

и дополн. // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.

3. Об обращении с отходами: Закон Респ. Беларусь, 20 июля 2007 г., № 271-3: в ред. Закона Респ. Беларусь от 22.12.2011 г., № 328-3 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.

4. Об отходах производства и потребления : федер. закон Рос. Федерации, 24 июня 1998 г., № 89-ФЗ // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». — М., 2012.

Разработка условий международного коммерческого договора как одна из форм защиты интересов юридических лиц

*Ведерникова Л. А., студ. IV к. БГУ,
науч. рук. Бабкина Е. В., канд. юр. наук, доц.*

В современных условиях глобализации коммерческих отношений юридические лица, в том числе и белорусские, не ограничиваются в своей деятельности пределами одного государства. Эта деятельность проявляется, в частности, в заключении различных видов внешнеэкономических сделок, среди которых лидирующую роль играет договор международной купли-продажи товаров, наряду с договорами перевозки, транспортной экспедиции, страхования, расчетами. Широко используются посреднические договоры — поручение, комиссия, консигнация, агентский договор и их разновидности — дистрибьюторские соглашения. Очевидно, что для урегулирования данной сферы отношений не достаточно национально-правового регулирования, оно неизбежно сменяется международно-правовым регулированием в виде универсальных международных конвенций (Конвенция ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров, многочисленных транспортных конвенций). Однако выявленная в конце прошлого столетия недостаточная эффективность международных коллизионных и материально-правовых конвенций обусловила поиск новых регуляторов отношений международного коммерческого оборота, что привело к появлению и расширению сферы применения *lex mercatoria* (международные торговые обычаи, обыкновения, типовые контракты, проформы).

Несмотря на вышеперечисленные источники правового регулирования международных коммерческих отношений, главенствующую роль в урегулировании договорных отношений и при разрешении споров между хозяйствующими субъектами различной национальной принадлежности играет договор. Это обусловлено тем, что процесс создания единых материальных

правил осуществляется лишь в отдельных областях международной торговли, в то время как не затронуты или не достаточно затронуты унификацией многие другие области, например вопросы договорной правоспособности, многие институты обязательственного права, такие, как страхование, подряд, услуги. Кроме того, действующие конвенции регулируют далеко не все вопросы правоприменения. В договорных отношениях главенствует принцип свободы договора, что позволяет включить в договор такие условия, которые в будущем исключат если не все, то, по крайней мере, многие проблемы, связанные со спорами о толковании тех или иных положений, которые зачастую имеют значительные отличия в различных правовых культурах. Таким образом, стороны могут использовать самозащиту права.

В международных хозяйственных операциях крайне важно предусмотреть надежную возможность получения платежей по сделке, что обуславливает необходимость включения в контракт условий о международных расчетах, с использованием защитных оговорок и иных способов обеспечения исполнения обязательств. Чтобы обезопасить обязательственное отношение от воздействия инфляции, на практике издавна используются так называемые защитные оговорки (англ. protective clauses). Они ставят стоимость обязательства в зависимость от определенного, менее подверженного изменениям показателя, в роли которого могут выступать: стоимость золота; изменение курса валюты платежа по отношению к одной или нескольким более стабильным валютам (валютной «корзине» или, например, к таким специальным расчетным единицам, как экю, СПЗ), определенным сторонами; индекс цен и т. д. В связи с этим различаются следующие категории защитных оговорок: золотая, валютная, индексная оговорки, оговорка о пересмотре договорной цены и «эскалаторная» оговорка.

Не менее важное место в договоре должны занять условия перевозки товара через территорию многих стран и условия страхования товара от опасности утраты или повреждения.

В международных коммерческих связях существует риск невыполнения обязательств из-за непредвиденных событий, что диктует необходимость включения в контракт условия о форс-мажорных обстоятельствах. Поскольку международная сделка лежит в сфере действия нескольких правовых систем — международных и национальных, — то целесообразно включить в нее условие о применимом праве.

Следует отметить, однако, что на содержание экспортно-импортных сделок большое влияние оказывает национальный публичный порядок и сверхимперативные нормы. Например, использование иностранной валюты влечет за собой применение валютного законодательства, абсолютное большинство норм которого носит императивный характер. Золотая оговорка запрещена для применения во внутригосударственных контрактах почти

во всех странах: во Франции — еще в 30-х годах, в Германии — в 1947 г., США — в 1933 г. в условиях полного изъятия золота из обращения; в Англии в 1956 году золотые оговорки были объявлены противоречащими публично-му порядку. Золотые оговорки в указанных странах допускаются только в международных платежах. Действительность валютных оговорок не оспаривается практически нигде, в отношении индексных оговорок вопрос решается в разных странах неодинаково.

Таким образом, правовое регулирование международной коммерческой сделки представляет собой комплексное правовое обеспечение, состоящее из взаимодействующих и взаимосвязанных правовых источников международного и национального характера. Вместе с тем, применяя на практике принцип свободы договора, используя такой способ защиты прав и законных интересов, как самозащита права в виде особых оговорок и условий обеспечения обязательства, стороны договора в состоянии разработать обоюдовыгодный справедливый контракт, основанный на балансе интересов.

Some Legal Aspects of Undertaking Investment Activities in the Republic of Belarus

*Гольцев М. М., магистрант БГУ,
науч. рук Денисенко М. А., канд. юр. наук, доц.*

The Republic of Belarus has consistently manifested positive trends in macroeconomic performance resulting mainly in the pursuing a policy of gradual economic reforms. Belarus possesses enormous potential that has yet to be fully engaged. Its advantages include sustainable economic growth, export orientation of the economy (over 60% of Gross Domestic Product (further — GDP) is exported), a well-developed infrastructure, social stability, a strong research and technological potential and a low level of corruption. Belarus can provide foreign investors with ample opportunity of doing business, including privatisation programme for state-owned enterprises [1, с. 134–136].

Today, we have every reason to maintain that Belarusian investment legislation is highly developed. It regulates different spheres of investment activity both for domestic and foreign investors. To prove this point, we shall examine some facts. The Republic of Belarus is the only country among other countries of the Commonwealth of Independent States (further — CIS), which adopted the Investment Code 10 years ago. The Investment Code is a comprehensive set of rules that is applied to undertaking investment activities and establishes conditions, forms and guarantees that comprise the part of Foreign Direct Investments (further — FDI) regime. In addition to the above, our country has concluded 54 bilateral agreements on promotion and mutual protection of foreign investments, and 55 bi-