

**ИСТОЧНИКИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК
В МЕЖДУНАРОДНОМ ПРАВЕ**

*И.И. Шматков
ВГУ имени П.М. Машерова,
В.И. Михайловская
ФПБ «МИТСО» Витебский филиал*

Правовое регулирование внешнеэкономической, и в особенности внешнеторговой деятельности достаточно длительный период времени осуществлялось на международном уровне при помощи обычных норм. Мировое сообщество уделяет достаточно большое внимание унификации правил о выборе применимого права при заключении и осуществлении международных сделок.

Основным международным источником, регулирующим внешнеэкономические сделки, является Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров, подписанная в Вене, в 1980 г. В настоящее время к ней присоединилось 85 государств. Структурно Венская конвенция состоит из 4-х частей: сфера применения и общие положения, заключение договора, купля-продажа и заключительные положения.

Положения Конвенции являются юридически обязательными для всех лиц, находящихся под юрисдикцией государства – участника Конвенции. Вместе с тем Конвенция имеет диспозитивный характер, который предполагает возможность отказаться от ряда положений Конвенции как непосредственно государствам при ее подписании, а также сами стороны в договоре могут указать оговорку о том, что они не связаны обязательствами отдельных норм или частей Конвенции. В том случае, если договор не содержит подобных предписаний Конвенция применяется в том объеме, в котором она была ратифицирована государством, правовая система которого является компетентной для регулирования.

Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров, Нью-Йорк, 1974 г. Конвенция об исковой давности устанавливает единообразные нормы, регулирующие срок, в течение которого сторона договора международной купли-продажи товаров должна возбудить против другой стороны судебное разбирательство для предъявления требования, вытекающего из договора или связанного с его нарушением, прекращением или недействительностью. Тем самым она вносит ясность и предсказуемость в отношении одного из аспектов, имеющих большое значение для рассмотрения иска.

В Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров указано, что она применяется только в том случае, если в момент заключения договора международной купли-продажи товаров коммерческие предприятия сторон договора находятся на территории государств-участников, или если согласно нормам МЧП к договору купли-продажи применимо право одного из государств-участников, что значительно огра-

ничивает применение её положений. Так, на данный момент времени полноценными участниками данной Конвенции является 30 государств, в том числе и Республика Беларусь, 6 государств подписали, однако до сих пор не ратифицировали её положения (в том числе Российская Федерация).

Конвенция устанавливает общий 4-летний срок исковой давности по всем требованиям продавца и покупателя, который не может быть изменен соглашением сторон.

В 1985 г. чрезвычайная сессия Гаагской конференции по международному частному праву разработала проект новой универсальной Конвенции о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров, который был принят в 1986 г. на специальной дипломатической конференции. Ее нормы, с одной стороны, были призваны заменить положения Гаагской конвенции 1955 г., а с другой, дополнить материально-правовые нормы Венской конвенции ООН о договорах международной купле-продажи товаров 1980г. необходимыми коллизионными правилами. На сегодняшний день Конвенция 1986 г. еще не вступила в законную силу.

В последние десятилетия широкое распространение в сфере международной торговли получили типовые контракты, общие условия, своды единообразных правил, общие принципы, кодексы поведения и т.д., подготавливаемые различными организациями деловых кругов. Это документы негосударственного происхождения, содержащие единообразные правила поведения в различных областях международных хозяйственных отношений, но не являющиеся законодательством в его традиционном понимании. Нельзя не заметить, что регулирующее значение актов негосударственного происхождения неуклонно возрастает. Отсюда настоятельная потребность в уяснении их правовой природы и места, которое они занимают в том числе, в белорусской системе правового регулирования ВЭД.

Наибольшую значимость при осуществлении внешнеторговых операций имеют торговые обычаи. Поэтому необходимо остановиться на их описании более подробно. Заключая внешнеторговый договор, партнеры должны четко распределить между собой многочисленные обязанности, связанные с доставкой товара от продавца к покупателю (транспортировка, страхование в пути, оформление таможенных документов и т.д.). Для единообразного понимания прав и обязанностей сторон контракта деловой практикой были выработаны базисные условия поставки, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товаров, устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя. Виды и трактовка базисных условий контрактов в практике складывались в течение длительного периода времени и аккумулировали торговую практику ведущих стран – участниц международной торговли. Базисными указанные условия контракта называются потому, что в зависимости от избранного сторонами условия рассчитывается базис цены. Иными словами, чем больше обязанностей по контракту лежит на продавце, тем выше цена поставки, поскольку в цену включаются все действия и связанные с ними расходы продавца. Каждое базисное условие в процессе

его длительного применения получило собственное наименование: «франко-завод», «франко-перевозчик», «свободно вдоль борта судна» и т.д. Эти наименования известны в настоящее время как торговые термины. Таким образом, под словами базисные условия поставки и торговые (коммерческие) термины понимается, по сути, одно и то же. По своей юридической природе торговые термины (базисные условия поставки) являются правовыми торговыми обычаями. В настоящее время эти обычаи позитивированы (записаны) и систематизированы, что, однако, вовсе не изменяет их обычного (а не законодательного) значения.

Большую работу по выработке общего подхода к толкованию коммерческих терминов провела Международная торговая палата. Эта авторитетная международная организация обобщила и систематизировала применяемые в отдельных странах торговые термины, издав их в виде специального сборника – «Инкотермс». «Инкотермс» (Incoterms – International Commercial Terms – Международные коммерческие термины) впервые были опубликованы в 1936 году под полным названием – Правила толкования международных коммерческих терминов – Инкотермс. Последующие редакции данного документа (в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 г.) отражали потребность обобщения коммерческой практики, согласование единообразных правил толкования общепринятых ключевых понятий и обеспечение их широкого применения. В них получили отражение изменения в технике взаимоотношений сторон по договору международной купли-продажи товаров. С этой целью МТП не только последовательно публикует Инкотермс в различных редакциях, но и обеспечивает потребности коммерсантов путем публикации Комментариев к Инкотермс.

Инкотермс предназначен для урегулирования юридических и коммерческих вопросов, которые не нашли отражения в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980г. и не всегда одинаково понимаются в разных странах. Следует подчеркнуть, что в Республике Беларусь Инкотермс применяется только в том случае, если на него сделана прямая ссылка в договоре и, при этом, в нём не предусмотрено иного, чем в тексте Инкотермс. Кроме того, сторонам по договору купли-продажи настоятельно рекомендуется включать в договор при согласовании соответствующего торгового термина указание на Инкотермс 2010 для уточнения применения именно данной редакции, с тем, чтобы избежать применения предыдущих редакций и недопонимания сторонами конкретного содержания того или иного термина.

Важно отметить, что Инкотермс содержит правила об обязанностях сторон договора международной купли-продажи товаров, оставляя в стороне как вопросы реализации принадлежащих сторонам по данному договору прав, так и вопросы, возникающие из смежных договоров, заключаемых согласно тому или иному торговому термину (договоры перевозки и страхования).

Следует также обратить внимание на круг вопросов, которые в Инкотермс не урегулированы. Прежде всего, в Инкотермс 2010, также, как и в Конвенции ООН о международных договорах купли-продажи товаров 1980г., отсутствуют правила о переходе права собственности с продавца на

покупателя. Этот вопрос решается в соответствии с нормами применимого к данному отношению права. За рамками правил Инкотермс 2000 остались и последствия невыполнения сторонами обязательств по договору международной купли-продажи товаров, включая основания освобождения сторон от ответственности, что регламентируется либо Конвенцией ООН 1980 г., либо нормами применимого права.

Кроме Инкотермс, в системе нормативных актов негосударственного происхождения выделяют иные своды единообразных правил, а также типовые проформы, кодексы поведения, принципы коммерческих договоров и др. Под наименованием сводов единообразных правил рассматриваются в первую очередь публикации МТП. Это описанные выше Международные правила МТП по толкованию торговых терминов Инкотермс 2010, а также Унифицированные правила для документарных аккредитивов; Унифицированные правила по инкассо торговых документов; Унифицированные правила по договорным гарантиям, гарантиям по первому требованию и некоторые другие.

К этой же категории относят систематизированные своды морских обычаев Международного морского комитета – например, Йорк-Антверпенские правила по общей аварии. Юридическая природа указанных публикаций большинством авторов определяется как правовой обычай.

К так называемым типовым проформам относятся разрабатываемые как самими участниками делового оборота, так и международными организациями примерные формы контрактов, которые используются в деловой практике как образец, принимаемый за основу при заключении конкретного контракта. Типовые контракты призваны облегчить осуществление коммерческих операций и, как правило, учитывают и сложившуюся деловую практику, и международное регулирование соответствующих отношений, и национальное законодательство заинтересованных сторон. Большую известность получили общие условия и типовые контракты, подготовленные ЕЭК ООН. Ею разработано свыше трех десятков таких документов: на поставку машин и оборудования, куплю-продажу ряда других товаров, в частности, сырьевых и т.п. Значение типовых контрактов имели и упомянутые выше Общие условия поставок СЭВ, а также ряд двусторонних ОУП, заключенных между СССР и некоторыми государствами.

Еще одной формой негосударственного регулирования являются Принципы международных коммерческих договоров, разработанные УНИДРУА в 1994г. Целью этого документа является установление сбалансированного свода норм, предназначенных для использования в международной торговой практике. В нем, в числе прочего, нашли свое отражение нормы, регулирующие общие положения в сфере договорных обязательств, процедуру заключения договора, его содержание, исполнение, толкование и т.д. Согласно тексту документа, Принципы УНИДРУА применяются, если в договоре стороны сделали на него прямую ссылку либо назвали в качестве регулятора отношений по контракту общие принципы права или аналогичные положения. Кроме того, Принципы УНИДРУА могут использоваться

для толкования и восполнения содержания международных унифицированных правовых документов и для решения проблем, возникающих в ситуациях, когда установить соответствующую норму применимого права оказывается невозможным.

В сфере внешнеэкономической деятельности существует ряд международных соглашений и договоров, которые регулируют порядок заключения и исполнения внешнеэкономических сделок. На современном этапе большое значение приобретают правила, не исходящие непосредственно от государства или государств. Эти правила создаются в ходе деятельности участников делового оборота. Среди этих правил выделяются обычаи и обыкновения; основывающиеся на них, но имеющие собственную специфику единообразные своды; договорные условия, в том числе базирующиеся на типовых проформах; кодексы поведения; принципы коммерческих договоров.

УДК 378.1:341.95

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН, ПОЛУЧАЮЩИХ ЮРИДИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

В.В. Янч

ВГУ имени П.М. Машерова

Динамичное развитие экономики Республики Беларусь предъявляет к выпускникам высшей школы возрастающие требования по их практической подготовке. Наряду с глубокими теоретическими познаниями молодой специалист должен быть готов к решению практических задач на своем первом рабочем месте. В полной мере это утверждение относится и к подготовке иностранных граждан, получающих юридическое образование. Ведь по возвращении на свою родину многим из них предстоит не только сдать квалификационный экзамен, но и на практике применить знания, полученные во время обучения в Витебском государственном университете имени П.М. Машерова.

Следует сказать, что обучение иностранных граждан сопряжено с необходимостью решения ряда проблем. Это зачастую невысокий уровень владения русским языком, трудности адаптации к особенностям организации учебного процесса и новой социальной среде.

Решение языковой проблемы решается следующим образом. По итогам собеседования абитуриенты с недостаточным уровнем владения русским языком направляются на подготовительное отделение, где изучают язык в объеме 840 часов. Для студентов, зачисленных на первую ступень высшего образования, в учебных планах предусмотрено изучение русского языка как иностранного в объеме около 550 часов.

Особую помощь в адаптации иностранных студентов оказывают кураторы учебных групп, а также центр развития личности и практической психологии, созданный в университете. Студенты вовлекаются не только в учебную деятельность, но и участвуют в творческих конкурсах, занимаются волонтер-