

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»
Институт права
(наименование института полностью)

Кафедра «Предпринимательское и трудовое право»
(наименование)

40.04.01 Юриспруденция
(код и наименование направления подготовки)

Правовое обеспечение предпринимательской деятельности
(направленность (профиль))

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)

на тему «Правовые основы платёжно-расчётных отношений в международном торговом обороте»

Студент

М. М. Шарипов

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Научный руководитель

к.п.н., доцент О.А. Воробьёва

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Тольятти 2021

Оглавление

Введение.....	3
Глава 1 Общие положения о международном торговом обороте и платёжно-расчётных отношениях.....	6
1.1 Понятие международного торгового оборота	6
1.2 Формы международных расчётов	14
1.3 Методы регулирования платёжно-расчётных отношений и международного торгового оборота	23
Глава 2 Правовые аспекты платёжно-расчётных отношений в международном торговом обороте.....	26
2.1 Международные акты, регулирующие платёжно-расчётные отношения в международном торговом обороте.....	26
2.2 Практика рассмотрения споров, связанных с формами расчётов, возникающих в международном торговом обороте	36
Глава 3 Совершенствование правовых аспектов платёжно-расчётных отношений в международном торговом обороте	58
3.1 Проблемы регулирования платёжно-расчётных отношений в международном торговом обороте.....	58
3.2 Разработка мер по совершенствованию регулирования платёжно-расчётных отношений в международном торговом обороте	66
Заключение	74
Список используемой литературы и используемых источников.....	75

Введение

Актуальность исследования. Во внешнеэкономические отношения входят все операции по обороту денег, капиталов, товаров и услуг между различными экономическими и валютными зонами. Существенной частью внешнеэкономических отношений является внешняя торговля. Расчёты по некоммерческим операциям, кредитам, движение капиталов между странами, внешнюю торговлю товарами и услугами – все это включают в себя международные расчёты. Россия является инициатором интеграционных процессов на общем экономическом пространстве, выраженном в форме экономического союза Содружества Независимых Государств.

На сегодняшний день таким интеграционным экономическим объединением является – Евразийский Экономический Союз. Государствами-участниками данного союза являются Россия, Белоруссия, Казахстан, Молдавия, Узбекистан, Куба, Армения и Киргизия. Страны Содружества Независимых Государств, не вошедшие в данный союз, также участвуют во многих общих с Россией экономических проектах и процессах, однако они более подвержены влиянию таких мощных центров, как Евросоюз, Соединенные Штаты Америки и Китай.

Объектом исследования являются общественные отношения в международном торговом обороте.

Предмет исследования составляют теоретические аспекты международного сотрудничества России, общая экономическая ситуация, внешнеторговые отношения, тенденции развития экономической интеграции, формирования механизма экономических взаимоотношений и перспективы их развития.

Цель исследования – рассмотреть основы международного сотрудничества России как фактора обеспечения национальной и коллективной экономической безопасности.

Задачи исследования заключаются в следующем:

- 1) Изучить понятие международного торгового оборота;
- 2) Охарактеризовать формы международных расчетов;
- 3) Рассмотреть методы регулирования платежно-расчетных отношений и международного торгового оборота;
- 4) Изучить международные акты, регулирующие платежно-расчетные отношения в международном торговом обороте;
- 5) Проанализировать практику рассмотрения споров, связанных с формами расчетов, возникающих в международном торговом обороте;
- 6) Определить проблемы регулирования платёжно-расчётных отношений в международном торговом обороте;
- 7) Разработать меры по совершенствованию регулирования платежно-расчетных отношений в международном торговом обороте.

Для достижения цели и решения основных задач магистерской диссертации применены методы исследования. К основным общенаучным методам исследования относятся:

- 1) Критический анализ;
- 2) Метод группировки и сравнения;
- 3) Методы экономического анализа;
- 4) Статистический метод;
- 5) Графический анализ;
- 6) Систематизация и обобщение (при определении направлений и путей активизации международного взаимодействия предприятий);
- 7) Экономико-статистические методы (при определении перспективных направлений развития международного взаимодействия предприятий).

Методологической основой являются современные методы познания, в число которых входят как общенаучные, так и специальные (историко-правовой, сравнительно-правовой, метод анализа и синтеза) методы познания и систематизации научных источников, нормативного правового материала, юридической практики.

Правовую основу работы составили: международно-правовые документы, а именно: акты, принятые Международной торговой палатой, многосторонние конвенции, предусматривающие положения о формах международных расчетов.

Теоретико-информационную основу исследования составляют фундаментальные положения экономической теории, законодательная база, периодические издания и монографии, материалы международных и научно-практических конференций, статистические материалы.

Научная новизна заключается в совершенствовании нормативно-правовой базы платежно-расчетных отношений в международном торговом обороте.

Положения магистерской диссертации, выносимые на защиту, заключаются в следующем:

- 1) Предлагается усовершенствовать законодательную базу в сфере применения правил Инкотермс и придать им юридическую силу.
- 2) Усовершенствовать механизм проведения банковского оверсайта.

Структура исследования. Работа состоит из введения, трёх глав, заключения и списка используемой литературы и используемых источников.

Глава 1 Общие положения о международном торговом обороте и платёжно-расчётных отношениях

1.1 Понятие международного торгового оборота

Мировой рынок является сферой устойчивых товарно-денежных отношений между странами, порожденных международным разделением труда [20]. Мировой рынок проявляется через международную торговлю, которая является совокупностью внешней торговли стран мира [21].

Международная торговля – исторически первая форма международных экономических отношений, возникла еще в период рабовладельческого строя и является обменом товарами и услугами между государствами.

В экономической литературе не всегда можно понять сущность некоторых категорий, связанных с международными торговыми отношениями. Это касается понятий:

- 1) «Внешняя торговля»;
- 2) «Международная торговля»;
- 3) «Мировая торговля».

Категория «международная торговля» по содержанию шире, чем «внешняя торговля», потому что, прежде всего она охватывает широкий круг отношений между субъектами мирохозяйственных связей. Понятие «международная торговля» и «мировая торговля» в научной и учебной литературе, как правило, отождествляются.

Учёные придерживаются того мнения, что «международная торговля – это совокупность внешней торговли разных стран мира», а внешняя торговля как «составная внешнеэкономических связей делится на экспорт и импорт товаров».

С государственно-политической точки зрения международную торговлю можно рассматривать как особый тип общественных отношений, возникающих в мировой системе хозяйства в процессе и по поводу обмена

товарами и услугами между государствами, имеющими собственные внешние и внешнеторговые политики [25, с. 14-18].

Западные учёные рассматривают международную торговлю как трансграничный обмен товарами и услугами.

Следовательно, международная торговля предполагает обмен не только товарами, но и услугами, удельный вес которых составляет до 20% в международной торговле [9, с. 74].

Международной экономике присущи, развита сфера международного обмена товарами и факторами производства, возникновение международных форм производственной деятельности, приобретение относительной самостоятельности международной финансовой системой, создание механизмов международного регулирования экономики, углубления открытости экономик стран мира. Международная экономика науки является частью экономической теории [19, с. 134].

Для мирового рынка свойственны следующие признаки:

- 1) Товарное производство, что вышло за национальные рамки;
- 2) Перемещение товаров обусловлено не только внутренними, но и внешними спросами и предложениями;
- 3) Оптимизация использования факторов производства;
- 4) Обеспечение конкурентоспособности товаров и их производителей.

Товар в международной экономике является объектом международного оборота. Спрос и предложение на товар действуют как в национальных рамках, так и на международном уровне, формируя совокупный спрос и совокупное предложение. Товары могут быть способными к международной торговле и в состоянии к ней. На первые из них цены устанавливаются взаимодействием спроса и предложения как внутри страны, так и за рубежом. Цена вторых товаров устанавливается спросом и предложением на национальном уровне.

Современная международная экономика формируется и развивается в зависимости от уровня обеспеченности стран факторами производства.

Стандартная модель международной торговли является моделью общего равновесия в международной торговле. Эта модель сочетает спрос и предложение на товары внутри страны со спросом и предложением на них за рубежом. Она оперирует понятием «взаимный спрос», что означает такое количество импортируемого товара, который нужен определенной стране для того, чтобы побудить ее экспортировать соответствующие объемы других товаров. Эта модель отображает условия спроса и предложения, размеры производства и потребления, относительные преимущества стран, их уровень специализации, физический объем торговли, условия торговли, выигрыш от торговли и его распределение [16, с. 69-78].

Преимущества участия в международной торговле:

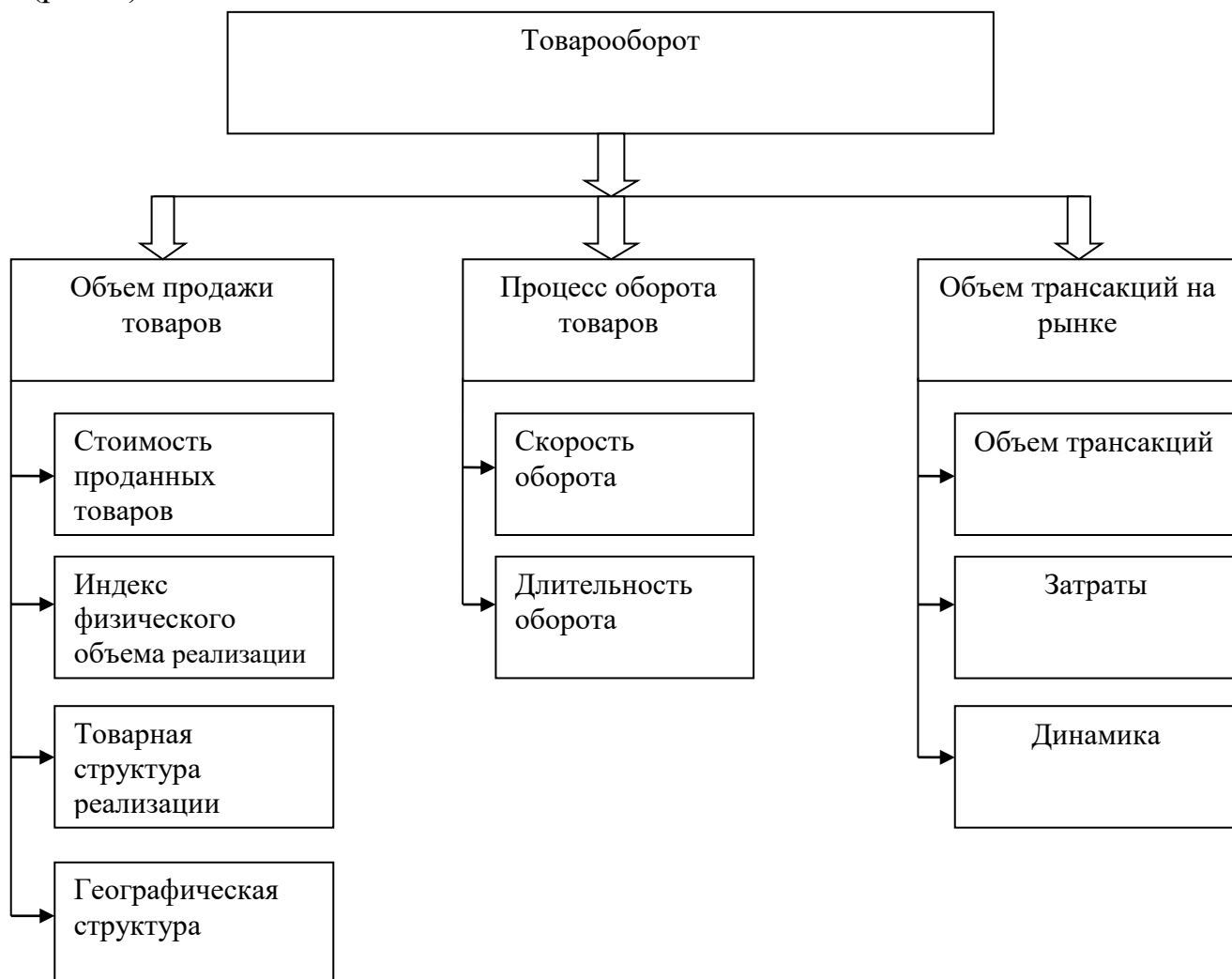
- 1) Увеличение экспортных поставок влечёт за собой повышение занятости;
- 2) Экспортная выручка служит источником накопления капитала, направленного на промышленное развитие;
- 3) Международная конкуренция вызывает необходимость совершенствования предприятий [21].

Товарооборот является одним из важных показателей социально-экономического развития страны, характеризующий заключительный этап движения товаров у непосредственных потребителей. Именно поэтому происходит изменение форм стоимости потребительских товаров, созданной в процессе производства.

Традиционно товарооборот исследуется преимущественно на микроуровне как основной показатель деятельности торговых предприятий.

Однако, на сегодняшний день исследования товарообращения и факторов, которые на него влияют, должны происходить и на макроуровне, так как оптимальная структура товарооборота государства является одним из главных факторов конкурентоспособности её экономики.

К исследованию товарооборота можно выделить несколько подходов (рис. 1).



Как видно из рисунка 1, в зависимости от того, какой подход использовать при исследовании товарооборота, будут меняться ключевые параметры, характеризующие различные стороны товарооборота. Ключевые параметры изменяются под влиянием, как объективных факторов, так и благодаря применению государственных регуляторных инструментов, а в случае внешнеторгового оборота – и под влиянием таможенно-тарифного регулирования стран-партнеров.

Кроме того, в регулировании внешнеторгового товарооборота большое значение имеет политическая составляющая, а также участие страны в международных торговых сделках, торговых организациях и таможенно-тарифных союзах.

Соотношение экспортных и импортных цен определенной страны, отображается соотношением цен на определенный товар или соотношением индекса экспортных и индекса импортных цен. Если соотношение увеличивается, то соответствующая страна становится богаче, а если уменьшается – беднее.

Участие в таможенно-тарифных союзах и торговых организациях вносит существенные ограничения в регулирование внешнего товарооборота, что соответствующим образом сказывается и на внутреннем товарообороте.

Прежде чем перейти к рассмотрению факторов, которые возникают на товарооборот страны, необходимо выяснить основные виды товарооборота. Определение видов товарооборота является важным как с позиции классификации факторов, которые на него влияют, так и с позиции выбора регуляторных инструментов.

Значительная роль в формировании экономического потенциала государства, обеспечении эффективного функционирования системы обращения потребительских товаров отведена сфере внутренней торговли как важной составляющей внутреннего рынка. Внутренняя торговля характеризуется наличием доминирующей доли частного капитала, постоянной положительной динамикой объема розничного товарооборота, увеличением численности частных предпринимателей [10].

В условиях обострения финансового кризиса для населения стало проблемой необоснованный рост цен на потребительском рынке, в том числе на социально значимые продовольственные товары. Решение указанной проблемы потребовало комплексного подхода с применением как методов государственного ценового регулирования (в частности, декларирования изменения оптово-отпускных цен на продовольственные товары), так и рыночных механизмов (например, товарных вмешательств) [12, с. 84-85]. В России в последнее время наблюдаются некоторые опасные симптомы внутренней торговли. Здесь имеется в виду процесс накопления взаимного «недовольство» между субъектами, которые осуществляют торговую

деятельность, и государственными органами. Первые – недовольны тенденцией к более строгому учёту торговой деятельности (например, предложением устанавливать на рынках кассовые аппараты). Государственные органы, в частности налоговая администрация, не могут найти реальных средств для обеспечения налоговой дисциплины, поскольку многие продавцы вообще не платят налогов или платят не в полном объеме, скрывая истинный товарооборот. Поэтому такие спорные вопросы необходимо решать путем законодательного совершенствования [10].

Значимость для страны внешнего товарооборота определяется следующими параметрами:

- 1) Влияние на состояние платежного баланса, что, в свою очередь, влияет на финансовое равновесие страны;
- 2) Влияние на поведение отечественного товаропроизводителя, который может способствовать увеличению или уменьшению импортной зависимости страны;
- 3) Воздействие на конкурентоспособность экономики страны, её международный деловой имидж.

Три ключевых параметра меняются под влиянием многих факторов, генерируемые как внешней, так и внутренней средой, определяются географическим положением страны, её природно-климатическими условиями, политической позицией, экономической политикой (как внешней, так и внутренней). Разрабатывая стратегию регулирования внешнего обращения, следует помнить о том, что временной пробел между принятым решением и потерянными позициями намного меньше по сравнению с временным пробелом восстановления таких позиций.

Важное значение для страны имеет динамика оптового и розничного товарооборота. Оптовый товарооборот представляет собой форму товарных связей между предприятиями. Его основная функция заключается в снабжении розничной сети товарами с наименьшими затратами времени и труда.

Соотношение экспортных и импортных цен определенной страны, отображается соотношением цен на определенный товар или соотношением индекса экспортных и индекса импортных цен. Если соотношение увеличивается, то соответствующая страна становится богаче, а если уменьшается – беднее.

Одна из причин развития международной торговли – неравномерное распределение производственных ресурсов между странами мира. Торговля является средством выравнивания результатов такого распределения. Понятно, что успешность экспорта зависит не только от имеющихся ресурсов, но и от использованных экономических возможностей окружающей среды, в частности от способности конкурировать на зарубежных рынках [24, с. 38-46].

Оценка функционирования розничной и оптовой торговой сети в России позволяет засвидетельствовать более высокий уровень развития, хотя характер их развития имеет общую тенденцию к узловой территориальной аккумуляции в больших городах и промышленно развитых регионах. Такая ситуация характерна для стран с трансформационной экономикой и отображает недостаточное выполнение розничной торговлей функции полного обеспечения платежеспособного спроса потребителей, а оптовой торговлей – содействие активизации выпуска и реализации на внутреннем потребительском рынке товаров отечественного производства и синхронизации функционирования сфер производства и товарного обращения.

Уровень развития внешней торговли России определяется как недостаточный для обеспечения гармоничного развития сферы товарного обращения в стране в целом. Это объясняется недостаточным уровнем использования геоэкономического положения страны, необоснованным, с чисто экономической точки зрения, потерей рынков сбыта и недостаточной интеграцией в мировую систему торговых отношений. Существенной причиной такого положения является первоочередности политических

интересов в налаживании внешнеторговых связей со странами мира [3, с. 10-11; 7, с. 237].

Ключевыми факторами, которые влияют на показатели складского и транзитного товарооборота, является наличие складских площадей, стоимость хранения на них товарных запасов, а также скорость обращения товарных запасов. Чем дороже является складское хранение, тем больше будут объемы транзитного товарооборота.

Недостатками роста транзитного товарооборота является его ограниченность, поскольку стабильно продавать большие объемы товаров постоянным покупателям без наличия складских площадей достаточно сложно.

Товарооборот по типу товаров является наиболее сложным с точки зрения определения ключевых факторов и выбора инструментов регулирования.

Сложность определения ключевых факторов обусловлена переплетением и взаимозависимостью внутренних и внешних факторов, что затрудняет прогнозирование изменения товарооборота при применении регулирующих рычагов по отношению к одному из них.

Таким образом, товарооборот страны – это стоимость общих продаж товаров и услуг какими-либо организациями в течение исследуемого периода или общая стоимость сделок на определенном рынке.

Перспективой дальнейших исследований определено выявление факторов, влияющих на товарооборот по типу товаров.

Резюмируя, хочется отметить, что международная торговля является одним из важнейших элементов финансовой экономики любой страны. Рост экономики зависит от показателей импорта-экспорта, которые являются одними из основных источников внутреннего валового продукта страны. Без международной торговли практически любая страна прекращает финансово, политически и экономически расти.

1.2 Формы международных расчётов

Проблемы, связанные с международными расчетами, актуальны во всем мире. Это связано с тем, что при осуществлении внешнеэкономической деятельности участники расчётов сталкиваются с множеством различных рисков: экономических, налоговых, политических и других.

Чтобы добиться успеха на сегодняшнем глобальном рынке и получить выгоду от продаж, экспортеры должны предлагать своим клиентам привлекательные условия продажи, подкрепленные соответствующими методами оплаты и международными расчетами. Поскольку получение полной и своевременной наличности является конечной целью каждой экспортной продажи, каждый способ оплаты должен быть тщательно выбран, чтобы минимизировать риск неплатежа при одновременном удовлетворении потребностей покупателя.

Наиболее распространенными в практике международных соглашений есть четыре формы расчётов: открытый счёт, аванс, аккредитив и инкассо [21]. В России рекомендуются к применению две последние формы [25, с. 21-23]. Теперь рассмотрим каждую из форм подробнее.

1) Открытый счёт. Открытый счёт – это форма расчётно-кредитных отношений между продавцом и покупателем, при которой продавец отгружает товар покупателю без предоплаты, а вместе с товаром направляет соответствующие товарные документы, покупатель обязан оплатить в сроки, оговоренные контрактом [25, с. 21-23].

Эта форма расчетов занимает значительное место в международных соглашениях и предусматривает ведение участниками (экспортером и импортером) большого объема работы по учёту продажи. Особенностью операций по открытому счёту является то, что все действия, связанные как с движением товарораспорядительных документов, так и с контролем своевременности платежей, возлагаются на плечи участников сделки, прежде всего экспортера, ведь все документы поступают напрямую, минуя банк.

Кроме этого, при расчетах по открытому счёту движение товаров опережает движение валютных средств, что делает эту форму расчётов рискованной для экспортера, так как у него нет никаких гарантий, что покупатель погасит свою задолженность в оговоренный срок.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки выбора открытого счета для расчётов экспортера и импортера, условия его применения

	Экспортер	Импортер
Преимущества	1. Относительно быстрое осуществление платежа (при определенных условиях двустороннего кредитования и зачёта взаимных требований, когда поставки товаров происходят одновременно со следующими расчётами по открытому счёту).	1. Движение товаров опережает движение денег (отсрочка платежа). 2. Отсутствие риска объема комплектации и сроков поставки товара. 3. Беспроцентное кредитование товарной операции.
Недостатки	1. Отсутствие надёжной гарантии своевременного платежа. 2. Замедление оборачиваемости капитала. 3. Периодическое возникновение необходимости банковского кредитования. 4. Риск неполучения средств за отгруженный товар.	1. Риск по недопоставки, объема комплектации и сроков поставки товара (при условии, когда поставки товаров происходят одновременно со следующими расчётами по открытому счёту).
Условия	1. Регулярные поставки; 2. Высокая степень доверия между партнерами; 3. Длительные деловые отношения; 4. Импортер – надёжная фирма-покупатель.	

2) Аванс. Авансовые платежи в практике осуществления внешнеэкономической деятельности, как и в национальном поле – это предоплата [14, с. 68]. Используя данную форму расчётов, поставщик – экспортер может избежать кредитного риска, так как денежная компенсация будет получена ещё до передачи права собственности на товар. Чаще всего при авансовых платежах используются электронные переводы и кредитные карточки, что способствует доступности экспортерами запланированных денежных средств, в кратчайшие сроки. Однако проведение предварительной оплаты покупателями-импортерами является наименее привлекательным

вариантом для них, поскольку она создает проблемы с оборачиваемостью их денежных средств [26, с. 37]. Иностранцев покупателей также не устраивает и то факт, что товары не могут быть отправлены до тех пор, пока не произведена оплата.

Таким образом, экспортеры, которые настаивают на этом способе оплаты как едином способе ведения бизнеса, могут потерять свои конкурентные позиции на международном рынке, поскольку импортер выберет поставщиков-конкуренентов, которые предлагают более привлекательные условия оплаты [12].

Таблица 2 – Преимущества и недостатки выбора аванса для расчётов экспортера и импортера, условия его применения

	Экспортёр	Импортер
Преимущества	<ol style="list-style-type: none"> 1. Возможность получить аванс на общую сумму контракта (100%) или же первоочередная оплата части стоимости контракта (10-30%) до момента поставки товаров или услуг. 2. Наличие свободных денежных средств в обороте. 3. Наличие права полученный аванс использовать на возмещение убытков. 4. Ускорение оборачиваемости средств предприятия. 5. Отсутствие необходимости банковского кредитования. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Повышение имиджа и конкурентоспособности предприятия на международном рынке. 2. Расширение партнерской базы. 3. Возможность принимать дополнительную защиту, используя банковские гарантии на возврат аванса и документарный или условный перевод.
Недостатки	<ol style="list-style-type: none"> 1. Риск невыполнения экспортером договорных обязательств (недоставки товара или несвоевременность; Ненадлежащее качество или спецификация и т.д.). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Отвлечение денежных средств с оборота предприятия. 2. Комплексный риск импортера: риск того, что экспортер не доставит товар или доставит несвоевременно и совсем другого качества или спецификации. 3. Нарушение выполнения обязательств экспортера по контракту (несоблюдение ассортимента товара, условий упаковки и транспортировки и т.д.).

Продолжение таблицы 2

	Экспортёр	Импортёр
Условия	1. Недостаточная осведомленность относительно; 2. платежеспособности импортера; 3. Нестабильная экономическая и политическая ситуация в стране импортера; 4. Поставка дорогостоящего оборудования, продукции на заказ, редких дефицитных товаров, а также товаров стратегического назначения; 5. Длительные сроки действия контракта.	

3) Аккредитив. Аккредитив по своей природе представляет собой сделку, обособленную от договора купли-продажи или иного контракта, на котором он может базироваться, и банки ни в коей мере не связаны и не обязаны заниматься такими контрактами, даже если в аккредитиве есть какие-либо ссылки на такой контракт [15, с. 91].

Аккредитив является одной из основных форм платежа, которая в наибольшей степени гарантирует продавцу получение оплаты за товар и является наиболее надежным инструментом, который доступен для международных торговцев. Это своеобразное обязательство банка, действующего от имени покупателя, произвести оплату за товар экспортеру, при условии, что сроки и условия, указанные в аккредитиве, были выполнены, что подтверждается путем представления экспортером всех необходимых документов.

Итак, по сути, аккредитив представляет собой документ, выданный третьей стороной, которая гарантирует оплату за товары или услуги, при этом условие со стороны продавца – полное обеспечение условиям аккредитива и документации.

В операциях с аккредитивами все заинтересованные стороны имеют дело только с документами, а не с товарами, услугами или другими видами исполнения обязательств, с которыми могут быть связаны эти документы [28, с. 84].

В таких операциях, как правило, участвуют три участника: получатель – лицо или компания, которой будут выплаченные средства по аккредитиву;

покупатель или заказчик товаров или услуг, то есть тот, кто выставляет аккредитив; банк-эмитент – учреждение выдачи аккредитива.

Аккредитивы чаще всего используются именно при осуществлении внешнеэкономической деятельности. Это связано, прежде всего, с характером и особенностями организации международных отношений и такими факторами, как расстояние, недооценка конкурентоспособности иностранного партнера, разница в законодательной базе каждой страны. То есть, когда покупатель находится в одной стране, а продавец – в другой, основная цель открытия продавцом в свою пользу аккредитива – это обеспечение себе гарантии оплаты товаров в установленный срок. В международной торговле аккредитивная форма расчётов регулируются нормативным актом: «Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов» и правилами Международной торговой палаты [27, с. 47].

Таблица 3 – Преимущества и недостатки выбора аккредитива для расчётов экспортера и импортера, условия его применения

	Экспортёр	Импортёр
Преимущества	<ol style="list-style-type: none"> 1. Минимальный риск неоплаты товара импортером (гарантия банка при условии безотзывного обязательства). 2. Быстрая и удобная оплата банком. 3. Эффективное финансирование (дисконтирование) векселя акцептованного банком, при условии, что в стране существует рынок этих финансовых инструментов. 4. Гибкость относительно условий платежа. 5. Международная правовая надежность и банковская консультация. 6. Использование практически во всех странах. Подчиненность Единообразным правилам. 7. Подтвержденный аккредитив предоставляет бенефициару гарантию платежа со стороны еще одного банка. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Использование практически во всех странах. 2. Подчиненность единообразным правилам. 3. Гибкость условий платежа. 4. Банковская консультация и проверка (оплата происходит только после предъявления подходящих для аккредитация документов, подтверждающих отгрузку товара; Благодаря финансовым срокам гарантируется своевременное выполнение от погрузки и срока действия аккредитива).

Продолжение таблицы 3

	Экспортёр	Импортёр
	8. Возможность использования как базы для внешнеторгового кредитования экспортера.	5. Возможность получить более длительный коммерческий кредит, чем при использовании других форм расчётов.
Недостатки	<p>1. Продавец может ограничить себя или свой рынок и может испытывать трудности с поиском покупателей, потому что импортер несет большие расходы и имеет значительный объем работы с документами.</p> <p>2. Снижение конкурентоспособности.</p> <p>3. Работа банков осуществляется только с документами, а не с товарами, поэтому на платежи не влияют характеристика и состояние самих товаров, а платёж осуществляется только на основе предоставленных экспортером документов.</p> <p>4. При покрытом аккредитиве отвлекаются средства экспортера на весь период действия аккредитивам.</p>	<p>1. Импортер несет большие расходы по аккредитиву и имеет значительный объем работы с документами, что занимает много времени на оформление.</p> <p>2. Покупатель производит оплату, не имея возможности предварительно проверить качество товара.</p> <p>3. Ограничение получения покупателем других займов у банка-эмитента.</p>
Условия	<p>1. Первая сделка;</p> <p>2. Сделки на крупные суммы;</p> <p>3. Сделки, связанные с кредитами на длительные сроки;</p> <p>4. Соглашения с импортерами из стран, находящихся в тяжелом экономическом положении, известных низкой культурой оплаты и нестабильностью политико-экономической ситуации;</p> <p>5. Кредитоспособность покупателя вызывает сомнение;</p> <p>6. Соглашение связано с коммерческим кредитом на длительные сроки;</p> <p>7. Наличие валютных и других ограничений в стране импортера;</p> <p>8. Товары изготавливаются по специальному заказу и поэтому их реализация другому покупателю невозможна;</p> <p>9. Соглашения с резидентами из стран, требующих оформления платежей исключительно через аккредитивы.</p>	

4) Инкассо. «Инкассо» означает операции, осуществляемые банками на основании полученных инструкций [6], с финансовыми и коммерческими документами [18, с. 117]. Это банковская операция, посредством которой банк (учреждение) получает средства от плательщика, предназначенные для выплаты по чеку чекодержателю [22, с. 59-63].

То есть, по своей сути, это торговый договор, по которому экспортер дает поручение своему банку получить оплату за поставленные товары или услуги от импортера, при условии, что банк экспортера должен отправить

соответствующие сопровождающие документы в банк импортера вместе с инструкциями по оплате. Инкассо так и называется именно потому, что экспортер получает платеж от импортера в обмен на отгрузочные инкассированные документы. Основной характеристикой документарного инкассо является то, что это самая простая и дешевая форма расчётов, которая одновременно является очень рискованной для экспортеров, поскольку они не имеют возможности достоверной проверки импортера, и рекомендуются только в ситуациях, когда экспортер и импортер имеют давние торговые отношения.

Однако в реальной жизни достижение компромисса между партнерами однозначно означает уступки, на которые они должны идти в процессе подписания соглашения. Конкретизация уступок в основном зависит от стратегических целей внешнеэкономической деятельности каждого партнера, а, следовательно, по сути – от мотивирующих факторов, которые в результате влияют на выбор оптимальной формы расчётов.

Таблица 4 – Преимущества и недостатки выбора инкассо для расчетов экспортера и импортера, условия его применения

	Экспортёр	Импортёр
Преимущества	<p>1. Уменьшение риска долгосрочной передачи товара (банк защищает право экспортера на товар до момента оплаты или акцепта документов, получения платежа гарантировано, как только импортер примет документы).</p> <p>2. Инкассо – менее длительное и обременительное средство достижения договоренности, чем аккредитив, поэтому у экспортера есть возможность продать товар по более низкой цене, увеличивая свою конкурентоспособность.</p> <p>3. Банк может предложить эффективное средство обработки документов, осуществление расчётов и связей.</p>	<p>1. Не происходит отвлечение денежных средств из активного обращения.</p> <p>2. Он реализует платеж (акцептует тратту) и почти одновременно с этим получает отгруженный товар в свое полное распоряжение.</p> <p>3. Возможность инспектирования товара при получении предварительного согласия экспортера.</p>

Продолжение таблицы 4

	Экспортёр	Импортёр
	<p>4. Экспортер имеет возможность получить средства от банка под акцепт или по правительственной программе поддержки экспортера.</p> <p>5. Подчиненность Унифицированным правилам.</p> <p>6. Документы не переходят в распоряжение импортера до осуществления им платежа или акцепта тратты.</p>	
Недостатки	<p>1. Расходы по инкассо полностью несет экспортер.</p> <p>2. Длительное прохождение и период оплаты (акцепта) документов через банки.</p> <p>3. Экспортер обязан осуществлять производство и транспортировку товара авансом.</p> <p>4. Вероятность риска изменений в финансовом положении покупателя (существует риск того, что к моменту получения документов банком импортера покупатель окажется неплатежеспособным).</p>	<p>1. Импортер может распоряжаться товаром только после инкассации документов.</p> <p>2. Импортер осуществляет платеж или акцепт, не имея возможности раньше проверить качество товара.</p> <p>3. Документы передаются через банк, поэтому импортер не может получить их в свое полное распоряжение к платежу или акцепта тратты.</p> <p>4. Нанесение вреда репутации в случае неплатежа или отказа от акцепта.</p>
Условия	<p>1. Наличие стабильных взаимоотношений между подрядчиками;</p> <p>2. Готовность и способность импортера платить не вызывает сомнений;</p> <p>3. Стабильность политических, экономических и правовых условий в стране-импортере;</p> <p>4. Международный платежный оборот страны-импортера не мешает валютному контролю;</p> <p>5. Поставляемый товар не производится в единственном экземпляре.</p>	

Оптимальный выбор формы международных расчетов стимулирует решение предприятия о возникновении и погашения как дебиторской, так и кредиторской задолженностей, и именно это решение создает условия для определения эффективности осуществления расчётов [23, с. 129].

В ряде научных работ и публикаций я встречался с уместным замечанием о том, что ускорение расчётов зависит от эффективности и скорости движения продукции от поставщика к покупателю, а также от

скорости перечисления средств со счёта плательщика на счёт получателя средств [41, с. 69-78].

Эти величины действительно можно определить как основные критерии эффективности форм безналичных расчётов, но следует акцентировать внимание специфичности осуществления внешнеэкономических операций и учитывать их разницу по сравнению с внутренними безналичными расчётами.

На мой взгляд, именно аккредитив, по сравнению с другими формами расчётов, можно в большей степени считать компромиссной формой расчётов, ведь его базовые значения безопасности приближены друг к другу, условно говоря, они находятся в одной геометрической плоскости. То есть, несмотря на существенные недостатки (немалую стоимость этой банковской услуги, достаточно объёмный документооборот, особенно с участием в схеме нескольких банков), аккредитивная форма расчётов дает сторонам контракта очевидную современную выгоду – возможность снизить коммерческие риски, поскольку гарантируется оплата и поставки товара [27, с. 109].

Подводя итог вышесказанному, хотелось бы обратить внимание, что выбор оптимальной формы расчётов является важным условием обеспечения нормального кругооборота средств в хозяйстве, укрепление финансовой и хозяйственной самостоятельности предприятия и повышения эффективности его деятельности. Системность оптимального выбора зависит от выбора компромиссного варианта соглашения, то есть тщательного исследования всех преимуществ и недостатков применения конкретной формы расчётов, как экспортерами, так и импортерами при осуществлении внешнеэкономической деятельности, а также от эффективности осуществления данных расчётов, то есть обеспечение нормального уровня платежеспособности и ликвидности предприятия.

1.3 Методы регулирования платёжно-расчётных отношений и международного торгового оборота

Всякая предпринимательская деятельность (тем более торговая) есть деятельность профессиональная, а значит, деятельность, организованная по определенным правилам [4, с. 71]. Государственное регулирование международной торговли может быть односторонним, двусторонним и многосторонним.

Таможенный тариф представляет собой перечень ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, которые перемещаются через государственную границу. Номинальную ставку пошлины отмечают в таможенном тарифе.

Настоящая ставка тарифа отображает уровень взимания пошлин с конечных импортируемых товаров и учитывает пошлину, взысканную с импортируемых промежуточных товаров. Тарифной эскалацией называют повышение взимания таможенных пошлин, учитывая степень обработки указанных товаров [43].

К нетарифным методам регулирования внешней торговли относятся:

- 1) Эмбарго;
- 2) Квоты (глобальные и индивидуальные);
- 3) Лицензирование;
- 4) Государственные субсидии;
- 5) Государственная закупка товаров и услуг;
- 6) Валютное регулирование, сертификация и тому подобное.

Нетарифные методы измеряют:

- 1) Долей тарифных позиций, на которые распространяются нетарифные ограничения;
- 2) Долей стоимости экспорта или импорта, охваченную нетарифными ограничениями;

3) Соотношением цен мирового рынка и внутренних цен на товары, испытывают экспортных или импортных нетарифных ограничений.

Стоимость нетарифных барьеров рассчитывают как эквивалент адвалорной пошлины.

Руководство стран нередко предпочитает нетарифные методы регулирования международной торговли. По своей природе они не являются дополнительным налоговым бременем для населения и является удобным средством для достижения желаемого результата по сравнению с тарифными методами.

Нетарифные ограничения пока практически не регулируются международными соглашениями, следовательно, руководство стран имеет широкое поле для действий по своему усмотрению.

Квота является наиболее распространенной формой количественных ограничений. Синонимом квоты считается контингент, правда последнее понятие чаще используется для обозначения квот, имеющих сезонный характер. Квоты разделяют на экспортные, импортные, глобальные, индивидуальные.

Лицензирование – метод регулирования внешнеэкономической деятельности посредством предоставления государственными органами разрешений на экспорт или импорт товаров. В лицензиях указываются объемы и сроки.

Известны следующие виды лицензий:

- 1) Разовые;
- 2) Генеральные;
- 3) Глобальные;
- 4) Автоматические.

Добровольное ограничение экспорта – это обязательство, которое берет на себя страна-партнер, соблюдения её субъектами определенного количественного ограничения экспорта из неё.

Добровольное ограничение экспорта рассматривается как составляющая явления под названием «ограничительная деловая практика».

Добровольное ограничение экспорта применяется преимущественно в группе экономически развитых стран.

Методами скрытого протекционизма являются технические барьеры, внутренние налоги и сборы, государственная закупка и тому подобное.

К финансовым методам торговой политики относятся субсидии (прямые, косвенные, внутренние, экспортные), экспортные кредиты, демпинг (спорадический, нарочитый, постоянный, обратный, взаимный).

В заключение хотелось бы отметить, что для регулирования международной торговли чаще всего используются следующие профили:

- 1) Нации наибольшего благоприятствования;
- 2) Национальный режим;
- 3) Преференциальные режимы;
- 4) Режимы таможенных союзов;
- 5) Зон свободной торговли;
- 6) Общих рынков.

Глава 2 Правовые аспекты платёжно-расчётных отношений в международном торговом обороте

2.1 Международные акты, регулирующие платёжно-расчётные отношения в международном торговом обороте

Правильная организация внутригосударственных и международных расчётов играет важную роль в формировании и функционировании рынка. Посредством расчётов осуществляется воспроизводство и непрерывный круговорот денежных средств.

Эффективное применение различных форм расчётов на практике во многом зависит от правильного понимания и применения теоретических положений.

Важно заметить, что формы расчётов и их регулирование может быть предусмотрено не только законами, но и банковскими правилами, обычаями делового оборота [14, с. 144].

В данном случае особую значимость приобретает исследование взаимодействия международных норм, внутренних норм определённого государства и *lex mercatoria* [39].

В целом система международных договоров, касающихся международной финансовой деятельности, можно определить следующим образом:

1) Первая группа – соглашения о создании международных и региональных организаций, основным предметом деятельности которых является обеспечение международных валютно-кредитных отношений, включая нормы, изложенные в уставах организаций (договор о создании Международного Валютного Фонда, 1944 г.) [39];

2) Вторая группа – соглашения о международных расчётах, то есть о порядке осуществления расчётов за торговые и неторговые операции всех международных экономических отношений (договор о товарообороте и

платежах между СССР и Японией 1991 г., аналогичный договор с Болгарией в 1990 г., договоры СССР с Италией до 1967 г., Францией до 1960 г., Норвегией и Швецией до 1965 г., соглашение между СССР и Финляндией 1979 г.);

3) Третья группа – международные кредитные соглашения, то есть межгосударственные договоры о предоставлении кредита, в том числе и о предоставлении синдицированных кредитов, в определенной валюте или международной счетной единице (SDR), или о поставке товаров в кредит [39];

4) Четвертая группа – межгосударственные соглашения об инвестициях или капиталовложениях;

5) Пятая группа – международные соглашения об обеспечении финансовых обязательств субъектов международной финансовой деятельности (Женевская конвенция о единообразном законе о переводном и простом векселе 1930 г., Конвенция ООН о международных переводных и простых векселях 1988 г.) [39];

6) Шестая группа – межгосударственные налоговые соглашения, систематизирующие налогообложение субъектов и исключаящие двойное налогообложение;

7) Седьмая группа – международное соглашение об экономическом сотрудничестве [39];

8) Восьмая группа – иные международные соглашения об отношениях имущественного и неимущественного характера, а также о порядке рассмотрения споров (арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ 1976 г. и Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.) [39].

В качестве источников международного торгового права используются правовые обычаи или обычаи делового оборота. Обычаи делового оборота – это сложившиеся и широко применяемые в какой-либо области предпринимательской деятельности правила поведения, не предусмотренные

законодательством, независимо от того, зафиксированы ли они в каком-либо документе. Аналогичное определение содержится в постановлении Пленумов Верховного суда Российской Федерации и Высшего арбитражного суда Российской Федерации. Обычаи делового оборота – не предусмотренные законодательством или договором, но сложившиеся, то есть достаточно определенные в своем содержании, широко применяемые в какой-либо области предпринимательской деятельности правила поведения, например, традиции исполнения тех или иных обязательств [9].

Термин «международный торговый обычай» является обобщающим и охватывает все применяемые в международной торговле подобные правила. Однако классическое определение международного торгового обычая закреплено Конвенции Организации Объединенных Наций 1980 г.: «При отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к их договору или его заключению обычая, о котором они знали или должны были знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли» [2].

О возможности применения торговых обычаев при разрешении споров из международных коммерческих контрактов указывают как национально-правовые, так и международно-правовые акты. Например, Закон Российской Федерации «О международном коммерческом арбитраже» содержит указание о том, что третейский суд принимает решение в соответствии с условиями договора и с учётом торговых обычаев, применимых к данной сделке [44]. При разрешении дела «арбитры будут руководствоваться положениями контракта и торговыми обычаями» [44].

Современная внешнеэкономическая деятельность юридических лиц охватывает столь обширный спектр различных торговых сделок, что ни одна национально-правовая система не может воплотить в себе механизмы разрешения всех возможных ситуаций. Более того, экономические процессы столь стремительны, что появляются все новые и новые правовые формы

торговых операций [35]. Именно поэтому особую роль в сфере регулирования международной торговли приобретают негосударственные формы регулирования, в частности, «*lex mercatoria*». «*Lex mercatoria*» (от лат. «обычное торговое право») – метод негосударственного регулирования отношений между участниками коммерческих отношений. На сегодняшний день эта теория очень распространена в международных торговых организациях и часто употребляется в документах, типовых договорах и правилах. В теории международного частного права сформулированы основные положения об особенностях и значимости этой системы для правового регулирования.

Во-первых, международная торговля в большей степени должна быть опосредована международными договорами и международными обычаями торгового оборота.

Во-вторых, обычаи (делового) торгового оборота не являются правовыми, но применяются в силу действия общих принципов добросовестности, обязательности, ответственности и тому подобному. Сформулирована и типология обычаев международной торговли как источников «*lex mercatoria*»:

1) Обычаями являются те правила поведения, которые складываются в результате их многократного единообразного применения. Правила, отражающие типичный ход коммерческой практики, то есть «торговые привычки»;

2) Правила носят универсальный характер применительно к той или иной области международного товарооборота и могут быть применимы вне зависимости от государственной принадлежности, территориального нахождения субъектов, использующих данные правила поведения;

3) Указанные правила сохраняются в течение длительного периода времени в постоянном, неизменном виде;

4) Широкая известность данных правил поведения в той или иной сфере международной коммерческой деятельности применительно к

контрактам определенного типа предполагает наличие знаний о существовании и содержании обычаев у субъектов, принадлежащих к международным деловым кругам [44];

5) Участие в международной коммерческой деятельности предполагает автоматическое принятие указанных правил в качестве регулятора, даже если не было прямо выраженного согласия на их использование. Следует отметить, что местные и региональные обычаи не имеют критерия широкой известности, поэтому стороны не вправе ссылаться на обычаи внутренней торговли своей страны при участии в международном коммерческом обороте.

Современное экономическое развитие диктует свои правила, с невероятной скоростью, происходит увеличение масштабов и усложнение внешнеэкономических отношений между контрагентами. Это приводит к масштабным изменениям в сфере банковской системы – применение современных достижений науки и техники в сфере расчётов. Нельзя не отметить тот факт, что законодательство и юридическая наука не успевают реагировать на появляющиеся новые методы и способы расчетов и применяемые технологии в этой сфере, что еще раз подтверждает актуальность исследования современных тенденций в расчётных отношениях. Главным примером указанного ранее факта является криптовалюта.

В большинстве стран криптовалюта не является законным средством платежа, однако принимаются попытки регулирования данного явления.

Большое влияние на введение криптовалюты как средства расчётов в «правовое поле» оказывают нормы «антиотмывочных» законов разных стран. Здесь важно отметить позицию стран Европейского союза о необходимости и важности поддержки и регулирования цифровых денег с целью поддержания инноваций и предотвращения преступного использования денежных средств.

За последние несколько лет криптовалюта в России и ряде других стран пережила несколько этапов: от отрицания (в 2014–2015 г. г. рассматривали несколько законопроектов, предусматривающих административную и уголовную ответственность за обращение криптовалюты) до принятия (в 2016 году Министерство финансов России выступил с заявлением об изменении позиции по криптовалюте и предложил её не запрещать, а наоборот регулировать).

В Государственную думу был внесен проект федерального закона «О цифровых финансовых активах», регулирующего отношения, возникающие при создании, выпуске, хранении и обращении цифровых финансовых активов.

Указанный проект содержит ряд определений, здесь важно рассмотреть определение цифрового финансового актива.

Цифровой финансовый актив рассматривается как имущество в электронной форме, созданное с использованием шифровальных (криптографических) средств [1, С. 69-78]. Стоит отметить, что российскому гражданскому праву не известен такой объект гражданских прав [13].

На данный момент остается открытым вопрос определения правовой природы криптовалют. Криптовалюту часто относят к электронным денежным средствам, биржевому активу, товару, ряд авторов сравнивает криптовалюту с ценными бумагами.

Сущность криптовалюты сильно отличается от наиболее близкого объекта – электронных денежных средств по ряду обстоятельств: криптовалюта не имеет субъекта, отвечающего за эмиссию, главной особенностью криптовалюты является децентрализованность. Электронные денежные средства в свою очередь являются объектом гражданских прав.

В связи этим, так как криптовалюта децентрализована, возникает проблема определения юрисдикции и связи с определенным правовым порядком.

Соответственно возникает проблема коллизионного регулирования криптовалютных отношений. Единственным выходом из сложившейся

ситуации на данный момент является определение применимого права на основе волеизъявления сторон сделки, таким образом, должны применяться положения пункт 1 статьи 1210 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Вопрос унификации правового регулирования международных контрактов является дискуссионным и в настоящее время. Существует достаточно большое количество неформальных источников права внешнеэкономических сделок. К этим источникам следует относить международные торговые обычаи, регламенты и иные акты регулирования. Неоднократно вопрос источников прорабатывался исследователями.

Различные международные организации (правительственные и неправительственные) ведут постоянную работу как по созданию новых актов унификации правового регулирования международных контрактов, так и по совершенствованию уже действующих. Существует тенденция включения ряда норм актов унификации в национальные законодательства. Так, свобода применимого права закреплена в статье 28 Типового закона ЮНСИТРАЛ «О международном коммерческом арбитраже» 1985 года, позволяющей арбитражным судам разрешать спор в соответствии с нормами права, избранного сторонами в качестве применимого к существу спора.

В современном международном коммерческом обороте используются различные источники правового регулирования международных контрактов: Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА), Принципы Европейского договорного права (Европейские принципы), Типовые контракты Международной торговой палаты и другие.

Хотелось бы отметить, что заслуженным доверием среди предпринимателей во всем мире пользуются акты унификации права международных контрактов Международной торговой палаты, которые постоянно совершенствуются с учётом практики деловых отношений, фактически фиксируют и решают текущие задачи мирового бизнес-сообщества.

Международная торговая палата создала ряд типовых контрактов в целях унификации торгового оборота, которые предприниматели используют в международных сделках полностью, то есть, заполняя только необходимую информацию; либо применяют как базовый источник при составлении своих документов; либо как инструмент для переговоров с контрагентами – в случае возражений предприниматель, обращаясь к документам палаты, имеет отличную и обоснованную аргументацию своей точки зрения.

1) Типовой договор Международной торговой палаты купли-продажи готовых изделий (промышленных товаров, предназначенных для перепродажи, а не на поставку) разработан с учётом положений Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. (далее – Венская конвенция). Также типовой контракт международной купли-продажи гармонично сочетается с Международными правилами толкования торговых терминов ИНКОТЕРМС, позволяя предпринимателям прийти к взаимопониманию.

2) Типовой договор ИСС коммерческого представительства (типовой агентский коммерческий контракт) позволяет избежать ошибок при выходе компаний на международные рынки, в частности проработаны условия осуществления продаж через интернет.

3) Типовой дистрибьюторский контракт ИСС (монопольный импортёр-дистрибьютор). Заметим, что дистрибьютер не является агентом. По природе своих обязанностей он скорее дилер. Но в целях исполнения своих обязанностей дистрибьютер может сочетать дистрибьютерские и агентские функции.

4) Типовой договор ИСС о селективной дистрибьютерской деятельности. Документ применяется, как правило, для продажи высокотехнологической продукции или предметов роскоши. Предусматривает послепродажное обслуживание и требует определенного уровня сервиса. В этой связи возникает потребность в формировании

закрытой сети, вводятся запреты членам дилерской сети перепродавать их неавторизированным дилерам.

5) Типовой контракт ИСС международного франчайзинга. Франчайзинг по своей природе достаточно специфичен, предполагает право использовать определенную совокупность прав интеллектуальной собственности, репутацию марки и бизнес-стратегии в обмен на платежи, которые обычно рассчитываются как процентные отчисления от продаж. Франчайзеры развивают свой бизнес двумя способами: во-первых, прямой франчайзинг и, во-вторых, используя стратегию «мастер-франшизы». Мастер-франшиза – это соглашение, в соответствии с которым иностранный партнёр франчайзера заключает договоры субфраншизы и развивает территорию. Типовой договор ИСС для франчайзинга был разработан для прямого или единичного франчайзинга. УНИДРУА было разработано руководство к соглашениям по международной мастер-франшизе.

б) Типовой договор ИСС для реализации крупных проектов «под ключ». Документ может применяться и в подрядной деятельности «под ключ». Комплексный многосторонний контракт учитывает права и обязанности всех участников договора – в этом его ценность.

Важно отметить, что при разрешении споров суды в России руководствуются нормами актов Международной торговой палаты. Так, Судебная коллегия по экономическим спорам Верховного Суда Российской Федерации в Определении от 19.01.2017 по делу N 305-ЭС16-13630 [36], А41-52145/20154 аргументирует свою позицию, во-первых, возможностью применения обычая как источника правового регулирования международного контракта, при исполнении которого возник спор, в соответствии с п.1 ст.5 ГК РФ и п.11 ст. 1211 ГК РФ [28]; во-вторых, суд руководствовался пунктом А8 Правил ИНКОТЕРМС 2010 о поставке на условиях CIF (стоимость, страхование и фрахт), предусматривающим, что продавец обязан за свой счет своевременно предоставить покупателю обычный транспортный документ до согласованного порта назначения [17].

И, несмотря на то, что соглашением сторон вид транспортного документа прямо не определен, возможно, применить материальное право Российской Федерации. По смыслу статей 117 и 142 Кодекса торгового мореплавания Российской Федерации наличие и содержание договора морской перевозки подтверждаются коносаментом, который выдается перевозчиком [30].

Равным образом пунктом 4 статьи 3 Международной конвенции об унификации некоторых правил о коносаменте 1924 года (г. Брюссель, 25.08.1924) предусмотрено, что коносамент создает презумпцию, если не будет доказано иное, приема перевозчиком грузов, как они в нем описаны. Коносамент выполняет три основные функции: свидетельствует о заключении договора перевозки груза морем, удостоверяет принятие груза перевозчиком и с момента погрузки груза на конкретное судно предоставляет право распоряжаться товаром [37].

Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате Российской Федерации (далее – МКАС) при разрешении спора не принял довод стороны о том, что в текст международного контракта включена арбитражная оговорка в неполной редакции, рекомендованной МКАС, констатировав отсутствие компетентности суда. Довод ответчика был отклонен в связи наличием полномочий третейского суда решать вопрос о своей компетенции. Такова практика и других международных арбитражных институтов. Например, типовая арбитражная оговорка Международного арбитражного суда Международной торговой палаты предусматривает, что любые споры «подлежат окончательному урегулированию в соответствии с Арбитражным регламентом Международной торговой палаты» [44].

Таким образом, следует сказать о практической значимости типовых контрактов и условий, разработанных Международной торговой палатой в целях унификации международной экономической деятельности. Стороны приходят к консенсусу при заключении сделок, применяя формулировки документов Международной торговой палате. При наличии спора суды

разрешают их с учётом актов унификации правового регулирования международных контрактов – формируется единообразная судебная практика, понятная, в том числе иностранным контрагентам.

Так же хотелось бы обратить особое внимание, что основными правовыми регуляторами в сфере международных правоотношений являются источники, которые включают в себя унифицированные правила и обычаи, в частности, оформленные в виде официальных публикаций Международной торговой палаты.

2.2 Практика рассмотрения споров, связанных с формами расчётов, возникающих в международном торговом обороте

По мнению Центрального банка России, рубль может играть большую роль в бывших советских республиках. Российская валюта стремится конкурировать с долларом Соединенных Штатов Америки в торговле с членами Евразийского экономического союза и странами Содружества Независимых Государств.

Центральный банк России страны сообщает, что к 2035 году рубль может расширить свои позиции в Евразийском экономическом союзе, торгово-политическом блоке, объединяющем Россию, Казахстан, Беларусь, Армению, Кыргызстан, Молдавию, Узбекистан и Кубу. Российская валюта также может использоваться в Содружестве Независимых Государств, говорится в сообщении банка.

Рублевые сделки в Евразийском экономическом союзе в настоящее время составляют эквивалент 69 млрд. долларов по сравнению с 18 млрд. долларов и 5 млрд. в евро. За последние шесть лет доля рублевых объемов в Евразийском экономическом союзе увеличилась с 56 до 75 процентов, а доля доллара, напротив, снизилась с 35 до 19 процентов.

Успешное продвижение рубля является результатом растущего влияния России на постсоветском пространстве. В настоящее время в Москве

планируется перейти на торговлю национальной валютой и с другими странами.

Россия ведет переговоры со многими государствами, в частности с Турцией, Египтом и Ираном, но самая большая проблема заключается в нестабильности российской валюты в последние годы.

Страны БРИКС также входят в число основных рынков для продвижения рубля. В российско-индийской торговле доля иностранных валют, в основном доллара, снизилась с 96 до 80 процентов. Москва и Пекин увеличили долю торговли рублем-юаней с 13 до 16 процентов в течение года.

Как показывает практика, договор международной купли-продажи представляет в настоящее время самый распространенный вид внешнеторговой сделки. Разработка, заключение и исполнение такого договора или, как его еще называют практикующие юристы, внешнеэкономического контракта, требует специальных познаний и релевантного опыта, учёта особенностей отраслевого внешнего рынка, существенно отличающегося от внутригосударственного.

Регулированию вопросов заключения внешнеторгового договора посвящена вторая часть Конвенции Организации Объединённых Наций о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. (далее – Конвенция), а именно её статьи 14-24. Эта часть посвящена регулированию вопросов дистанционного заключения контракта путём обмена офертой и акцептом между сторонами сделки, находящимися в разных местах. Договор, который заключается в очном порядке, таким же способом также подпадает под действие норм Конвенции, но специальных норм данная Конвенция для этого способа не предусматривает. Конвенция определяет оферту как предложение о заключении договора, адресованное одному или нескольким конкретным лицам, если в нем определен товар и устанавливаются его количество и цена, либо предусматривается порядок их определения, а также выражено намерение оферента считать себя связанным, а таким договором в случае акцепта другой стороны [2].

Если оферта не адресована конкретному лицу, а содержит предложение вступить в договорные отношения неопределенному кругу лиц, то такая оферта является публичной и может акцептоваться любым лицом, который может эту оферту получить. В этой части правовое регулирование внешнеторговых сделок не отличается от положений об оферте, установленных в Гражданском кодексе Российской Федерации.

В интернет-пространстве, как правило, распространены именно публичные оферты, которые публикуются на страницах интернет-сайтов, но, как правило, в хозяйственном обороте коммерческих предприятий редко заключаются сделки, тем более внешнеторговые, при акцепте публичных оферт. Вместе с тем, учитывая нарастающую роль глобальной сети в мировой экономике и стремление бизнеса к упрощению документооборота, в настоящее время все чаще можно столкнуться с механизмом заключения внешнеторговых сделок именно дистанционным интерактивным способом, для которого оференты учитывают универсальность условий оферты, адресовывая её неопределённому кругу потенциальных контрагентов.

В случае акцепта такой оферты со стороны коммерческого предприятия другого государства, заключенный таким образом договор также становится внешнеторговой сделкой и соответственно к нему применяются требования Конвенции. Поэтому при организации такого способа оформления договорных отношений, их участникам необходимо учитывать возможность приобретения заключаемым договором статуса внешнеторгового контракта, когда из той же оферты прямо не усматривается, каким категориям лиц адресована эта оферта. При этом согласно ст. 11 Конвенции письменная форма не является обязательной при заключении внешнеторгового договора, за исключением случаев, когда национальные особенности законодательства стран – участниц Конвенции устанавливают только письменную форму. Такое исключение применяется, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в указанной стране и

сделало соответствующее заявление на любой стадии взаимодействия с контрагентом.

Так контракт в письменной форме может быть заключен путем составления одного документа с подписью всех сторон, а также посредством обмена документами, при котором возможно достоверно установить, что документ исходит от стороны по контракту (пункт 2 статьи 434 Гражданского кодекса Российской Федерации). К таким документам на практике можно отнести коммерческий инвойс, который может быть отправлен в электронной форме и оплата, по которому может означать акцепт оферты в целях заключения сделки.

При этом не стоит забывать о специальном правовом регулировании в части признания электронного документа подписанного электронной подписью сторонами сделки. Эти условия следует отразить в оферте. Конвенция определяет акцепт как согласие с офертой, выражающееся в заявлении или ином действии [22]. При этом молчание или бездействие сами по себе не являются акцептом (пункт 1 статьи 18), что, с учётом практики и конкретных договорных отношений между коммерческими партнерами в отдельных случаях может толковаться, как возможность считать молчание или бездействие акцептом.

В целом, с учётом и общепринятой практики, и минимизации возможных рисков признания договора незаключенным в оферте следует прописать условия, что договор считается заключенным, когда акцепт получен оферентом, причем это должно произойти в рамках срока, предусмотренного в оферте [22].

Важнейшим условием договора международной купли-продажи товара является обязанность покупателя по уплате цены, что также зачастую является акцептом оферты продавца.

Хотелось бы подчеркнуть такую деталь, что в статье 54 Конвенции не указаны законы, какого государства должны соблюдаться покупателем для выполнения им обязанности по оплате. В первую очередь покупатель должен

соблюдать нормативные требования государства, из которого осуществляются платежи и в котором, как правило, находится коммерческое предприятие покупателя, имеющее наиболее тесную связь с договором купли-продажи [22]. Это требования и валютного законодательства и законодательства о национальной платёжной системе и норм, о противодействии легализации незаконных доходов.

Покупателю важно понимать, что платёж по такой сделке будет одобрен его обслуживающим банком и будет в установленный срок, необходимый для исполнения этой обязанности, выполнен. Вместе с тем, если согласно договору платёж осуществляется в другом государстве, покупатель в принципе должен соблюдать предписания и этого государства. Поэтому место уплаты цены может иметь весьма значимым с точки зрения исполнения покупателем своей основной обязанности в условиях существования в ряде государств довольно жёстких мер регулирования и контроля в отношении перевода валютных средств за границу и вида платежных операций [22].

В этой связи в договоре целесообразно сразу определить место платёжа, которое бы имело минимально, потенциально возможные затруднения при расчётах в рамках соответствующего государственного регулирования. При рассмотрении стадии исполнения договора основные вопросы возникают в части нарушения обязательств сторонами.

Сразу необходимо отметить, что в основе правовой защиты по указанным сделкам лежит нарушение договора, в зависимости от характера которого определяется выбор соответствующего допущенному нарушению обязательства конкретного средства правового реагирования. Так, осуществление покупателем своего права на другие средства правовой защиты не лишает его права требовать возмещения убытков.

Интересно отметить, что Конвенция не закрепляет такой презумпции, когда несоответствие товара является нарушением существенного условия договора. В частности, стоит отметить, что покупатель утрачивает право

ссылаться на несоответствие товара, если он не направляет продавцу извещения, содержащего данных о характере несоответствия, в разумный срок после того, как оно было обнаружено покупателем. Если такой срок не соблюден, покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара. Такое значимое требование, несмотря на нарушение обязательств со стороны продавца, обязывает действовать покупателя оперативно в международном хозяйственном обороте, который Конвенция стремится стабилизировать и сделать более определенным.

Учитывая, анализ изложенного специфического правового регулирования внешнеторговых договоров купли-продажи товаров, следует подчеркнуть, что весь правовой механизм Конвенции направлен на обеспечение реального исполнения договора, который представляется более стабильной и определенной сделкой, с более реальными правовыми гарантиями исполнения с обеих сторон, в отличие от внутренних договоров, регулируемых нормами общего национального права.

Прежде всего, следует отметить, что длительное время процедура разрешения споров во Всемирной торговой организации считалась одной из эффективных. Так, с момента основания Организации ее государствами-членами было инициировано более 590 споров. По сравнению с другими международными органами это очень высокий показатель.

В последнее время процедура разрешения споров во Всемирной торговой организации находится в кризисе, поскольку Соединённые Штаты Америки блокируют назначение судей Апелляционного органа, ставя этим под угрозу, как эффективную систему разрешения споров, так и Всемирную торговую организацию в целом. Если решение не выполнено, сторона, выигравшая спор, может принять меры в ответ («Прекращение уступок»). Стоит отметить, что около 90% решений Органа разрешения споров Всемирной торговой организации выполняются, не доходя до стадии применения мер.

Судья Апелляционного органа назначаются на четыре года с правом переизбираться один раз консенсусом всех членов Всемирной торговой организации. То есть любой член Всемирной торговой организации из 164 участников, которые входят в состав организации может заблокировать соответствующее назначение. Это и делают Соединённые Штаты Америки уже несколько лет подряд. В соответствии с соглашением, регулирующим разрешения споров во Всемирной торговой организации, «Апелляционный орган состоит из семи человек, три из которых ведут рассмотрение какого-либо одного спора». Кроме того, судьи, рассматривающие спор, «избираются на основе ротации». То есть необходимо, как минимум, четыре человека, чтобы удовлетворить данное требование и, как минимум, три, чтобы обеспечить функционирования Апелляционного органа. Так, на данном этапе действуют только один член Апелляционного органа из семи, что уже не позволяет решать споры в апелляционной инстанции, соблюдая правила ротации. Мандат двух из судей завершился 10 декабря 2019 в связи с выходом на пенсию. Если консенсуса относительно назначения новых судей не будет достигнуто в ближайшем будущем (что наиболее вероятно), члены Всемирной торговой организации не смогут инициировать споры в апелляционной инстанции, а это откроет дорогу к злоупотреблениям со стороны членов организации.

Настоящим вызовом системы решения споров Всемирной торговой организации может оказаться ситуация, когда спор будет рассмотрен группой экспертов, а затем проигравшая сторона будет подавать апелляцию, чтобы заблокировать его выполнение, в орган, который не в состоянии функционировать. Стоит обратить внимание, что отчёт группы экспертов становится обязательным только после его утверждения Органом разрешения споров Всемирной торговой организации. В соответствии со статьёй 16.4 Договора Всемирной торговой организации о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров, отчёт не может быть утвержден, если одна сторона спора официально сообщит о своём решении

подать апелляцию. Соответственно, в случае апелляции, отчёт группы экспертов не будет утвержден и находится «в подвешенном состоянии» на неопределенное время, а «нарушитель» сможет не исправлять нарушения.

Понятно, что это путь в никуда. Основной причиной блокировки Апелляционного органа со стороны Соединённых Штатов Америки является так называемый «судейский активизм» (judicial activism). Согласно позиции Соединённых Штатов Америки, судьи Апелляционного органа не раз выходили за пределы полномочий, делегированных им, и через свои толкования расширяли действие соглашений Всемирной торговой организации, накладывая новые обязательства и предоставляя широкие права государствам-членам. Наиболее болезненные вопросы для Соединённых Штатов Америки следующие:

Во-первых, Соединённые Штаты Америки не довольны подходом Апелляционного органа к понятию «Орган государственной власти» для целей определения субсидии.

Напомним, что субсидией является определенное финансовое содействие, оказываемое адресно на территории члена Всемирной торговой организации правительством или любым государственным органом, от которого предприятие (отрасль) производства получает определенное преимущество.

Так, в споре US – AD / CVD (China) встал вопрос, можно ли считать государственным органом государственное предприятие, в котором контрольный пакет акций принадлежит Китаю. Соединённые Штаты Америки отметили, что это свидетельствует о контроле государством предприятия, поскольку правительство, как мажоритарный акционер, может назначать руководителей и директоров и тем самым контролировать все операции предприятия [42].

Поэтому предприятие, принадлежащее государству, автоматически должно считаться органом государственной власти. Китай согласился, что аспект государственной собственности имеет отношение к вопросам

контроля. Однако, для того, чтобы считаться государственным органом, субъект хозяйствования должен быть «уполномоченным законом государства выполнять функции правительственного или общественного характера» [42].

В частности, для того, чтобы государственное предприятие считалось органом государственной власти, «на него должны быть положены правительственные функции и полномочия», а его действия должны «руководствоваться» государством [48].

Согласно объяснением Китая, то, что отличает предприятия от государственного органа – не степень собственности, а «источник и природа полномочий», которыми наделены соответствующие субъекты [50].

Группа, которая рассматривала дело, поддержала позицию Соединённых Штатов Америки и отметила, что термин «государственный орган» в значении статьи 1.1 (а) (1) Соглашения Всемирной торговой организации по субсидиям и компенсационным мерам должен толковаться как «любая организация, контролируемая правительством» [50].

Этот подход основывался на том, что контрольный пакет акций правительства в компании служит доказательством государственного контроля последней [49].

Апелляционный орган не согласился с выводами группы экспертов и отметил, что «сам факт, что правительство является мажоритарным акционером субъекта хозяйствования, не демонстрирует того, что правительство осуществляет полноценный контроль за поведением этого субъекта» [46].

Согласно позиции Апелляционного органа, государственная собственность не является решающим фактором контроля правительства и не является достаточным для демонстрации влияния государства. Государственная собственность может служить лишь свидетельством того, что ее полномочия делегированы. Однако основной характеристикой «органа

государственной власти» является именно выполнение функций правительственного характера [42].

Соответственно, Апелляционный орган пришел к выводу, что орган государственной власти в понимании статьи 1.1 (а) (1) Соглашения Всемирной торговой организации по субсидиям и компенсационным мероприятиям должен быть субъектом, «владеет, осуществляет или наделен государственными полномочиями» [46].

Во-вторых, «камнем преткновения» между Соединёнными Штатами Америки и Китаем стал вопрос о предоставлении Китаю статуса рыночной экономики. Когда Китай присоединился к Всемирной торговой организации в 2001 г., он согласился, что другие члены организации могут считать его страной с нерыночной экономикой для целей расчёта демпинга. При этом, в соответствии с Протоколом о вступлении Китая во Всемирную торговую организацию, начиная с 11 декабря 2016 г., Китаю должен быть предоставлен статус рыночной экономики. Соединенные Штаты отказываются это делать, поскольку считают, что экономические условия Китая не отвечают статусу рыночной экономики, поэтому в дальнейшем используют альтернативную методику для расчёта демпинговой маржи. В частности, как было отмечено ранее, в данном случае, нормальная стоимость для расчёта демпинговой маржи конструируется на основе цен из третьих стран, поскольку из-за искажения в экономике Китая, вызванные вмешательством правительства, расходы и цены в этой стране не считаются, на которые можно положиться.

Как результат, маржа демпинга, на основе которой рассчитывается антидемпинговую пошлину, обычно выше, чем это было бы в случае расчёта маржи для страны с рыночной экономикой [51]. Не соглашаясь с данным подходом, 12 декабря 2016, Китай инициировал споры во Всемирной торговой организации против Соединённых Штатов Америки и Европейского союза (DS515, DS516). Однако, на данный момент, спор DS515 (против Соединённых Штатов Америки) не дошёл до стадии рассмотрения

группой экспертов, а дело DS516 (против Европейского союза) Китай сам приостановил, очевидно, не соглашаясь с предыдущими выводами [49].

В-третьих, Соединённые Штаты Америки недовольны рядом решений Апелляционного органа по так называемой практике «zeroing» – когда для расчёта средневзвешенной демпинговой маржи орган рассматривает как «ноль» операции с отрицательными значениями (когда нормальная стоимость значительно превышает экспортную цену и демпинг отсутствует) [45].

В результате, операции с отрицательной маржой (демпинг отсутствует) не могут компенсировать операции, в которых имеется демпинг (положительная маржа), а финальный показатель демпинговой маржи растёт. Данный подход был обжалован в ряде споров. Как группы экспертов, так и Апелляционный орган признали данную практику как противоречащую статье 2.4.2 Соглашения Всемирной торговой организацией о применении статьи VI Генерального соглашения о тарифах и торговле 1994 («Соглашение о антидемпинге»): EC – Bed Linen, US – Zeroing (EC), US – Shrimp (Ecuador), US – Antidumping Measures on PET Bags, US – Zeroing (Korea), US – Softwood Lumber V, US – Zeroing (Japan).

При этом, несмотря на системные нарушения Соединённых Штатов Америки, в споре US – Zeroing (Japan) Япония обжаловала данную практику в целом как неписанный запад («Unwritten zeroing measure as such»).

Соединённые Штаты Америки настаивали, что не существует никаких правил, которые бы подтверждали наличие практики по «zeroing», поэтому данное мероприятие не может быть обжаловано в целом.

Однако, как группа экспертов, так и Апелляционный орган подтвердили наличие установившейся практики по применению «zeroing» («standard zeroing line»), несмотря на то, что данное правило оставалось неписанным [47].

Таким образом, во-первых, Соединенные Штаты должны были просмотреть все конкретные случаи, где была применена практика «zeroing», которая была оспорена.

Во-вторых, соответствующая методика больше не может применяться в одном антидемпинговом расследовании в будущем, поскольку мероприятие было обжаловано в целом.

Наконец, Соединённые Штаты Америки недовольны рядом моментов относительно рассмотрения споров в рамках Всемирной торговой организации: что Апелляционный орган обычно превышает предусмотренный 90-дневный срок для рассмотрения споров, после завершения мандата судьи продолжают работать над спорами, для рассмотрения которых они были назначены еще до его окончания. При этом стоит отметить, что данная практика существует, прежде всего, из-за огромной загруженности Апелляционного органа и сложности споров в последнее время.

Теперь рассмотрим ситуацию с Россией и Украиной. В торговых войнах последних лет Украина и Россия накопили критическую массу спорных вопросов. С 2014 года напряженность в двусторонней торговле усугубляется политическим кризисом.

Текущий статус пяти споров между Украиной и Россией в рамках Всемирной торговой организации выглядит следующим образом:

- 1) DS499: Россия – Меры, влияющие на импорт железнодорожного оборудования и его частей (5 марта 2020 года Орган по разрешению споров (DSB) Всемирной торговой организации утвердил отчет Апелляционного органа и отчет комиссии с изменениями, внесенными в отчет Апелляционного органа);
- 2) DS512: Россия – Меры, касающиеся транзитных перевозок (отчёт группы принят DSB Всемирной торговой организацией);
- 3) DS532: Россия – Меры относительно импорта и транзита некоторых украинских товаров (в процессе консультаций);

4) DS493: Украина – Антидемпинговые меры в отношении нитрата аммония (30 сентября 2019 года DSB утвердил отчет Апелляционного органа и отчет комиссии, подтвержденные отчетом Апелляционного органа);

5) DS525: Украина – Меры, касающиеся торговли товарами и услугами (в консультации).

Кроме того, Украина начала споры во Всемирной торговой организации против экономических союзников России (DS530 против Казахстана (в процессе консультаций), DS569 против Армении (в процессе консультаций) и DS570 против Кыргызстана (в процессе консультаций)). Заявления Украины касаются антидемпинговых мер, введенных в отношении украинских стальных труб. Корни этих споров уходят в давние антидемпинговые меры, первоначально введенные Россией и в дальнейшем расширенные Евразийской экономической комиссией. В настоящее время Армения, Казахстан и Кыргызстан, входящие в Евразийский экономический союз, выступают в качестве ответчиков в спорах во Всемирной торговой организации, инициированных Украиной.

Споры, инициированные Украиной против России DS499: Россия – Меры, влияющие на импорт железнодорожного оборудования. Украина подала свой первый иск против России во Всемирную торговую организацию 21 октября 2015 года, оспорив определенные меры, введенные в отношении импорта железнодорожного подвижного состава, стрелочных переводов, другого железнодорожного оборудования и его частей (железнодорожной продукции) из Украины. Украина подала претензии в соответствии с Соглашением о технических барьерах в торговле и Генеральным соглашением по тарифам и торговле (ГАТТ) 1994 года.

15 июля 2011 года Комиссия Таможенного союза приняла Решение № 710 о серии новых технических регламентов, устанавливающих безопасность и технические требования для размещения определенных железнодорожных продуктов на рынке Таможенного союза. В соответствии с Постановлением № 710, начиная со 2 августа 2014 года, все сертификаты оценки соответствия

железнодорожной продукции должны быть, зарегистрированы в Регистре сертификации федеральной бюджетной организации на федеральном железнодорожном транспорте в соответствии с новыми процедурами, изложенными в технический регламент.

Постановление № 710 с внесенными в него поправками предусматривало переходный период, который позволял ввоз железнодорожной продукции до 1 августа 2016 года, при условии наличия сертификатов оценки соответствия, выданных до вступления в силу вышеупомянутого технического регламента, и импорт этой железнодорожной продукции, которые ранее не подвергались обязательным процедурам оценки соответствия. Тем не менее, с конца 2013 года Россия начала приостанавливать действие сертификатов соответствия, ранее зарегистрированных в FBO и RCFRT, для украинских производителей железнодорожной продукции. Украина утверждала в запросе о консультациях, что Россия не предоставила разумных объяснений этим неоправданным приостановлением действия сертификатов украинским экспортерам и украинским властям.

Более того, компетентные органы в России отказались признать сертификаты, выданные украинским производителям органами по оценке соответствия, расположенными в Беларуси и Казахстане в соответствии с недавно принятым техническим регламентом Таможенного союза.

Наконец, в феврале 2015 года российские власти отклонили заявки на новые сертификаты оценки соответствия, поданные в соответствии с новыми процедурами украинскими производителями, ранее пострадавшими от приостановки их оценки соответствия. Украина утверждает, что Россия не представила никаких разумных объяснений оснований для отказа.

Таким образом, Украина оспаривает три типа рассматриваемых мер:

- 1) Приостановление действия действующих сертификатов подтверждения соответствия;

2) Отклонение новых заявок на получение сертификатов соответствия;

3) И непризнание сертификатов оценки соответствия, выданных компетентными органами других государств-членов Таможенного союза, если сертификаты распространяются на продукцию, произведенную не в стране Таможенного союза.

30 июля 2018 года группа распространила свой окончательный отчет и пришла к следующим выводам:

Что касается приостановления действия сертификатов, группа установила, что Россия действовала несовместимо с третьим обязательством статьи 5.2.2 Соглашения ТБТ в отношении 13 из 14 инструкций о приостановлении действия сертификатов. Группа отклонила другие претензии, выдвинутые Украиной в этой части.

Что касается решения об отклонении заявки на сертификаты, группа установила, что Россия действовала несовместимо с первым и вторым предложением статьи 5.1.2 и третьим обязательством статьи 5.2.2 Соглашения ТБТ в отношении определенных решений, посредством которых FBO и RCFRT вернул без рассмотрения заявки на сертификацию поданы украинскими производителями в соответствии с Техническим регламентом Таможенного союза 001/2011. Группа отклонила несколько других претензий, выдвинутых Украиной в этой части. В отношении непризнания сертификатов группа установила, что Россия действовала несовместимо со статьями I: 1 и III: 4 ГАТТ 1994 года. Что касается претензий Украины по статье 2.1 Соглашения ТБТ, группа сочла их неприемлемыми.

Украина также утверждала, что наличие системного предотвращения импорта является нарушением обязательств России по статьям I: 1, XI: 1 и XIII: 1 ГАТТ 1994, но группа отклонила эти аргументы.

Отчет Комиссии в DS499 был обжалован по запросу обеих сторон спора. 4 февраля 2020 года отчет Апелляционного органа Всемирной торговой организации был разослан членам. Согласно отчету,

Апелляционный орган отклонил все запросы России о пересмотре выводов комиссии в пользу Украины. В то же время Апелляционный орган поддержал запросы Украины (три из четырех) об оспаривании выводов Комиссии по Соглашению о ТБТ и Договоренности о разрешении споров.

В результате апелляционного рассмотрения Украина доказала необоснованное приостановление Россией ранее выданных сертификатов соответствия для украинских производителей железнодорожной техники, а также непринятие российскими компетентными органами заявок на сертификацию, что привело к дискриминации украинских товаров. Необоснованные барьеры в торговле и несоблюдение установленного порядка оценки соответствия товаров. При этом Апелляционный орган Всемирной торговой организации поддержал решение группы экспертов о необоснованности отказа России в признании сертификатов соответствия, выданных компетентными органами Евразийского экономического союза.

Орган по разрешению споров Всемирной торговой организации рекомендует потребовать от России привести меры, признанные несовместимыми с положениями соглашений Всемирной торговой организации, в соответствии с её обязательствами в рамках организации.

5 марта 2020 года Орган по разрешению споров утвердил отчет Апелляционного органа Всемирной торговой организации и отчет комиссии с изменениями, внесенными в отчет Апелляционного органа.

19 марта 2020 года Российская Федерация обратилась к председателю Органа по разрешению споров с просьбой разослать членам сообщение с перечнем принятых мер. Российская Федерация считает, что решения и рекомендации Органа по разрешению споров по вышеупомянутому спору были полностью выполнены.

Украина посредством обращения к председателю Органа по разрешению споров с просьбой к Российской Федерации относительно требований украинского производителя получить сертификаты соответствия,

в том числе требований к безопасности сотрудников органа по сертификации.

DS512: Россия – Меры в отношении транзитных перевозок. В сентябре 2016 года Украина оспорила ряд введенных Россией мер, в результате которых:

- 1) Нарушение свободы транзита, закрепленное в статье V ГАТТ 1994;
- 2) Ненужные задержки и ограничения;
- 3) Дискриминация на основе режима наибольшего благоприятствования в отношении сборов, правил и формальностей, которая в конечном итоге привела к запрету на импорт украинских товаров, экспортируемых в страны Центральной и Восточной Азии и Кавказа, что запрещено статьей XI: 1 ГАТТ 1994.

Первая группа рассматриваемых мер касается запрета России на международный грузовой транзит через её территорию из Украины в Казахстан по автомобильным и железнодорожным сетям (с января 2016 года) и запрет России на весь автомобильный и железнодорожный транзит в Казахстан и Кыргызстан товаров, не подпадающих под действие правил перевозки. Нулевые импортные пошлины по Единому таможенному тарифу Евразийского экономического союза, а также товары, подпадающие под запрет на ввоз согласно Постановлению № 778 (с июля 2016 г.).

Вторая группа рассматриваемых мер была связана с инструкциями Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору Министерства сельского хозяйства Российской Федерации (Россельхознадзор) от ноября 2014 г. Эти инструкции касались грузового транзита товаров, подпадающих под действие Постановления № 778. Россия запретила транзит через пункты пропуска в Беларуси и разрешила такой въезд исключительно через пункты пропуска, расположенные на российской части внешней границы Таможенного союза.

Примечательно, что Россия не представила никакой защиты в отношении требований, выдвинутых Украиной, вместо этого сославшись на исключения безопасности в соответствии со статьей XXI (b) ГАТТ 1994.

Отчёт группы по этому делу был разослан сторонам спора 5 апреля 2019 г. Группа сочла действия России оправданными в соответствии со статьей XXI (b) (iii) ГАТТ 1994.

Признавая, что «вводная часть статьи XXI (b) позволяет члену предпринимать действия, «которые он считает необходимыми» для защиты своих основных интересов безопасности», группа, тем не менее, подчеркнула, что «это усмотрение ограничено обстоятельствами, которые объективно подпадают под действие трёх подпунктов статьи XXI (b)».

После оценки определенных обстоятельств и доказательств в отношении отношений между Россией и Украиной группа пришла к выводу, что «ситуация между Украиной и Россией с 2014 года» была «чрезвычайной ситуацией в международных отношениях» по смыслу статьи XXI (b) (iii).), и соответствующие меры были приняты во время такой чрезвычайной ситуации в международных отношениях. Примечательно, что группа основывала свой вывод, в частности, на резолюции Генеральной Ассамблеи Организации Объединённых Наций № 68/262 от 27 марта 2014 года, а также на резолюции Генеральной Ассамблеи Организации Объединённых Наций № 71/205 от 19 декабря 2016 года, в которых содержится прямая ссылка на Женевские конвенции 1949 года и применяются в случаях объявления войны или других вооруженных конфликтов между договаривающимися сторонами.

Согласно правовому критерию, предложенному в отчёте группы, конкретная формулировка, «которую он считает» вводной части статьи XXI (b), означает, что член имеет право по своему усмотрению определять, каковы его «существенные интересы безопасности», и решать, действительно ли его действия необходимы для защиты его основных интересов безопасности. С другой стороны, группа подчеркнула, что «право члена по

своему усмотрению обозначать конкретные проблемы как «существенные интересы безопасности» ограничивается его обязательством добросовестно толковать и применять статью XXI (b) (iii) ГАТТ 1994».

Таким образом, отчёт группы в DS512 можно резюмировать по трем ключевым моментам:

1) Установив, что меры России являются оправданными в соответствии со статьёй XXI (b) (iii) ГАТТ 1994, группа основывала свой вывод, в частности, на том факте, что ситуация между Украиной и Россией была признана Генеральной Ассамблеей Организации Объединённых Наций связанной с вооружёнными конфликтами;

2) Группа истолковала «чрезвычайное положение в международных отношениях» в значении статьи XXI (b) (iii) ГАТТ 1994 как ситуацию вооружённого конфликта, или латентного вооружённого конфликта, или повышенной напряженности или кризиса, или общей нестабильности, охватывающей или окружающей штат;

3) Россия была бы признана нарушившей статью V: 2, первое и второе предложения, и параграф 1161 Доклада Рабочей группы России.

DS532: Россия – Меры в отношении импорта и транзита определенных украинских товаров. В октябре 2017 года Украина подала запрос на консультации относительно мер, введенных Россией в соответствии со статьей 4 ДСУ, статьей XXIII ГАТТ 1994, статьей 24.8 Соглашения об упрощении процедур торговли (СУПТ), статьей 14.1 Соглашения ТБТ и статьей 11.1 Соглашения об упрощении процедур торговли. Соглашение о применении санитарных и фитосанитарных мер (Соглашение СФС), предположительно несовместимое с обязательствами России по соответствующим соглашениям, подпадающим под действие Всемирной торговой организации.

Жалобу Украины можно разделить на четыре основных раздела в зависимости от группы продуктовой линейки и правовой основы претензий.

Первая группа мер касается запрета на ввоз и запрет на транзит кондитерских изделий украинского происхождения, который возник в результате серии проверок, проведенных Роспотребнадзором, а также на основании соответствующих решений агентства.

Вторая группа мер, оспариваемых Украиной, включает меры, влияющие на торговлю соковой продукцией украинского происхождения на основании серии писем и уведомлений Роспотребнадзора, предписывающих запрет на импорт и транзит этой продукции.

Третья и четвертая группы мер касаются запрета на импорт пива, пивных напитков, других алкогольных напитков, обоев и аналогичных покрытий соответственно.

В заключение Украина заявляет, что все эти меры основаны на непрозрачных расследованиях, которые нарушают правила Всемирной торговой организации, и должны быть отменены. С октября 2017 года спор находится на стадии консультаций.

Споры во Всемирной торговой организации, инициированные Россией против Украины DS493: Украина – Антидемпинговые меры в отношении нитрата аммония. В ноябре 2015 года Россия оспорила антидемпинговые пошлины, введенные Межведомственной комиссией по международной торговле Украины (государственный орган, уполномоченный принимать меры правовой защиты) в отношении импорта нитратного аммония из России.

Украина применяет указанные антидемпинговые меры с мая 2008 г. по ставке 36,03%. После завершения проверки антидемпинговые меры были продлены до июля 2019 года. Однако в марте 2017 года Министерство аграрной политики и продовольствия Украины настояло на промежуточном пересмотре мер, заявив, что отечественное производство в Украине не удовлетворит спрос на нитрат аммония на рынке Украины. В свою очередь, отечественные производители аммиачной селитры также выступили за промежуточный пересмотр, заявив, что применяемых антидемпинговых

пошлин недостаточно для предотвращения ущерба, наносимого отечественной промышленностью демпинговым импортом из России. Принимая во внимание обе позиции, 13 апреля 2017 года Межведомственная комиссия по международной торговле Украины инициировала промежуточную проверку, в результате которой действие заявки было продлено, а ставка антидемпинговых пошлин увеличилась до 42,96% .

Таким образом, претензии России в DS493 касаются, среди прочего, как существенных, так и процедурных вопросов, таких как построение нормальной стоимости, расчёт демпинговой маржи, определение ущерба и причинной связи, непредставление не конфиденциальной сводки сторонам, вероятность причинения вреда. Непредставление доступа к не конфиденциальным материалам, отсутствие прозрачности в отношении публикации отчёта Министерства и раскрытия существенных фактов, лежащих в основе соответствующих определений.

20 июля 2018 г. отчёт комиссии по данному спору был разослан сторонам спора. С одной стороны, группа не обнаружила нарушений в отношении определений «вероятности причинения вреда», сделанных украинскими властями (то есть подтвержденных соответствия статьям 11.2 и 11.3 Антидемпингового соглашения). С другой стороны, группа поддержала претензии России по статье 2 (статьи 2.2.1.1 и 2.2) Антидемпингового соглашения относительно оценки затрат Украины. В первоначальном антидемпинговом расследовании (2007–2008 г. г.).

Украина подала апелляцию на вывод группы. Отчёт комиссии находился на апелляции с августа 2018 года. 30 сентября 2019 года Орган по разрешению споров утвердил отчёт апелляционного органа и отчёт комиссии, подтверждённые отчётом апелляционного органа.

Затем стороны запросили разумный период времени для выполнения рекомендаций и постановлений Органа по разрешению споров.

Это решение будет иметь далеко идущие последствия для антидемпинговых расследований в Украине и других юрисдикциях в отношении российского импорта.

DS525: Украина – Меры, касающиеся торговли товарами и услугами. 19 мая 2017 года Россия инициировала спор во Всемирной торговой организации против Украины по поводу определенных мер (оспариваемых как таковые, так и применяемых), введенных Украиной в связи с защитой интересов ее национальной безопасности. Запрос России о консультациях касается, в частности, запретов на импорт некоторых российских товаров, а также экономических санкций в отношении российских частных лиц и компаний.

Однако стоит отметить, что некоторые претензии, выдвинутые Россией, отражают её собственные меры торговой политики, например, торговые эмбарго на продукты питания и сельскохозяйственную продукцию других членов Всемирной торговой организации в соответствии с Резолюцией № 778 или произвольные ограничения ТБТ и СФС на определённые товары из Украины и страны-члены Европейского союза.

В любом случае Украина может использовать выводы группы из отчёта в DS512, чтобы оправдать свои действия против России как действия, «предпринятые во время чрезвычайного положения в международных отношениях» с Россией по смыслу статьи XXI (b) (iii) Закона. ГАТТ 1994.

Подводя итог, можно сказать, что текущие споры во Всемирной торговой организации между Украиной и Россией касаются различных типов торговых ограничительных мер, которые варьируются от, с одной стороны, конкретных вопросов двусторонней торговли, таких как торговые средства защиты и технические барьеры в торговле, до, с другой стороны, ограничение свободы транзита, торговые эмбарго и экономические санкции, влияющие на торговлю товарами и услугами, которые имеют далеко идущие последствия для многосторонней торговой системы.

Глава 3 Совершенствование правовых аспектов платёжно-расчётных отношений в международном торговом обороте

3.1 Проблемы регулирования платёжно-расчётных отношений в международном торговом обороте

В результате научно-технического прогресса в современном мире стали динамично развиваться различные сферы общественной жизни. Если ранее экономика многих государств была закрытой и не готовой выйти на мировой рынок, то в современном мире практически все государства являются участниками международной торговли, в том числе и их хозяйствующие субъекты. Однако с началом развития международной купли-продажи актуальным стал вопрос относительно правового регулирования договорных отношений в случае их возникновения между субъектами экономических отношений разных государств. Для решения указанной проблемы была разработана Конвенция Организации Объединённых Наций о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. (далее - Венская конвенция 1980 г.), целью которой является обеспечение единообразного и современного режима договоров международной купли-продажи товаров. Однако с учётом самобытности законодательств государств всего мира и постоянного его развития, указанная Конвенция не является исчерпывающим механизмом регулирования международной торговли.

Несмотря на то, что Венская конвенция 1980 г. попыталась максимально устранить существенные расхождения в национальном законодательстве и создала качественную унификацию в сфере регулирования международной купли-продажи товаров, в настоящее время имеются пробелы в регулировании международной купли-продажи. При этом разработчики Венской конвенции 1980 г. осознавали наличие в ней

недостатков и в целях восполнения возможных пробелов включили в её содержание положения, согласно которым:

1) Стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях [33].

2) При отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к их договору или его заключению обычая, о котором они знали или должны были знать, и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли [2].

Одним из пробелов, в большей степени затрудняющих регулирование международной купли-продажи, стало отсутствие конкретных положений, связанных с условиями поставки товаров. В целях восполнения данного пробела Международной торговой палатой были разработаны универсальные Международные правила по толкованию торговых терминов – Инкотермс (от англ. Incoterms) [17].

Указанные правила конкретизируют и унифицируют основные условия поставки товаров и настолько проникли в систему международной торговли, что в настоящее время существует неопределенность относительно правовой природы Инкотермс и соотношения данного обычая с Венской конвенцией 1980 г. По мнению отдельных учёных, международные торговые обычаи представляют собой неписаный и несистематизированный источник, который применяется в торговом обороте непрерывно и с давних времён [3, с. 62].

Однако Инкотермс сам по себе является формально определенным, устойчиво применимым и систематизированным правилом, вследствие чего данные условия поставок не являются обычаем в классическом его понимании. При этом существует позиция, согласно которой для обычая делового оборота Инкотермс имеет значительную юридическую силу и способен влиять на правоотношения международной торговли в большей

степени, нежели источники национального права. Более того, отдельными учёными Инкотермс признается как дополнение к Венской конвенции 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров в части урегулирования юридических и коммерческих вопросов [34].

Данная точка зрения вытекает из анализа положений статьи 7 Венской конвенции 1980 г., согласно которой пробелы в регулировании отношений международной купли-продажи могут быть восполнены в соответствии с общими принципами, на которых она основана, а при отсутствии таких принципов – в соответствии с правом, применимым в силу норм международного частного права. Между тем согласно пункту 2 статьи 9 Венской конвенции 1980 г. признается приоритет обычая в отношении её диспозитивных норм и норм национального права, субсидиарно применимого к отношениям сторон. Необходимо учитывать тот факт, что при наличии ссылки во внутреннем договоре купли-продажи на положения Венской конвенции 1980 г. она будет применяться не как международный договор, а в качестве обычных контрактных условий, подобно тому, как применяются правила Инкотермс [5].

Следует подчеркнуть, что сфера применения Инкотермс ограничена вопросами, относящимися к правам и обязанностям сторон договора купли-продажи в отношении поставки проданных товаров (это понимается как «материальные вещи», исключая «нематериальные вещи», такие как компьютерное программное обеспечение) [30].

При этом в практике международного коммерческого арбитража нередки случаи, когда стороны вовсе исключают применение Венской конвенции 1980 г. к договорам, заключенным между собой. В таких случаях, как показывает анализ практики, Международный коммерческий арбитражный суд при принятии решения руководствуется положениями национального права и субсидиарно Инкотермс, при этом согласно статистическим данным в 30% рассмотренных международным арбитражем споров сторонами исключается применение Венской конвенции 1980 г. [5].

Вместе с этим, несмотря на то, что основополагающим международным нормативным актом, регулирующим отношения в сфере международной купли-продажи, является Венская конвенция 1980 г., правила Инкотермс более актуальны применительно к сложившимся в настоящее время отношениям между участниками международного торгового оборота. Так, в настоящее время существует несколько редакций Инкотермс: 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 и 2020 г. г. правки, вносимые в каждую из редакций, были обусловлены различными изменениями в общественной жизни, от переустройства мировой экономики до возникновения новых способов оплаты товаров [8].

Следует также отметить, что единый подход к применению Инкотермс у государств – участников международной торговли, отсутствует. По-прежнему для одних государств Инкотермс носит рекомендательный характер, а для других его применение является обязательным. Так, например, в Российской Федерации правила Инкотермс являются обычаем делового оборота [9].

Инкотермс вообще не регламентируют последствия нарушения договора и освобождение от ответственности вследствие различных препятствий. Эти вопросы подлежат разрешению иными условиями договора купли-продажи и нормами применимого права [30].

В настоящее время Российская Федерация является участницей Венской конвенции 1980 г. Согласно положениям данного международно-правового акта стороны связаны любым обычаем, условий которого они будут придерживаться в своих взаимных отношениях. Понятие «обычай» характеризует положения любых документов, на которые ссылаются стороны в своем контракте. В качестве такого документа выступает и Инкотермс [29]. Таким образом, для российских участников внешнеэкономической деятельности, правила толкования международных торговых терминов носят не обязательный, а договорной характер [40]. Исходя из норм действующего российского законодательства, основанием

для применения Инкотермс является не ссылка на этот документ в договоре, а положения статьи 5 Гражданского кодекса Российской Федерации [11].

Таким образом, неопределенность относительно правовой природы Инкотермс в системе отечественного законодательства создает ситуацию, при которой суды по-разному могут оценивать условия договора купли-продажи. В некоторых случаях суды расценивают акты Торгово-промышленной палаты как рекомендательные, применение которых не является обязательным. При этом так же существует практика, при которой суды, наоборот, приходят к выводу о применении указанных актов в качестве обязательных. В случаях, когда стороны сделки не сослались на положения Инкотермс в своём договоре, суд может применять их к договору и основывать на них свои решения. В качестве примера, служат, решения судов от 12 ноября 2003 г. № 226/2001, решение от 25 мая 2008 г. № 104/2007. На практике не всегда удается правильно подобрать нужное условие Инкотермс и применить его в рамках отечественного законодательства. Из этого возникает актуальный вопрос соотношения терминов Инкотермс с нормами Гражданского кодекса Российской Федерации [17].

Следует отметить, что практически все международные договоры купли-продажи с участием российских субъектов торговых отношений содержат в себе ссылку на Инкотермс. При таких обстоятельствах отсутствие единого подхода к правовой природе Инкотермс препятствует формированию единой судебной практики по рассмотрению споров, связанных с применением договора международной купли-продажи, что негативно сказывается на стабильности международного торгового оборота.

Таким образом, несмотря на то, что согласно смыслу Венской конвенции 1980 г. Инкотермс является обычаем делового оборота, на практике данные правила имеют большее юридическое значение, нежели иные классические обычаи, в связи, с чем законодательство некоторых государств признает обязательным применение Инкотермс, при заключении

договора международной купли-продажи. Применительно к отечественному законодательству, по моему мнению, имеет смысл установить определенность относительно природы Инкотермс путём создания нормативного акта в форме федерального закона, определяющего природу указанных правил и порядок их применения.

Таким образом, законодатель может придать Инкотермс юридическую силу, и при разрешении правовых споров суд будет должен применять данные нормы в качестве обязательных, что позволит избежать двусмысленной оценки обстоятельств, связанных с применением Инкотермс при заключении договора международной купли-продажи.

Участие страны в международной торговле приводит к увеличению экспортных поставок, а также способствует повышению занятости; международная конкуренция вызывает необходимость совершенствования предприятий; экспортная выручка служит источником накопления капитала, который направлен на промышленное развитие; интенсификация воспроизводственного процесса в национальных хозяйствах является следствием усиления специализации, создание возможности для зарождения и развития массового производства, повышение степени загруженности оборудования, рост эффективности внедрения новых технологий [5, с. 129].

Мировая торговля развивается под влиянием многих факторов, основными из которых являются:

- 1) Развитие и углубление международного разделения труда и интернационализация производства;
- 2) Рост торгово-экономической интеграции с формированием общих рынков, зон свободной торговли и так далее; [5, с. 129];
- 3) Либерализация международной торговли;
- 4) Научно-техническая революция;
- 5) Формирование в странах с переходной экономикой экономических моделей, ориентированных на внешний рынок [7, с. 59-63].

Между национальными экономиками разных стран возникают хозяйственные связи, которые находят своё отражение в международной торговле. Производитель (продавец) стремится получить какие-либо гарантии своевременной и полной оплаты; в интересах же приобретателя (покупателя) – оплатить товар после его получения, убедившись в надлежащем качестве и количестве полученного товара. Покупателю (как российскому, так и иностранному) невыгодно делать предоплату товара, предоставляя, таким образом, беспроцентный кредит, зачастую с большим сроком и выводя довольно значительные денежные суммы из оборота на какое-то время.

Для разрешения данной ситуации международная практика торговых отношений выработала несколько форм расчётов, которые отличаются друг от друга в зависимости от степени взаимного доверия торговых партнеров, а также той роли, которую призваны в каждом конкретном случае играть банки в расчётах между продавцом и покупателем. В соответствии со сложившейся практикой в настоящее время применяются следующие основные формы международных расчётов: документарный аккредитив, инкассо, банковский перевод, кроме того, применяются расчеты с использованием чеков и векселей.

Международные расчёты представляют собой систему организации и регуляции платежей за денежными требованиями и обязательствами, которые появляются при осуществлении внешнеэкономической деятельности между государствами, фирмами, предприятиями и гражданами на территории разных стран.

Важность системы для экономики России заключается в безопасном проведении розничных платежей в стране. Предназначение системы состоит в проведении большого количества платежей на мелкие суммы, то есть розничных платежей (не более 25 млн. руб.).

Таблица 5 – Проблемы и перспективы развития международных расчетов

Проблемы	Перспективы
Отсутствие хорошо развитой инфраструктуры связи и транспорта;	Развитие систем контроля и внутренних банковских рейтингов, которые стимулировали бы новыми правовыми нормами наблюдения, сравнительными с типовыми международными стандартами собственного капитала;
Отсутствие квалифицированных кадров в области управления, контроля за этими операциями;	Полный переход на международные стандарты отчётности с целью дальнейшего улучшения прозрачности и оценки рисков российской экономики;
Неразвитость коммерческой структуры по обслуживанию операций (банки, юридические фирмы);	Наращивание капитала за счёт той прибыли, которая остается в банках. Привлечение внешних инвесторов, как российских, так и иностранных;
Нехватка производственных мощностей для работы с современными формами международных расчётов, а также игнорирование научного потенциала своей страны в разработке нововведений в сферу внешнеторговых расчётов;	Работа с теми немногочисленными иностранными банками, которые уже работают в России к настоящему времени (Московский народный банк, Евробанк, Ист Вест Юнайтед Банк, Донау Банк, Ост-Вест Хандельсбанк и другие); Путь слияния и поглощения.

Итак, для развития международной торговли необходимо:

1) Создавать транснациональные корпорации, деятельность которых открыла бы для экономики Российской Федерации новые возможности для интеграции в мировое разделение производства, способствовала бы увеличению конкурентоспособности на мировом рынке.

2) Осуществлять, в первую очередь, модернизацию ключевых экспортно-ориентированных отраслей отечественной экономики, деятельность которых способствовала бы улучшению экспортных возможностей страны.

3) Усилить уровень законодательного обеспечения по вопросам повышения конкурентоспособности отечественной продукции, как на внешнем, так и на внутреннем рынке в условиях инфляции, действия мировых тенденций к удорожанию энергоносителей.

4) Разработать меры государственной поддержки многовекторной экспортной экспансии продукции на мировой рынок.

5) Учитывая международный опыт, усилить практику применения антидемпинговых и специальных мер по торговой защите отечественного производителя.

6) Совершенствовать программу сотрудничества с другими странами, а также практику использования инструментов договорного урегулирования вопросам осуществления внешней торговли, уменьшения протекционистских мер между странами (пошлина, квоты).

3.2 Разработка мер по совершенствованию регулирования платёжно-расчётных отношений в международном торговом обороте

Развитие платёжно-расчётных систем обусловлено развитием рыночной экономики, прогрессивных технологий, применяемых для проведения безналичных расчетов, а также постоянно растущими потребностями банков и их клиентов в доступе к удобным, оперативным, надежным и безопасным платежно-расчетным услугам. Финансово-экономический кризис в Российской Федерации демонстрирует растущую необходимость реформирования платёжно-расчётных систем, повышение эффективности их функционирования, в том числе путем оптимального регулирования и надзора, необходимость усиления которых обусловлена необходимостью минимизации рисков безналичных расчётов. Основные виды рисков, характерных для платежных систем, и безналичных расчётов, проводят через них, отражены в таблице 6.

Таблица 6 – Виды рисков платёжных систем [5]

Виды рисков платёжных систем	Характеристика
Финансовые риски	
Кредитный риск	Риск того, что участник платёжной системы или другая организация, с которой платёжная организация платёжной системы имеет договорные отношения, не сможет выполнить свои финансовые обязательства в платёжной системе в полном объеме в установленный момент времени.
	В платёжной системе может возникать текущий кредитный риск и/или потенциальный будущий кредитный риск.
Риск ликвидности	Риск того, что участник платёжной системы или другая организация, с которой платёжная организация платёжной системы имеет договорные отношения, не будет достаточно средств для выполнения своих финансовых обязательств в платёжной системе надлежащим образом в полном объеме в установленный момент времени, но он сможет их выполнить в другой момент времени в будущем.
Общий коммерческий риск	Риск ухудшения финансового состояния платёжной организации платёжной системы в результате снижения её доходов или увеличения расходов, в результате которого расходы превышают доходы и приводят к потерям, покрытие которых осуществляется за счёт капитала.
Депозитарный риск	Риск потери финансовых активов платёжной организации платёжной системы и / или финансовых активов, переданы платёжной организации платёжной системы участником платёжной системы, по вине юридического лица, приняла на хранение эти финансовые активы.
Инвестиционный риск	Риск потери или недоступности финансовых активов платёжной организации платёжной системы и / или финансовых активов, переданных платёжной организации платёжной системы участником платёжной системы, возникает в результате их инвестирования.
Правовой риск	Риск отсутствия правового регулирования, изменения или непредсказуемого применения положений законодательства, которые могут привести к возникновению убытков платёжной организации платёжной системы и / или её участников.
Расчётный риск	Риск того, что расчёты в платёжной системе не будут осуществляться должным образом.

Продолжение таблицы 6

Операционный риск	Риск того, что недостатки информационных систем или внутренних процессов, человеческие ошибки, операционные сбои (ошибки или задержки при обработке, перебои в работе систем, недостаточная пропускная способность), потеря или утечка информации, мошенничество или нарушения в управлении вследствие внешних событий приведут к сокращению, ухудшению или приостановлению предоставления услуг платёжной системой.
Системный риск	Риск того, что неспособность одного из участников платёжной системы и / или поставщика услуг платёжной инфраструктуры выполнить свои обязательства или нарушения непрерывности деятельности самой платёжной системы приведет к нарушению деятельности участников платёжной системы, других учреждений или функционирования финансовой системы в целом.

Для обеспечения бесперебойного функционирования платёжно-расчётных систем в случае возникновения любого из перечисленных в таблице 6 рисков, возможностей или мотивации их отдельных участников может быть недостаточно, более того, в условиях финансовой нестабильности такая ситуация может привести к значительные потери как на макро-, так и на микроэкономическом уровнях. Решение такого рода проблем относится к компетенции не только упомянутых систем, но и становится задачей государственного значения.

Чрезвычайно важную роль в этих процессах играет центральный банк благодаря стимулированию и поддержке развития платёжно-расчётных систем через реализацию своих функций. Конкретный перечень функций центрального банка в деятельности платёжно-расчётных систем зависит от целей его деятельности, правовых и институциональных факторов. Однако неотъемлемым элементом деятельности центрального банка по обеспечению финансовой стабильности в условиях неопределенности и риска, является функция надзора (оверсайта) за платёжно-расчётными системами.

Надзор, или оверсайт, за платёжно-расчётными системами предполагает мониторинг, оценку платёжных систем и, в случае необходимости, инициирование изменений относительно их деятельности.

Главные различия между банковским надзором и оверсайта иллюстрирует таблица 7.

Таблица 7 – Различия между банковским надзором и оверсайта [12, с. 163]

Банковский надзор	Оверсайт
Распространяется на отдельные учреждения и макроуровень;	Распространяется на системы (в том числе инструменты и механизмы);
Умеренное управления / Контроль рисков;	Бесперебойное функционирование систем, включая надежность и безопасность;
Всестороннее нормативное регулирование;	Сочетание моральных принципов и регулирования;
Детальный мониторинг отдельных учреждений.	Мониторинг систем и механизмов их функционирования.

Как видно из таблицы 7, функция оверсайта присуща исключительно центральному банку государства и направлена на сохранение безопасности и эффективности отдельных платёжных систем или рынка безналичных расчётов в целом. В то же время, как справедливо замечает Ю. Балакина [14, с. 45], существует тесная связь между банковским надзором и оверсайта платёжных систем в части необходимости слаженного взаимодействия между подразделениями центрального банка, в частности, систематического обмена информации, согласованного применения мер воздействия к платёжным организаций / банков, планирование проведения проверок их деятельности. Ведь неэффективное и недостаточное взаимодействие подразделений, ответственных за выполнение перечисленных функций, может вызвать системного риска и существенных проблем в банковской системе и платёжно-расчётной сфере.

На макроуровне оверсайт учитывает угрозы безопасности в случае взаимодействия различных систем и отдельные аспекты безопасности рынка в целом, которые влияют или не влияют на большее, чем один объект платёжной инфраструктуры. На микроуровне уделяют внимание безопасности, надежности и доступности отдельных платёжных и расчётных

систем, а для тех, которые являются системно важными, оверсайт охватывает также механизмы обеспечения непрерывной деятельности в условиях кризиса [12, с. 160].

Оверсайт основывается на таких международных принципах [18, с. 2-4]:

1) Прозрачность – обнародование центральным банком политики в сфере надзора и требований к платёжным системам;

2) Международные стандарты – принятие центральным банком признанных на международном уровне стандартов платёжно-расчётных систем;

3) Достаточные полномочия и возможности – наличие в центральных банках полномочий и возможностей для эффективного выполнения функции оверсайта;

4) Последовательность – стандарты оверсайта должны применяться последовательно ко всем аналогичным платёжно-расчётным систем, включая системы, управляемые центральным банком;

5) Сотрудничество с другими органами – центральные банки для обеспечения безопасности и эффективности платёжно-расчётных систем должны сотрудничать с другими центральными банками и органами власти.

Указанные принципы применяет при проведении оверсайта. Кроме того, чрезвычайно важным вопросом для проведения эффективного надзора за платёжными системами в России является совместный оверсайт, ведь, кроме национальных платёжно-расчётных систем, на внутренний финансовый рынок влияют системы, платёжными организациями которых являются нерезиденты. Учитывая это Центробанк должен сотрудничать с государственными регуляторами и центральными банками других стран, соблюдая принципы совместного оверсайта.

Принципы, регулирующие общий надзор центральных банков, впервые были приведены в Отчёте Комитета по межбанковским схем неттинга центральных банков стран Группы Десяти от 1990 и известны как стандарты

Ламфалусси. Впоследствии Комитет платёжных и расчётных систем Банка международных расчётов дополнил упомянутые принципы, отметив, что сфера их применения не исчерпывается схемам неттинга.

Стандарты Ламфалусси не ограничивают предусмотренные законодательством обязанности центральных банков или других официальных органов, участвующих в общем надзоре, а наоборот, обеспечивают механизм их взаимодействия для достижения общих целей государственной политики в отношении эффективности и стабильности платёжных и расчётных механизмов. Кроме того, важно, что первый принцип применяют ко всем системам, а остальные – только к системам, которые считают достаточно важными с точки зрения реализации обязанностей надзора, чтобы быть основой для организации совместного надзора.

Принципам международного общего надзора за платёжными и расчётными системами относятся [18, с. 4-7]:

1) Сообщение – центральный банк государства, на территории которого создана платёжная система, должен сообщить о её деятельности центральными банками других государств, на территории которых система функционирует;

2) Главная ответственность – центральный банк государства, на территории которой расположены системы, берёт на себя главную ответственность следить за ними;

3) Оценка системы в целом – центральный банк, наблюдая за платёжной системой, должен регулярно оценивать её структуру и управление ею в целом, консультируясь с другими официальными органами;

4) Расчётные механизмы – за определение адекватности предусмотренных в платёжной системе процедур выполнения расчётов в определенной валюте и мер, предпринимаемых в случае их нарушения, общую ответственность берут на себя центральный банк-эмитент и официальный орган, который следит за системой;

5) Системы, построенные или управляемые ненадлежащим образом – центральный банк должен препятствовать использованию, а также, если её деятельность признана ненадежной. Научно-теоретическое обоснование и анализ особенностей реализации в России механизма оверсайта платёжно-расчётных систем дает основания для таких выводов и рекомендаций.

б) Неотъемлемым элементом деятельности центрального банка по обеспечению финансовой стабильности в условиях неопределенности и риска является функция оверсайта платёжно-расчётных систем.

Необходимость оверсайта в России обусловлена высокой рискованности деятельности платёжно-расчётных систем, склонны к финансовым (кредитный, риск ликвидности, общий коммерческий, депозитарный и инвестиционный) и других (правовой, расчётный, операционный, системный) видов рисков.

Механизм оверсайта в России является производным от финансового и входит в структуру механизма регулирования денежного обращения в части регулирования безналичных платёжно-расчётных отношений. Механизм оверсайта платёжно-расчётных систем целесообразно толковать как систему методов и инструментов надзора, которые использует центральный банк с целью достижения качественных характеристик функционирования платёжно-расчётных систем на основе организационного, нормативно-правового и информационно-аналитического обеспечения.

В механизме оверсайта платёжно-расчётных систем разумно выделить следующие элементы: субъекты и объекты, методы и инструменты оверсайта, а также организационное, информационно-аналитическое и нормативно-правовое обеспечение, взаимодействующих на условиях признанных на международном уровне принципов оверсайта.

Проведенное исследование позволяет утверждать, что формирование механизма оверсайта в России является незавершенным. Это связано с необходимостью:

1) Продолжение процесса приведения отечественного нормативно-правового обеспечения механизма в соответствии с наилучшей международной практикой, прежде всего европейской, разъяснения изменений в нормативно-правовых актах по оверсайту участникам платёжно-расчётного сектора, обеспечения адаптации нормативно-правовой базы для использования новейших IT-технологий;

2) Постепенного перехода к проведению оверсайта на основе оценки рисков, адаптации нормативных положений и внутренних регламентов и инструкций регуляторов с международными стандартами оверсайта, обеспечению обучения персонала, ответственного за проведение оверсайта, обмена опытом с международными регуляторами;

3) Создание одинаковых конкурентных условий функционирования платёжно-расчётных систем на рынке, внедрения инновационных платёжных продуктов, развитие электронных платежей, совершенствования расчётной инфраструктуры, дальнейшего развития безналичного оборота и розничных безналичных платежей с использованием электронных платёжных средств.

Реализация вышеперечисленных мероприятий позволит обеспечить достижения эффективности, оперативности, экономичности, надёжности, безопасности, непрерывности деятельности и удобства, то есть качественных характеристик, присущих платёжно-расчётным системам, в долгосрочной перспективе. В свою очередь, эффективный оверсайт платёжно-расчётных систем, поддержание высокого уровня доверия к ним, защита их пользователей и участников, станет важным фактором обеспечения стабильности экономики на национальном и международном уровнях.

Заключение

В условиях нестабильности мировой экономики, в рамках которой функционируют различные компании и предприятия на международных рынках, особую актуальность имеет проблема совершенствования используемых форм расчётов в международной торговле. Во внешнеэкономических отношениях традиционно применяют такие формы расчётов, как аккредитив, инкассо и банковский перевод. Однако развитие электронных технологий, развитие и разработка различных технологических платформ для функционирования банковских систем государств, эффективного взаимодействия банков, находящихся на территории различных стран позволяют создавать совершенно новые формы расчётов в международной торговле.

Внешняя политика России до сих пор постоянно подвергается кризисам. Не будет преувеличением сказать, что за истекшие два десятилетия общественные и государственные системы практически всех стран Содружества Независимых Государств неоднократно приближались к критической черте, а кризисные тенденции в сфере социального и политического бытия многих из них еще далеко не преодолены. В крайне уязвимом положении находятся сегодня страны, которые пережили внутренние политические конфликты и попытки утверждения на этой волне враждебных России политических режимов. Их национальная экономика и безопасность подвергаются эрозии, а важнейшие точки внешней опоры, необходимые для устойчивого развития, оказались заблокированными [38].

Состояние международных расчётов зависит от разнообразных международных торговых правил и обычаев, ряда экономических факторов, международной банковской практики, различных экономических отношений между странами, валютного законодательства стран, кредитных отношений и условий внешнеторговых контрактов, репутации агентов по внешнеторговым контрактам [31].

Список используемой литературы и используемых источников

1. Абросимова Е. А. Международное частное право: учебник: в 2 т. // М. : Статут, т. 2: Особенная часть, 2019. 764 с.
2. Алимова Я. О. Небольшой исторический экскурс по правилам Инкотермс с 1936 по 2020 г. с акцентом на новой редакции // Вестник Университета им. О. Е. Кутафина. №10 (62), 2019. 147-156 с.
3. Афонцев С. Новые тенденции в развитии мировой экономики. Мировая экономика и международные отношения, 2019, том 63, № 5, 36-46 с.
4. Белов В. А. Торговые обычаи как источник международного торгового права: содержание и применение // Правоведение. 2013. 71 с.
5. Белов В. А. Международное торговое право и право ВТО в 3 кн. Книга 2. Частно-унифицированное международное торговое право. Учебник для бакалавриата и магистратуры. М.: Юрайт, 2018. 129 с.
6. Внешнеэкономическая деятельность // ред. Г. Чухнина. – Москва: Студенческая наука, 2012. – Ч. 2. Сборник студенческих работ. – 1293 с. URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=209879>.
7. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов // Под ред. проф. Стровского Л. Е. 4-е издание. Москва: Юнити, 2007.
8. Вилкова Н. Г. Договорное право в международном обороте. М., 2004. 6 с.
9. Галенская Л. Н. Унифицированные правила для банковских платежных обязательств // Журнал международного частного права № 1, 2015. 3-14 с.
10. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 31 июля 2020 г. N 262-ФЗ) // № 32, 1994. Ст. 3301 // Консультант плюс: справочно-правовая система.
11. Глинщикова Т. В., Степкина К. В. Некоторые аспекты сферы действия Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи

товаров 1980 г. // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки, № 7. 2020. 124-126 с.

12. Гурбанов Р. А. Перспектива присоединения Европейского союза к Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод и влияние этого присоединения на отношения органов правосудия Европейского Союза и совета Европы // Политика и общество т. 7, 2011.

13. Давыдова Ю. Х., Фролова А. Д. Правовые проблемы применения Инкотермс в России // Экономика. Право. Общество. № 4 (8). 2016. 90–96 с.

14. Дмитриева Г. К., Кутузов И. М., Еремичев Е. Н. Международное частное право. Учебник. М. : Проспект, 2020. 680 с.

15. Ефимова Л. Г. Зарубежное банковское право (банковское право Европейского Союза, Франции, Швейцарии, Германии, США, КНР, Великобритании): учебное пособие // под ред. Ефимовой Л. Г. М. : Проспект, 2015. 740 с.

16. Иванова Н., Мамедьяров З. Наука и инновации: конкуренция нарастает. Мировая экономика и международные отношения, том 63, № 5, 2019. 47-56 с.

17. Источники международного финансового права. Научный журнал: Мир политики и социологии. Кондрат Е. Н. Номер 10. 2015.

18. Канашевский В. А. Международное частное право. Учебник. М. : Международные отношения, 2019. 1064 с.

19. Комаров А. С. Применение трансграничных норм в международном коммерческом арбитраже // Сборник статей к 80-летию Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации // под ред. А. А. Костина. М., 2012.

20. Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге // Собрание законодательства РФ № 32, 09.08.1999, ст. 4040.

21. Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров // Вестник ВАС РФ, № 9, 1993.

22. Курбанов Р. А. Понятие и стадии экономической интеграции // В сборнике: Современная экономика: концепции и модели инновационного развития Материалы УШ Международной научно-практической конференции: в 3 книгах, 2016. 59-63 с.
23. Мансуров Г. З. Международное частное право. Учебное пособие. – Екатеринбург: Изд-во Уральского государственного экономического университета, 2001. 129 с.
24. Мансуров Г. З. Новая редакция унифицированных правил и обычаев по документарным аккредитивам // Журнал международного частного права № 1 (59), 2008. 38-46 с.
25. Мансуров Г. З. Проблемы коллизионного регулирования денежных обязательств по законодательству стран СНГ // Евразийский юридический журнал № 6 (37), 2011. 21-23 с.
26. Международный коммерческий арбитраж: опыт отечественного регулирования, саморегулирования // Сборник избранных научных, нормативных, архивных, аналитических и иных материалов. Т. 1 // Сост. и науч. ред. А. И. Муранов. М. : Статут, 2012. 592 с.
27. Международное коммерческое право // под ред. Попондопуло В. Ф. М. : Юрайт, 2019. 476 с.
28. Международное частное право: учебник // В. Н. Борисов, Н. В. Власова, Н. Г. Доронина и др.; отв. ред. Н. И. Марышева. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИЗиСП, КОНТРАКТ, 2018. 848 с.
29. Международное частное право: учебник. Издательство: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство «СТАТУТ» 2015.
30. Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс 2000» // Консультант плюс: справочно-правовая система.
31. Международные расчёты при осуществлении Внешнеэкономической деятельности. Научный журнал: Таможенное дело и

внешнеэкономическая деятельность компаний. Шварц Д. И. Номер 1 (2). 2017.

32. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) 31 июля 1998 года № 146-ФЗ // Консультант плюс: справочно-правовая система.

33. Новые независимые государства в современных международных отношениях. Научный журнал: Вестник научной информации № 4. Часть 1. Москва. 2012.

34. Обзор правовых позиций Верховного Суда Российской Федерации по вопросам частного права за январь 2017 год. Научный журнал. Вестник экономического правосудия Российской Федерации. Номер 3. 2017.

35. Обычаи делового оборота как основание обязательств в гражданских и административных отношениях. Научный журнал. Бодров Р. И. Номер 2. 2009.

36. Определение Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда Российской Федерации от 19.01.2017 по делу № 305-ЭС16-13630, А41-52145/2015 // Консультант плюс: справочно-правовая система.

37. Определение Верховного Суда РФ от 09.01.2018 № 334-ПЭК17 по делу № А54-3603/2016 // Консультант плюс: справочно-правовая система.

38. Правовые проблемы применения Инкотермс в России. Научный журнал: Экономика. Право. Общество. Давыдова Ю. Х. Номер 4 (8). 2016.

39. Роль ВТО в осуществлении международной торговли. Научный журнал: Аллея науки. Французова М. Том: 4, номер 4 (20) С. 2018.

40. Роль Инкотермс в международной торговой практике. Научный журнал: Инновационная экономика: перспектива развития и совершенствования. Макаревич М. Л. Номер 1 (27). 2018.

41. Слободяник В. В. Совершенствование правового обеспечения предпринимательства: современные тенденции (зарубежный опыт). // Экономика. Право. Общество. № 3, 2015. 69-78 с.

42. Соглашение по сельскому хозяйству Всемирной Торговой

Организации [Электронный ресурс] : URL: <http://www.pravo.gov.ru/>.

43. Федеральный закон № 311-ФЗ от 27.10.2010 г. «О таможенном регулировании в Российской Федерации» // Консультант плюс: справочно-правовая система.

44. Учебное пособие: Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Под редакцией Стровского Л. Е. 1999.

45. Федеральный закон № 183-ФЗ от 18.07.1999 г. «Об экспортном контроле» // Консультант плюс: справочно-правовая система.

46. Appellate Body Report, US – AD / CVD (China) // [Электронный ресурс] : Официальный сайт Всемирной торговой организации. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds379_e.htm.

47. Appellate Body Report, US – Zeroing (Japan) // [Электронный ресурс] : Официальный сайт Всемирной торговой организации. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds322_e.htm.

48. Blustein, Paul, China Inc. in the WTO Dock, CIGI Papers No. 158, December 2017. 14 с.

49. Kottenhagen R. J. P. Freedom of Contract to Forcing Parties into Agreement: The Consequences of Breaking Negotiations in Different Legal Systems // IusGentium, vol. 12, 2006.

50. Panel Report, US – AD / CVD (China) // [Электронный ресурс] : Официальный сайт Всемирной торговой организации. URL : https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds379_e.htm.

51. Vermulst, Edwin, WTO Anti-Dumping Agreement, International Institute for Trade and Development, 20 с.