеризуйте законодательство Евразийского экономического союза. Какова юридическая сила договора о ЕАЭС?

Дайте общую характеристику субъектов международного коммерческого права.

В чем состоят особенности правового статуса транснациональных корпораций (ТНК) как субъектов коммерческих отношений?

Охарактеризуйте государство как субъект международного коммерческого права.

Дайте общую характеристику объектов международного коммерческого оборота.

Каково понятие и особенности международного коммерческого договора.

Охарактеризуйте особенности международной купли-продажи товаров.

Дайте характеристику Международных правил по унифицированному толкованию торговых терминов (ИНКОТЕРМС).

Охарактеризуйте особенности правового регулирования международной деятельности по выполнению работ и оказанию услуг.

Договор подряда как разновидность международной деятельности по выполнению работ и оказанию услуг.

Какова роль франчайзинга в международном коммерческом обороте?

Дайте понятие международных перевозок.

В чем состоят особенности правового регулирования расчетных отношений в международной коммерческой деятельности.

В чем заключаются особенности международных кредитных отношений. Охарактеризуйте особенности инвестиционной деятельности в сфере международных коммерческих отношений.

Какова правовая природа международного коммерческого арбитража. Охарактеризуйте альтернативные способы рассмотрения споров в сфере международных коммерческих отношений.

### **Решите задачи**

В соответствии с договором поставки, Резидент Польской Республики обязался поставить Резиденту Республики Беларусь товар стоимостью 10 000 долл. США на условиях DAF-граница Польской Республики. Страна происхождения товара – Польская Республика.

Выполняя условия договора, поставщик доставил товар в обусловленное договором место. Перевозчик, действуя по заданию покупателя, доставил груз на таможенную территорию Республики Беларусь. Однако в последующем покупатель отказался принимать и оплачивать груз. Таможенный орган предъявил к перевозчику требование об уплате таможенных пошлин.

Правомерно ли требование таможенного органа? Возникло ли в данной ситуации обязательство по уплате таможенных пошлин? Кто является плательщиком таможенных пошлин?

Резидентом Республики Беларусь и Резидентом Польской Республики был заключен договор поставки, в соответствии с которым Резиденту Республики Беларусь был поставлен товар стоимостью 15 000 долл. США на условиях DDU-г. Минск, Республика Беларусь.

Товар был поставлен в установленные сроки и представлен к таможенному оформлению для помещения под таможенный режим свободного обращения. Уже после подачи таможенной декларации покупатель начал проведение приемки товара по количеству и качеству и обнаружил,

что товар в полном объеме не соответствует требованию о качестве. В связи с этим покупатель принял решение произвести возврат товара поставщику.

Покупатель уведомил о принятом решении поставщика, который согласился принять возврат товара, и таможенный орган. Таможенный орган предъявил покупателю требование об уплате таможенных пошлин, исчисленных для режима свободного обращения.

Правомерно ли требование таможенного органа об уплате таможенных пошлин в рассматриваемой ситуации?

Резидент Республики Беларусь, являющийся резидентом СЭЗ «Витебск», и Резидент Латвии заключили договор подряда, согласно условиям которого Резидент Республики Беларусь обязался переработать химическое сырье, принадлежащее заказчику. Сырье, переданное заказчиком, было помещено подрядчиком под таможенный режим свободной таможенной зоны.

При исполнении договора подряда на предприятии подрядчика произошла авария, полностью выведшая из строя технологическое оборудование. Дальнейшее исполнение договора собственными силами подрядчика стало невозможным. Чтобы не прерывать деловых связей с заказчиком и не причинять ему убытков, подрядчик заключил договор субподряда с Резидентом Республики Беларусь, расположенным в городе Полоцке. Сырье было передано субподрядчику.

При проведении проверки таможенный орган квалифицировал факт вывоза за пределы свободной таможенной зоны товара, заявленного в режиме свободной таможенной зоны, как нарушение ограничений, установленных в отношении данного товара, и предъявил подрядчику требование об уплате таможенных пошлин.

Были ли допущены какие-либо нарушения подрядчиком в рассматриваемой ситуации? Каковы их последствия? Каким образом Вы рекомендовали бы действовать подрядчику в случае невозможности исполнения договора подряда?

Резидент Республики Беларусь осуществлял автомобильную перевозку грузов по процедуре МДП. Пункт погрузки – город Минск, Республика Беларусь, пункт разгрузки – город Марсель, Франция.

При перемещении груза через таможенную территорию Польши таможенный орган затребовал представить перевозимый груз к таможенному досмотру. Перевозчик отказал в удовлетворении данного требования на том основании, что перевозка осуществляется по процедуре МДП в запломбированном транспортном средстве, что исключает возможность таможенного досмотра.

Правомерно ли требование таможенного органа? На каких основаниях допускается таможенный досмотр груза в промежуточных таможенных пунктах?

Согласно условиям договора перевозки, резидент Республики Беларусь обязался выполнить международную автомобильную перевозку груза. Исполняя условия договора, Резидент Республики Беларусь представил груз получателю для приемки. При приемке груза выяснилось, что груз в процессе перевозке был уничтожен. Экспертизой было установлено, что в уничтожении груза виновен перевозчик. Перевозчику было выдвинуто требование о возмещении убытков, причиненных уничтожением груза.

Размер убытков был исчислен в соответствии с п. 6 договора перевозки, согласно которому убытки подлежат взысканию исходя из цен на идентичный или аналогичный товар в месте его принятия получателем на момент предъявления требования о возмещении убытков.

Дайте правовую оценку возникшей ситуации.

В связи с просрочками в поставках товара покупатель предъявил требование об уплате продавцом штрафа. Продавец отклонил это требование, указав, что согласно условиям контракта поставка товара была обусловлена встречными поставками товара покупателем. Поскольку покупатель допустил просрочку в исполнении своих обязанностей, продавец счел себя вправе задержать поставки.

При рассмотрении спора во внешнеторговом арбитраже выяснилось, что конкретный срок исполнения обязанностей покупателя в контракте не был установлен.

Решите спор, используя Конвенцию ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. и ГК Республики Беларусь.



## РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

### Методические рекомендации по выполнению заданий управляемой работы студентов магистратуры по дисциплине «Международное коммерческое право»

Управляемая работа студентов магистратуры осуществляется в рамках учебной программы по дисциплине «Международное коммерческое право».

Все задания управляемой работы по учебной дисциплине разделены на три модуля:

- задания, формирующие достаточные знания по изученному учебному материалу на уровне узнавания;
- задания, формирующие компетенции на уровне воспроизведения;
- задания, формирующие компетенции на уровне применения полученных знаний.

По итогам теоретического обобщения материала по темам дисциплины «Международное коммерческое право» студенты магистратуры оформляют реферат (эссе) или решают задачи.

Реферат (эссе) включает следующие структурные единицы: титульный лист, содержание, введение, основная часть, заключение, список использованных источников. Основная часть реферата делится на главы. Главы реферата могут делиться на разделы. Во введении отражается актуальность темы, цель и задачи исследования. Основная часть может включать изучение международных соглашений, актов международных организаций, решение международных судов, нормативных правовых актов Республики Беларусь и зарубежных государств, исследование доктринальных подходов по теме исследования, а также статистических данных. В заключении отражаются основные выводы.

По результатам решения практических заданий (задач) студенты магистратуры оформляют письменный отчет. Практические задания по темам дисциплины «Международное коммерческое право» включают ситуационные проблемные задания (задачи), работа с понятийно-категориальным аппаратом. Решение задач предполагает ответ на поставленные вопросы, обоснование своей позиции и ссылку на нормы права, доктрину, судебные решения и т.д.

Отчет состоит из трех структурных единиц: титульный лист, решение практических заданий (задач), список использованных источников.

Список использованных источников реферата, отчета составляется в алфавитном порядке. Реферат, письменный отчет могут иметь приложения.

Реферат, письменный отчет выполняются с помощью компьютерной техники, печатаются на одной стороне листа бумаги формата А 4 (210x297 мм). Соблюдаются следующие размеры полей: левое – 30 мм, правое – 10 мм, верхнее и нижнее – 20 мм, размер абзацного отступа – 1,00 см. Объем работы – неограничен. Применяется шрифт Times New Roman Сур 14-го кегля, межстрочный интервал – полуторный. Работа должна иметь сквозную нумерацию страниц, начиная с титульного листа. Номер проставляется посередине на верхнем колонтитуле страницы.

По учебной дисциплине «Международное коммерческое право» в учебно-методической карте управляемая работа предусмотрена по следующим **темам**:

- Тема 1. Понятие и источники международного коммерческого права
- Тема 3. Международный коммерческий договор
- Тема 4. Международная купля-продажа товаров
- Тема 5. Правовое регулирование отношений по выполнению работ и оказанию услуг в сфере международной коммерческой деятельности
- Тема 6. Международная перевозка товаров
- Тема 7. Международная торговля правами на результаты интеллектуальной деятельности
- Тема 8. Международное коммерческое посредничество

## Содержание управляемой самостоятельной работы студента

### Тема 1. Понятие и источники международного коммерческого права

**Цель изучения:** сформировать системное представление о Международном коммерческом праве и современных тенденциях его развития.

**Краткие методические рекомендации:** для написания реферата необходимо выбрать одну из предложенных ниже тем, затем изучить не менее десяти специальных источников (учебников, учебных пособий, монографий, научных статей). После исследования доктринальных подходов следует приступить к формированию содержательной части реферата.

**Форма контроля:** реферат (эссе).

#### **Темы эссе:**

1. Понятие и современные тенденции развития Международного коммерческого права.
2. Принципы и методы правового регулирования международной коммерческой деятельности.
3. Коммерческие отношения с иностранным элементом: субъекты, объекты, содержание и виды.
4. Основания, области, формы и виды государственного воздействия на коммерческую деятельность.
5. Формы международной коммерческой деятельности.
6. Субъекты международной коммерческой деятельности.
7. Осуществление международной коммерческой деятельности индивидуальными предпринимателями.
8. Юридические лица как участники международной коммерческой деятельности.

### Тема 3. Международный коммерческий договор

**Цель изучения:** уяснение понятия и особенностей международного коммерческого договора

**Краткие методические рекомендации:** для написания эссе необходимо выбрать одну из предложенных ниже тем, затем изучить не менее пяти специальных источников (учебников, учебных пособий, монографий, научных статей). После исследования доктринальных подходов следует приступить к формированию содержательной части эссе.

**Форма контроля:** эссе.

#### **Темы эссе:**

1. Понятие международного коммерческого договора.
2. Классификация (система) международных коммерческих договоров.
3. Содержание международного коммерческого договора.
4. Существенные, обычные и случайные условия договора. Форма договора.
5. Порядок, стадии и способы заключения международного коммерческого договора.
6. Понятие и содержание международного коммерческого договора поставки.

### Тема 4. Международная купля-продажа товаров

**Цель изучения:** уяснение понятие и особенностей международной купли-продажи.

**Краткие методические рекомендации:** для решения задач и ответов на вопросы

необходимо воспользоваться Электронной справочно-правовой системой (ИПС Эталон или Консультант Плюс, Консультант Плюс Россия); международными договорами, а также изучить доктринальные источники по теме управляемой работы.

**Форма контроля:** отчет о решении задач.

### **Практическое задание (задачи).**

1. Стороны контракта международной купли-продажи подчинили контракт белорусскому праву, однако, записали, что исковая давность определяется по британскому праву и составляет 6 лет. В другом случае стороны контракта записали, что исковая давность составляет 16 лет. В третьей ситуации стороны исключили применение к их контракту сроков исковой давности, о чем сделали в контракте соответствующую запись.

1. Охарактеризуйте договор международной купли-продажи и его значение в регулировании международного коммерческого оборота.

2. Являются ли данные положения контрактов действительными с точки зрения коллизионных и материально-правовых норм Республики Беларусь?

2. Между Резидентом Республики Беларусь и Резидентом Польской Республики был заключен договор поставки. При его исполнении возникла необходимость в изменении количества поставляемого товара. В связи с наличием доверительных отношений стороны заключили соглашение об изменении количества товара в устной форме. В последующем поставщик поставил товар не в полном объеме. Покупатель был вынужден обратиться в Экономический суд Республики Беларусь с требованием о взыскании убытков, причиненных недопоставкой товара и неустойки, предусмотренной условиями договора за недопоставку товара.

В судебном заседании стороны подтвердили факт заключения указанного выше соглашения, указав при этом, что устная форма является допустимой согласно ст. 11 Конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.

Какое решение примет суд? Поясните алгоритм решения задачи.

## **Тема 5. Правовое регулирование отношений по выполнению работ и оказанию услуг в сфере международной коммерческой деятельности**

**Цель изучения:** уяснение особенностей правового регулирования отношений по выполнению работ и оказанию услуг в сфере международной коммерческой деятельности.

**Краткие методические рекомендации:** для написания реферата необходимо выбрать одну из предложенных ниже тем, затем изучить не менее десяти специальных источников (учебников, учебных пособий, монографий, научных статей). После исследования доктринальных подходов следует приступить к формированию содержательной части реферата.

**Форма контроля:** реферат.

### **Темы реферата:**

1. Общая характеристика правового регулирования международной деятельности по выполнению работ и оказанию услуг.

2. Договор подряда как разновидность международной деятельности по выполнению работ и оказанию услуг.

3. Договор поручения как разновидность международной деятельности по выполнению работ и оказанию услуг.

4. Договор комиссии как разновидность международной деятельности по выполнению работ и оказанию услуг.

## **Тема 6. Международная перевозка товаров**

**Цель изучения:** сформировать системное представление о понятии и особенностях международных перевозок товаров.

**Краткие методические рекомендации:** для решения задач и ответов на вопросы необходимо воспользоваться Электронной справочно-правовой системой (ИПС Эталон или Консультант Плюс, Консультант Плюс Россия); международными договорами, а также изучить доктринальные источники по теме управляемой работы.

**Форма контроля:** отчет о решении задач.

### **Практическое задание (задачи).**

1. Согласно условиям договора перевозки, резидент Республики Беларусь обязался выполнить международную автомобильную перевозку груза. Исполняя условия договора, Резидент Республики Беларусь представил груз получателю для приемки. При приемке груза выяснилось, что груз в процессе перевозке был уничтожен. Экспертизой было установлено, что в уничтожении груза виновен перевозчик. Перевозчику было выдвинуто требование о возмещении убытков, причиненных уничтожением груза.

Размер убытков был исчислен в соответствии с п. 6 договора перевозки, согласно которому убытки подлежат взысканию исходя из цен на идентичный или аналогичный товар в месте его принятия получателем на момент предъявления требования о возмещении убытков.

1. Охарактеризуйте правовые основы регулирования договора международной автомобильной перевозки.

2. Дайте правовую оценку возникшей ситуации

2. Резидент Республики Беларусь осуществлял автомобильную перевозку грузов по процедуре МДП. Пункт погрузки – город Минск, Республика Беларусь, пункт разгрузки – город Марсель, Франция.

При перемещении груза через таможенную территорию Польши таможенный орган затребовал представить перевозимый груз к таможенному досмотру. Перевозчик отказал в удовлетворении данного требования на том основании, что перевозка осуществляется по процедуре МДП в запломбированном транспортном средстве, что исключает возможность таможенного досмотра.

1. Что понимается под процедурой МДП.

2. Правомерно ли требование таможенного органа? Обоснуйте ответ.

3. На каких основаниях допускается таможенный досмотр груза в промежуточных таможенных пунктах?

## **Тема 7. Международная торговля правами на результаты интеллектуальной деятельности**

**Цель изучения:** ознакомление с особенностями международной торговли правами на результаты интеллектуальной деятельности.

**Краткие методические рекомендации:** для написания реферата необходимо выбрать одну из предложенных ниже тем, затем изучить не менее десяти специальных источников (учебников, учебных пособий, монографий, научных статей). После исследования

доктринальных подходов следует приступить к формированию содержательной части реферата. По данной теме должна быть подготовлена презентация.

**Форма контроля:** реферат.

**Темы рефератов:**

1. Торговля правами на объекты интеллектуальной собственности. Международно-правовой аспект.
2. Договорные формы международной торговли правами на результаты интеллектуальной деятельности.
3. Торговля объектами интеллектуальной собственности посредством сети интернет.

**Тема 8. Международное коммерческое посредничество**

**Цель изучения:** уяснение понятия и особенностей международного коммерческого посредничества.

**Краткие методические рекомендации:** для написания реферата необходимо выбрать одну из предложенных ниже тем, затем изучить не менее десяти специальных источников (учебников, учебных пособий, монографий, научных статей). После исследования доктринальных подходов следует приступить к формированию содержательной части реферата.

**Форма контроля:** реферат.

**Темы реферата:**

1. Понятие международного коммерческого посредничества.
2. Правовые формы международного коммерческого посредничества.
3. Посредническая деятельность в международной торговле.
4. Международный агентский договор и его отличительные признаки.
5. Особенности правового регулирования международного агентского договора в различных странах.

**Вопросы к экзамену по учебной дисциплине  
«Международное коммерческое право»**

5. Понятие международного коммерческого права.
6. Предмет и метод международного коммерческого права.
7. Система международного коммерческого права. Соотношение международного коммерческого права и других отраслей права.
8. Понятие и виды источников международного коммерческого права.
9. Международные договоры как источники международного коммерческого права.
10. Международные торговые обычаи (обыкновения) как источник международного коммерческого права. Особенности применения международного торгового обычая.
11. Lex mercatoria как источник международного коммерческого права.
12. Национальное законодательство как источник международного коммерческого права. Законодательство Евразийского экономического союза. Юридическая сила договора о ЕАЭС.
13. Общая характеристика субъектов международного коммерческого права.
14. Юридические лица – как субъекты международного коммерческого оборота.
15. Особенности правового статуса транснациональных корпораций (ТНК) как субъектов коммерческих отношений.

16. Правовой режим коммерческой деятельности иностранного юридического лица на территории Республики Беларусь.
17. Осуществление иностранными гражданами и лицами без гражданства коммерческой деятельности на территории Республики Беларусь.
18. Государство как субъект международного коммерческого права.
19. Международные организации как субъект международного коммерческого права.
20. Общая характеристика объектов международного коммерческого оборота.
21. Понятие и особенности международной коммерческой сделки. Форма международной коммерческой сделки.
22. Порядок заключения международной коммерческой сделки. Общие положения об оферте и акцепте.
23. Международная купля-продажа товаров.
24. Международные правила по унифицированному толкованию торговых терминов (ИНКОТЕРМС). Общая характеристика ИНКОТЕРМС-2010.
25. Общая характеристика правового регулирования международной деятельности по выполнению работ и оказанию услуг.
26. Договор подряда как разновидность международной деятельности по выполнению работ и оказанию услуг.
27. Договор поручения как разновидность международной деятельности по выполнению работ и оказанию услуг.
28. Договор комиссии как разновидность международной деятельности по выполнению работ и оказанию услуг.
29. Понятие международного факторинга. Договор международного факторинга.
30. Международное правовое регулирование исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальной собственности).
31. Франчайзинг в международном коммерческом обороте.
32. Понятие и виды международных перевозок. Международные соглашения, конвенции и акты национального законодательства, регулирующие международные перевозки.
33. Правовое регулирование расчетных отношений в международной коммерческой деятельности. Понятие расчетных отношений.
34. Инкассо в международной торговле. Понятие инкассо. Виды инкассо.
35. Аккредитив в международной торговле. Понятие аккредитива.
36. Особенности расчетов по международным коммерческим сделкам с использованием ценных бумаг.
37. Международные кредитные отношения. Понятие кредита во внешней торговле. Виды кредитов во внешней торговле.
38. Понятие инвестиций на территории Республики Беларусь. Правовой режим инвестиций.
39. Субъекты иностранных инвестиций. Режим иностранных инвестиций.
40. Сеульская конвенция 1985 г. об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций. Порядок разрешения инвестиционных споров.
41. Вашингтонская конвенция 1965 г. о порядке разрешения инвестиционных споров между государствами и иностранными лицами.
42. Понятие концессии. Виды концессионных соглашений.
43. Международная подсудность. Процессуальное положение иностранных лиц в Республике Беларусь.
44. Понятие и правовая природа международного коммерческого арбитража. Международные арбитражные суды в Республике Беларусь.

## ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

### СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Акимова И.Р. Практические вопросы составления внешнеторгового договора // Государство и право. 2000, № 12.
2. Актуальные вопросы международного коммерческого арбитража: Сборник статей (Под. ред. Комарова А.С.). – М., 2002.
3. Асосков, А.В. Правовые формы участия юридических лиц в международном коммерческом обороте / А.В.Асосков. – М.: Статут, 2003. – 347 с.
4. Банковский кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 3 окт. 2000 г. : одобр. Советом Респ. 12 окт. 2000 г. // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
5. Брунцева, Е.В. Международный коммерческий арбитраж: учеб.пособ. для вузов / Е.В. Брунцева. – СПб: Издт. дом «Сентябрь», 2001. – 368 с.
6. Варшавская конвенция об унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок от 12.10.1929 г. // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
7. Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте. – М., 2002.
8. Вилкова Н.Г. Юридические способы продвижения товаров в международном коммерческом обороте. – М., 2003.
9. Вилкова, Н.Г. Договорное право в международном обороте / Н.Г. Вилкова. – М.: Статут, 2002. – 509 с.
10. Гончаров, А.А. Международное торговое право: ответы на экзаменационные вопросы / А.А. Гончаров. – Минск: ТетраСистемс, 2007. – 176 с.
11. Гражданский кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г. : одобр. Советом Респ. 19 нояб. 1998 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 26.12.2007 г. // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
12. Гражданское и торговое право зарубежных государств: Учебник / Отв. ред. Е.А. Васильев, А.С. Комаров. – М., 2004.
13. Гражданское и торговое право зарубежных стран. Под общей редакцией В.В. Безбаха, В.К. Пучинского. – М., 2004.
14. Демидов, И.А. Государство как субъект международного частного права: автореф. дисс. на соиск. уч. степени канд. юр.наук / И.А. Демидов. – Саратов, 2005.
15. Европейская конвенция о внешнеторговом арбитраже (Заключена в г. Женеве 21.04.1961 г.) // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
16. Европейское соглашение о международной дорожной перевозке опасных грузов (ДОПОГ). (Заключено в г. Женеве, 30.09.1957 г.) // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
17. Ерпылева, Н.Ю. Международное банковское право: учеб. пособие / Н.Ю. Ерпылева. – М.: Инфра-М, 1998. – 264.
18. Ерпылева, Н.Ю. Международное банковское право: учебн. пособие / Н.Ю. Ерпылева. – М.: Дело, 2004. – 480 с.
19. Здрок, О.Н. Гражданский процесс зарубежных стран: курс лекций / О.Н. Здрок. – Минск: БГУ, 2004. – 147 с.
20. Зыкин, И.С. Внешнеэкономические операции: право и практика / И.С. Зыкин. – М.: Междунар. отношения, 1994. – 301 с.
21. Кокин, А.С. Международная транспортная экспедиция / А.С. Кокин. М.: Дело, 2005. – 448с.

22. Коллизийное право Республики Беларусь : состояние и перспективы / Е.В. Бабкина [и др.]. – Минск : Белпринт : Бизнесофсет, 2014. – 304 с.
23. Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов от 19.05.1956 г. (Конвенция КДПГ) // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
24. Конвенция о международной гражданской авиации (Заключена в г. Чикаго 07.12.1944 г. // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
25. Конвенция о международном факторинге, 28 мая 1988 г., Оттава // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
26. Конвенция о международном финансовом лизинге, 28 мая 1988 г., Оттава // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
27. Конвенция о международных автомобильных перевозках пассажиров и багажа. Заключена в г. Бишкеке 09.10.1997 г. // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
28. Конвенция о международных железнодорожных перевозках грузов (КОТИФ) (Заключена в г. Берне в 1980 г.) // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
29. Конвенция о независимых гарантиях и резервных аккредитивах, 11 дек. 1995 г., Нью-Йорк // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
30. Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров, 22 дек. 1986 г., Гаага // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
31. Конвенция о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам от 07.10.2002 г. // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
32. Конвенция о транснациональных корпорациях от 06.03.1998 г. Ратифицирована Законом Республики Беларусь от 6.11.1998 г., № 208-3 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
33. Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров, 14 июня 1974 г., Нью-Йорк (с поправками, внесенными Протоколом об изменении Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
34. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980) // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
35. Конвенция ООН о международных смешанных перевозках грузов от 24.05.1980 г. Заключена в г. Женева // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
36. Конвенция ООН о морской перевозке грузов. Подписана в 31.03.1978 г. в г. Гамбурге // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
37. Конвенция, устанавливающая единообразный закон о переводных и простых векселях (Заключена в г. Женеве 07.06.1930 г.) // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
38. Конституция Республики Беларусь (с изм. и доп., принятыми на респ. референдумах от 24 нояб. 1996 г., 17 окт. 2004 г.) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 1999. – № 1. – 1/0; 2004. – № 188. – 1/6032.



39. Кривенький, А.И. Правовое регулирование международных экономических отношений: учебник / А.И. Кривенький. – М.: Дашков и К, 2006. – 340 с.
40. Леанович, Е. Б. Международное частное право: учеб. пособие / Е.Б. Леанович. – Минск: ИВЦ Минфина, 2008.
41. Леанович, Е.Б. Международные коммерческие и внешнеэкономические договоры: Правовой гид/ Е.Б. Леанович. – Мн.: Беларусь, 2003.
42. Леанович, Е.Б. Новые тенденции в развитии правового регулирования отношений, связанных с нарушением прав интеллектуальной собственности / Е. Б. Леанович // Право в современном белорусском обществе : сб. науч. тр. / Нац. центр законодательства и правовых исследований Респ. Беларусь ; редкол. В. И. Семенков (гл. ред.) [и др.]. – Минск : Белпринт, 2015. – Вып. 10. – С. 206-212.
43. Марачевская, Л.Г. Внешнеторговые договоры: подготовка, оформление, исполнение: практ. Пособие /Л.Г. Марачевская. – Минск: Изд. Коротаева, 2000. – 246с.
44. Международное коммерческое право. Общая и особенная части / под общ. ред. В.Ф. Попондуполо. – М.: Омега-Л, 2006. – 472 с.
45. Международное регулирование внешнеэкономической деятельности / Д.П. Александров [и др.]; под. ред. В.С. Каменкова. – Минск: Дикта, 2005. 800 с.
46. О валютном регулировании и валютном контроле : Закон Респ. Беларусь, 22 июля 2003 г., № 226-3 : в ред. Закона Респ. Беларусь от 05.01.2008 г. // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
47. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Закон Респ. Беларусь, 25 ноября 2004 г., № 347-3 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
48. О международных договорах Республики Беларусь : Закон Респ. Беларусь, 23 июля 2008 г., N 421-3 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
49. О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами : Закон Респ. Беларусь, 25 ноября 2004 г., № 346-3 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
50. О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций : Указ Президента Респ. Беларусь, 27 марта 2008 г., № 178 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
51. О правовом положении иностранных граждан и лиц без гражданства в Республике Беларусь: Закон Респ. Беларусь, 04 янв. 2010 г., № 105-3 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
52. О применении судами законодательства о признании и исполнении решений иностранных судов иностранных арбитражных решений: Постановление Пленума Верховного Суда Республики Беларусь, 23 дек. 2014, № 18 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
53. Об экспортном контроле : Закон Респ. Беларусь, 6 янв. 1998 г., № 130-3 : в ред. Закона Респ. Беларусь от 01.11.2004 г. // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
54. Овсейко, С.В. Международные банковские операции / С.В. Овсейко. – Мн.: БГУ, 2001. – 307с.
55. Покровская, В.В. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / В.В. Покровская. – М.: Экономиста, 2006. – 672 с.
56. Правила международной торговой палаты и обычаи для документарных аккредитивов – ред. 1993 г. Публикация МТП № 500 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
57. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности /под. ред. профессора А. С. Комарова. – М: ДеКА, 2001. – 795 с.

58. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2004 / пер. А.С. Комарова. – М.: Статут, 2006. – 736 с.
59. Розенберг, М.Г. Международная купля-продажа товаров / М.Г. Розенберг. – М.: «Статут», 2003. – 335с.
60. Садилов, О.Н. Реформы международного железнодорожного права // Проблемы международного частного права: сб. ст. / Под.ред. Н.И. Марышевой. – М., 2000. – С. 86–100.
61. Таможенная конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки МДП от 14.11.1975 г. // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
62. Тихиня, В.Г. Международное частное право : учебник / В.Г. Тихиня, Н.И. Рудович ; учреждение образования «Акад. М-ва внутр. Дел Респ. Беларусь». – Минск : Акад. МВД, 2014. – 367 с.
63. Тынель, А. Курс международного торгового права / А. Тынель, Я. Функ, В. Хвалей. – Минск: Амалфея, 1999. – 704 с.
64. Унифицированные правила Международной торговой палаты по инкассо – ред. 1995 г. Публикация МТП № 522 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
65. Функ, Я.И. Курс внешнеторгового права: основные внешнеторговые сделки/Я.И.Функ, Д.А.Калимов, В.П.Сергеев; под общ. ред. Я.И. Функа – М.: Издат-во деловой и учебной литературы, 2007.
66. Функ, Я.И. Право международной торговли: договоры международной купли-продажи товаров и торгового посредничества: В 3 кн. – Мн., 2005.
67. Чаховский, Ю.Н. Внешнеэкономические сделки и договор международной купли-продажи в международном частном праве / Ю.Н. Чаховский // Вестник молодежного научного общества. – 2002. – № 2. – С. 52.
68. Шаблова, Е.Г. Международное коммерческое (торговое) право : учебное пособие / Е.Г. Шаблова ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина. - Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2014. - 96 с.
69. Юркевич, Н.Г. Правовое регулирование международных перевозок грузов /Н.Г. Юркевич, А.В. Губич, С.Н. Федорова. – Минск, 1998.