

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ,
НАУКИ И ИННОВАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

**ТАШКЕНТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Н.С. Исмаилова, У.А. Дадабаев, А.У. Муминова

МЕЖДУНАРОДНЫЕ БИЗНЕС КОНТРАКТЫ

УЧЕБНИК

ТАШКЕНТ-2023

Н.С. Исмаилова, У.А. Дадабаев, А.У. Муминова Международные бизнес контракты. – Тошкентский Ташкентский государственный экономический университет - Т.: , 2023, 245 стр.

Рецензенты:

О.Т. Астанакулов – профессор, д.э.н. кафедры Международная исламская академия Узбекистана, заведующий кафедры “Исламская экономика и финансы, паломнический туризм”

Я.К.Карриева – ТГЭУ, Профессор кафедры “Управление бизнесом и логистики, доктор экономических наук”.

В современном, все более развивающемся мире каждая страна, заботящаяся о своем народе и своем будущем, твердо определяет свой путь развития, осознавая свою высокую ответственность. Перед независимым Узбекистаном также стоит задача объективно оценить свой исторический путь и опыт, накопленный за истекший период, проанализировать свои достижения за годы независимости и, исходя из требований времени, еще больше углубить демократические реформы, определить важные приоритеты и конкретные цели по ускорению развития страны.

Для достижения таких целей в нашей стране реализуется множество эффективных проектов. В частности, проводятся масштабные реформы в системе подготовки кадров. Одним из таких перспективных проектов является переход высшего образования на модульно-кредитную систему. Чтобы внести небольшой, но эффективный вклад в это благое дело, авторы подготовили учебник для использования в модуле «Международные деловые контракты», преподаваемом на уровне аспирантов.

Тобора ривожланиб бораётган бугунги дунёда ўз халқи ва келажаги учун қайгурадиган ҳар бир давлат юксак масъулиятни анлаган ҳолда ўз тараққиёт йўлини қатъий белгилаб олади. Мустақил Ўзбекистоннинг ҳам олдида ўтган давр мобайнида босиб ўтган тарихий йўли ва ортирган тажрибасини холисона баҳолаш, мустақиллик йилларида эришган ютуқларини таҳлил қилиш ҳамда замон талабларидан келиб чиқсан ҳолда демократик ислоҳотларни янада чуқурлаштириш ва мамлакат тараққиётини жадаллаштиришнинг муҳим устуворликларини ҳамда аниқ марраларини белгилаш вазифаси турипти.

Шу каби мақсадларни амалга оширишда юртимизда қўплаб самарали лойиҳалар олиб борилмоқда. Жумладан кадрлар тайёрлаш тизимида ҳам кенг қўламли ислоҳотлар олиб борилмоқда. Олий таълимнинг модул-кредит тизимига ўтиши мана шундай истиқболли лойиҳалардан бири ҳисобланади. Муаллифлар ушбу хайрли ишга оз бўлсада самарали ҳисса қўшиш учун магистратура босқичида ўқитиладиган “Халқаро бизнес шартномалар” модулида фойдаланиш учун дарслик тайёрладилар.

ОГЛАВЛЕНИЕ		
Глава I. Международные бизнес контракты и их виды...		10
1.1.	Цель и необходимость предмета международных бизнес контрактов.....	10
1.2.	Основные виды международных контрактов.....	13
1.3.	Понятие, содержание и характеристика международных бизнес контрактов.....	16
1.4.	Основные виды международных контрактов.....	19
1.5.	Форма и порядок заключения международных бизнес контрактов	23
Глава II. Международные бизнес контракты и порядок их заключения.....		29
2.1.	Основные правила заключения контрактов.....	29
2.2	Структура контракта и его основные условия.....	31
2.3.	Порядок составления текста контракта.....	42
2.4.	Правила заключения договорного документа.....	46
2.5.	Порядок исполнения договора	55
2.6.	Методы обеспечения исполнения обязанностей.....	59
2.7.	Понятие ответственности и возмещения убытков за нарушение контракта.....	65
2.8.	Общие положения об экспортно-импортных контрактах и примеры международных бизнес контрактов.....	68
Глава III. Роль переговоров в заключении международных бизнес контрактов.....		84
3.1.	Процессы подготовки к переговорам и правовая основа для переговоров.....	84
3.2.	Поведение на переговорах и переговорные делегации....	87
3.3.	Важность переговорного процесса и чувство времени во время переговоров.....	92
3.4.	Язык договора, переговоров и правила ведения переговоров.....	96
Глава IV. Международный контракт купли-продажи товаров.....		104
4.1.	Правовое регулирование международных торговых контрактов.....	104
4.2.	Венская конвенция 1980 года о контрактах международной купли-продажи товаров.....	114

4.3.	Правила заключения международных бизнес контрактов в соответствии с Конвенциями ООН.....	119
4.4.	Общие правила ответственности продавца и покупателя при международной покупке товаров.....	124
Глава V. Международные способы оплаты при выполнении международных бизнес контрактов.....		128
5.1.	Организация международных расчетов.....	128
5.2.	Виды международных расчетов.....	132
5.3.	Аккредитив в международных расчетах.....	139
5.4.	Инкассо в сбор международных счетов.....	151
5.5.	Использование банковских переводов, векселей и чеков в международных расчетах	158
Глава VI. Договор международного финансового лизинга...		169
6.1.	Определение договора международного финансового лизинга.....	169
6.2.	Конвенции УНИДРУА и СНГ о международном финансовом лизинге.....	175
6.3.	Права и обязанности сторон договора международного финансового лизинга.....	181
6.4.	Конфликтующие вопросы в договоре международного финансового лизинга	185
Глава VII. Проблема страхования в международных экономических отношениях.....		191
7.1.	Общая характеристика международных грузовых контрактов.....	191
7.2.	Контракты о международном морском судоходстве.....	199
7.3.	Международные воздушные, автомобильные, железнодорожные и смешанные контракты перевозок.....	210
Глава VIII. Проблема страхования в международных экономических отношениях.....		219
8.1.	Общие правила страхования во внешней торговле.....	219
8.2.	Виды международных договоров страхования.....	221
8.3.	Условия договора страхования и порядок его заключения	228
8.4.	Правила страхования бизнеса.....	232
Глава IX. Международное регулирование бизнес контрактов.....		238
9.1.	Международные контракты и международные традиции..	238
9.2.	Международная электронная торговля.....	247

9.3.	Роль арбитража Международной торговой палаты в разрешении споров в международных деловых соглашениях, а также принципы соглашения УНИДРУА.....	254
Глава X. Роль международных бизнес контрактов в экономике Узбекистана.....		260
10.1.	Роль международных бизнес контрактов в экономике Узбекистана.....	260
10.2.	Важность международных бизнес контрактов в контексте экономической либерализации, а также порядок оформления импортных и экспортных контрактов	262
ГЛОССАРИЙ		273
СПИСОК ЛИТЕРАТУР		284

МУНДАРИЖА

I Боб. Халқаро шартномалар ва уларнинг турлари.....	10
1.1. Халқаро бизнес шартномалари фанининг ўқитиши зарурияти ва мақсади.....	10
1.2. Халқаро шартномаларнинг асосий турлари.....	13
1.3. Халқаро бизнес шартномалари тушунчаси, мазмуни ва белгилари.....	16
1.4. Халқаро бизнес шартномаларининг асосий турлари.....	19
1.5. Халқаро бизнес шартномаларини тузиш шакли ва тартиби....	23
II Боб. Халқаро бизнес шартномалари ва уларни тузиш тартиби.....	29
2.1 Битимларни имзолашнинг асосий қоидалари.....	29
2.2 Шартноманинг тузилиши ва унинг асосий шартлари.....	31
2.3. Шартноманинг матнини расмийлаштириш тартиби.....	42
2.4. Шартнома ҳужжатини тузиш қоидалари.....	46
2.5. Шартномани ижро этиши тартиби.....	55
2.6. Мажбуриятлар ижросини таминлаш усуллари.....	59
2.7. Шартнома шартлари бузилишига жавобгарлик ҳамда заарлар тушунчаси.....	65
2.8. Экспорт-импорт шартномалари ҳақида умумий қоидалар ҳамда халқаро бизнес шартнома намуналари.....	68
III Боб. Халқаро бизнес шартномаларни тузишда музокараларнинг роли.....	84
3.1. Музокараларга тайёргарлик жараёнлари ҳамда музокара олиб боришининг ҳуқуқий асослари.....	84
3.2. Музокара олиб бориш хулқи ҳамда музокаралардаги делегациялар.....	87
3.3. Музокаралар жараёнининг аҳамияти ва музокара чоғида вақтни ҳис этиши.....	92
3.4. Шартнома ва музокаралар тили ҳамда музокаралар олиб боришдаги қоидалар.....	96
IV Боб. Халқаро товарлар олди-сотди шартномаси.....	104
4.1. Товарлар халқаро олди-сотди шартномаларининг ҳуқуқий тартибга солиниши.....	104
4.2. “Товарлар халқаро олди-сотди шартномалари тўғрисида” 1980 йилги Вена Конвенцияси.....	114
4.3. Бирлашган Миллатлар Ташкилотининг Конвенциялари бўйича халқаро бизнес шартномаларни имзолаш қоидалари...	119

4.4. Халқаро товарлар олди-сотдисида сотувчи ва ҳаридор жавобгарлиги ҳамда жавобгарлик ҳақидаги умумий қоидалар	124
V Боб. Халқаро бизнес шартномаларини амлага оширишда халқаро тўлов усуллари.....	128
5.1. Халқаро ҳисоб-китобларнинг ташкил этилиши.....	128
5.2. Халқаро ҳисоб-китоб турлари.....	132
5.3. Халқаро ҳисоб-китобларда аккредитив усули.....	139
5.4. Халқаро ҳисоб китоблар тўловини инкассо усулида амлага ошириш.....	151
5.5. Халқаро ҳисоб-китобларда банк ўтказмалари, векселлар ва чеклардан фойдаланиш.....	158
VI Боб. Халқаро молиявий лизинг шартномаси.....	169
6.1. Халқаро молиявий лизинг шартномаси таърифи.....	169
6.2. Халқаро молиявий лизинг тўғрисида УНИДРУА ва МДҲ конвенциялари.....	175
6.3. Халқаро молиявий лизинг шартномасида томонларнинг хуқуқ ва мажбуриятлари.....	181
6.4. Халқаро молиявий лизинг шартномасида коллизион масалалар.....	185
VII Боб. Халқаро иқтисодий муносабатларда суғурта масаласи	191
7.1. Халқаро юқ ташиш шартномаларининг умумий характеристикалари.....	191
7.2. Халқаро кўламда денгизда юқ ташиш шартномаси.....	199
7.3. Халқаро кўламда ҳаво, автомобил, темир йўлларида ҳамда аралаш юқ ташиш шартномалари.....	210
VIII Боб. Халқаро иқтисодий муносабатларда суғурта масаласи	219
8.1. Ташки савдода суғуртанинг умумий қоидалари.....	219
8.2. Халқаро суғурта шартномаси турлари.....	221
8.3. Суғурта шартномасининг шартлари ва уни тузиш тартиби....	228
8.4. Бизнесни суғурталаш қоидалари.....	232
IX Боб. Бизнес шартномаларни халқаро тартибга солиш.....	238
9.1. Халқаро шартномалар ва халқаро анъаналар.....	238
9.2. Халқаро электрон савдо.....	247
9.3. Халқаро бизнес шартномалари низоларини хал этишда Халқаро савдо палатаси арбитражининг ўрни ҳамда УНИДРУА тамойиллари.....	254
X Боб. Ўзбекистон иқтисодиётида халқаро бизнес шартномаларининг роли.....	260

10.1. Ўзбекистон иқтисодиётида халқаро бизнес	260
шартномаларининг ўрни.....	
10.2. Иқтисодиётни либераллаштириш шароитида	262
шартномаларнинг аҳамияти ҳамда импорт ва экспорт	
шартномаларини рўйхатдан ўтказиш тартиби.....	
ГЛОССАРИЙ	273
ФОЙДАЛАНИЛГАН АДАБИЁТЛАР	284

CONTENTS		
Chapter I. International contracts and their types		10
1.1.	The importance and purpose of teaching international business contracts.....	10
1.2.	The main types of international agreements.....	13
1.3.	The concept, content and features of international business contracts.....	16
1.4.	Main types of international business contracts.....	19
1.5.	Forms and signing procedure of international business contracts.....	23
Chapter II. The procedure of signing international business contracts.....		29
2.1.	Basic rules for signing contracts.....	29
2.2.	The structure and the main terms of the business contract	31
2.3.	Business contracts' text formalization procedur.....	42
2.4.	Business contracts drawing up rules	46
2.5.	The business contract's execution procedure.....	55
2.6.	Obligations execution ensuring methods.....	59
2.7.	Liability for the contract's terms non-compliance and the damage concept..	65
2.8.	Export-import contracts general rules and international business contracts samples	68
Chapter III. The role of negotiations in international business contract		84
3.1.	The negotiations preparation process and its legal basis.....	84
3.2.	Negotiations ethics and delegations in negotiations.....	87
3.3.	The negotiation process importance and the sense of time during the negotiations.....	92
3.4.	Basic rules and communication language in the negotiations.....	96
Chapter IV. International sales contract		104
4.1.	Legal regulation of international sales contracts.....	104
4.2.	The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG).....	114
4.3.	CISG rules on signing contracts.....	119

4.4.	General provisions on liability and responsibility of seller and buyer in international trade of goods	124
Chapter V. Payment methods in international trade contracts.....		128
5.1.	International payments organisation.....	128
5.2.	Types of international settlements	132
5.3.	Letters of credit in International settlements.....	139
5.4.	Collection payment in international settlements	151
5.5.	Bank transfers, bills of exchanges and checks in international settlements.....	158
Chapter VI. International financial lease contracts		169
6.1.	International financial lease contracts definition	169
6.2.	UNIDRUA and CIS (Commonwealth of Independent States) conventions on international financial leasing.....	175
6.3.	International financial leasing agreement participant's rights and liabilities.....	181
6.4.	Conflict laws in the international financial leasing contract.....	185
Chapter VII. The role of insurance in international economic relations.....		191
7.1.	General characteristics of international transportation contracts.....	191
7.2.	International Sea shipping contracts	199
7.3.	Air, automobile, railway and mixed international transportation contracts.....	210
Chapter VIII. The role of insurance in international economic relations		219
8.1.	General rules of insurance in foreign trade	219
8.2.	Types of insurance contracts	221
8.3.	The procedure of signing and terms of insurance contract	228
8.4.	Rules of business insurance	232
Chapter IX. International regulation of business contracts		238
9.1.	International contracts and international traditions	238
9.2.	International e-commerce	247
9.3.	The international business contracts disputes resolution by international trade arbitration and UNIDRUA principles	254
Chapter X. The role of international commercial contracts in the economy of Uzbekistan		260
10.1.	The role of international business contracts in economy of Uzbekistan.....	260

10.2.	The importance of international business contracts in economic liberalization and import and export contracts registration procedure	262
	GLOSSARY	273
	REFERENCES	284

ВВЕДЕНИЕ

В современном, все более развивающемся мире каждая страна, заботящаяся о своем народе и своем будущем, твердо определяет свой путь развития, осознавая свою высокую ответственность. Перед независимым Узбекистаном также стоит задача объективно оценить свой исторический путь и опыт, накопленный за истекший период, проанализировать свои достижения за годы независимости и, исходя из требований времени, еще больше углубить демократические реформы, определить важные приоритеты и конкретные цели по ускорению развития страны.

Следует отметить, что по инициативе Президента Республики Узбекистан Ш.М.Мирзиёева предоставлен документ, направленный на определение дальнейшей судьбы страны, обеспечение ее стабильного и сбалансированного развития, включающий в себя систему среднесрочных и долгосрочных целей и задачи, а также планирование действий на перспективу – Узбекистан на 2017–2021 годы, принятые “Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития республики” и ряд других программ.

В целях либерализации внешней торговли и создания эффективной рыночной экономики в последние годы вдвое снижены ставки таможенных пошлин. Резко снижены таможенные сборы более чем на 8000 видов импортных товаров, необходимых для внутреннего рынка, в том числе нулевые ставки по 3550 ввозным таможенным и 1122 подакцизным товарам.

Также для компаний-экспортеров с 10 апреля 2021 года присоединение Узбекистана к системе льгот GSP+, позволяющей осуществлять беспошлинный вывоз 6200 наименований товаров в Европейский Союз, открыло двери в широкий спектр возможностей.

С этой точки зрения один из основных этапов развития экономики любой современной страны связан с ее внешнеэкономической деятельностью.

Экономические реформы, проводимые в Республике Узбекистан, направлены на создание максимально простых механизмов для осуществления хозяйствующими субъектами своей деятельности на национальном и международном уровне. Признано актуальным согласование международных деловых соглашений с целью углубления процессов интеграции экономики страны во внешние рынки и повышения позиций страны на мировых рынках. Необходимость ведения деятельности предприятий на основе

современных требований при одновременном снижении ошибок при заключении различных договоров является следствием этого процесса и наиболее важным и сложным вопросом в сфере торговли и определяет острое необходимость преподавания учебной дисциплины как «Международные бизнес контракты».

Основной целью обучения данному предмету является изучение правил заключения договоров на основе практики и содержания нормативно-правовых документов в сфере договоров международной купли-продажи. Основными задачами преподавания науки являются такие вопросы, как международные договоры и их роль в народном хозяйстве, структура международных хозяйственных договоров и их сущность, международное регулирование внешнеэкономических сделок, условия и порядок поставки товаров, расчетов по международным договорам, соглашений договоров и стандартов международных грузоперевозок состоит из обучения.

Предмет «Международные деловые контракты» связан с рядом предметов в учебной программе. К их числу можно отнести такие предметы, как «Международная экономика», «Международные транспортные коридоры» и «Международная логистика».

I ГЛАВА. МЕЖДУНАРОДНЫЕ БИЗНЕС КОНТРАКТЫ И ИХ ВИДЫ

- 1.1. Цели и необходимость предмета международных бизнес контрактов.
- 1.2. Основные виды международных контрактов.
- 1.3. Понятия, содержание и характеристика международных бизнес контрактов.
- 1.4. Основные виды международных контрактов.
- 1.5. Форма и порядок заключения международных бизнес контрактов.

1.1. Необходимость и цель обучения науке о международных деловых контрактах

В условиях глобализации и интеграции мирового хозяйства внешнеэкономическая деятельность любой страны является важной организационной частью общей экономической политики. Кроме того, он включает в себя комплекс различных экономических и политических мер, направленных на увеличение доходов государства и хозяйствующих субъектов, расширение торговых отношений между производителями и повышение конкурентоспособности, а также жесткую экономическую стабильность и расширение воспроизводства капитала.

В последние годы в социально-экономической жизни Республики Узбекистан происходят большие изменения. Примерами таких позитивных ситуаций являются активное участие наших предпринимателей во внутригосударственной и внешнеэкономической деятельности, рост внешнеторгового оборота страны, а также интенсивные экспортно-импортные операции. Наряду со стабилизацией экономики создаются условия для заключения многими производителями международных деловых контрактов.

Согласно статистическим данным, основную часть международных контрактов составляют договоры купли-продажи. Следует отметить, что распад прежней советской власти привел к выдвижению организационно-межхозяйственных договоров из разряда внутрихозяйственных в разряд внешнеэкономических. В то же время, по мере увеличения количества таких контрактов, их качество также должно быть более надежным.

С точки зрения активного участия нашей страны в международных экономических отношениях возникает

необходимость совершенствования возможностей заключения внешнеэкономических договоров между хозяйствующими субъектами. Поэтому основными целями обучения «Международным деловым соглашениям» являются следующие:

- порядок заключения внешнеэкономических контрактов;
- условия заключения международных деловых контрактов;
- способы ведения переговоров при заключении надежного контракта
- предоставление информации о торговых документах, таких как оферта, акцепт, инвойс, свифт и порядке работы с подобными документами;
- выбор оптимального варианта из международных способов оплаты при выполнении обязательств;
- формирование умения заключать отдельные договоры с каждым из субъектов внешнеторговых отношений - банками, грузовыми компаниями, страховщиками и т.п.;
- изучение национального и международного законодательства при разрешении конфликтов, возникающих в торговых отношениях.

При этом в условиях современных мировых экономических изменений компания-экспортер должна беспрепятственно и в срок выполнять свои обязательства, зная, что оплата поставленного товара импортеру гарантирована; важно учитывать, что импортер гарантированно доставит товар в оговоренное место в срок. Также целью темы является изучение наиболее важных вопросов, на которые следует обратить внимание в процессе заключения хозяйственных договоров на международном уровне хозяйствующих субъектов, осуществляющих свою деятельность в Республике Узбекистан, внешняя торговля которых расширяется.

Международный бизнес является основой договорной науки и всех современных отношений, связанных с заключением внешнеэкономических контрактов. В международной коммерческой практике материальная форма договора купли-продажи товаров называется договором. Предпродажное соглашение представляет собой коммерческий документ и оформляет внешнеторговое соглашение. В нем отражено письменное соглашение сторон о поставке товара: то есть обязанность продавца поставить товар, передача товара покупателю после доставки и обязанность оплатить деньги. Другими словами, этот процесс выражает обязательства сторон по выполнению условий договора.

Заключаются соглашения об осуществлении международных торгово-экономических, научно-технических и различных связей между организациями и предприятиями разных стран. Обычно их называют контрактами. Ряд ученых уделяют больше внимания понятиям «договор» и «соглашение».

Соглашение – это положительный ответ на предложение между сторонами. В нем четко указывается предмет договора и стороны, а их права и обязанности определяются законом.

Таким образом, транзакцию описывают следующие признаки:

- Сделка – это человеческое действие.
- Договор представляет собой совокупность хозяйствственно-правовых действий.
- Соглашение будет направлено на установление, изменение и прекращение хозяйственно-правовых отношений граждан.

Договор создает как экономические, так и правовые отношения граждан.

Понятие договора имеет большую юридическую силу, согласно толкованию договоров в Гражданском кодексе Республики Узбекистан договор – это соглашение об установлении, изменении и прекращении гражданских прав и обязанностей двух и более лиц.

Также договор является одной из древнейших юридических конструкций. Также фидуциарный договор включает в себя следующие условия с точки зрения договаривающейся стороны:

- **в-первых**, он должен быть заключен в интересах лица, заключающего договор;
- **в-вторых**, не должно нарушать положения применимого законодательства;
- **в-третьих**, интересы составителя договора должны быть юридически надежно защищены, его контрагент должен быть серьезно обеспечен своими обязательствами;

Только при выполнении вышеуказанных требований соглашение считается в определенном смысле застрахованным от будущих разочарований для обеих сторон, вступающих в торговые отношения.

Исполнение обязательств сторон по внешнеторговому договору унифицировано в Венской конвенции ООН «О договорах международной купли-продажи товаров». На основании этой конвенции, принятой в 1980 году в Вене, столице Австрии, договоры, заключаемые коммерческими организациями с лицами, находящимися

в разных странах, об ведении предпринимательской деятельности признаются внешнеэкономическими сделками.

1.2. Основные виды международных контрактов

Гражданко-правовые договоры, в основном, составляются для оформления имущественных отношений. В частности, гражданко-правовые отношения регулируются, в частности, издательским договором, сценическим произведением, киносценариями и другими договорами.

В таких договорах указываются не только имущественные права и обязанности сторон, но и неимущественные права, без определения ответственности за нарушение авторских условий и сроков. Например, автор определяет неимущественные права, такие как, публиковать ли свое произведение анонимно, разрешать ли внесение изменений в текст своего произведения.

Гражданко-правовые договоры могут быть односторонними или двусторонними в зависимости от взаимного распределения прав и обязанностей между сторонами, участвующими в договоре.

В одностороннем договоре только одной из сторон, участвующих в договоре, предоставляется право, а другая сторона связана только обязательством. Например, в кредитном договоре должник имеет право требовать сумму полученных денег. В двустороннем договоре обе стороны имеют права и обязанности. Примером такого договора является договор купли-продажи. По этому договору продавец имеет право требовать цену проданного предмета и обязан передать проданный предмет покупателю. Покупатель должен оплатить цену товара и имеет право потребовать товар.

- В настоящее время в мировом опыте существует множество видов международных договоров. В основном это:
 - контракт на куплю продажу;
 - договор аренды имущества;
 - лицензионный договор на использование прав лицензиара;
 - договор хранения;
 - договор комиссии;
 - договор перевозки груза;
 - договор поручения;
 - договор транспортной экспедиции;
 - договор страхования;
 - кредитный договор;

- договор дарения;

ООН, ЮНСИТРАЛ и международные организации договор о взаимной купле-продаже товаров и услуг двух сторон, действующих в разных странах по общепризнанным конвенциям, называется договором международной купли-продажи товаров.

1.2.1-таблица

Годовая мировая торговля товарами (в млн долларов США)¹

№	Торговля товарами по отраслям	2017 год.	2018 год.	2019 год.
1	Сельскохозяйственные продукты	1,724,722	1,804,371	1,783,648
2	Продукты питания	1,468,413	1,530,450	1,528,267
3	Горнодобывающая продукция	2,605,449	3,251,515	3,018,399
4	Топливо	1,948,122	2,523,878	2,309,828
5	Продукция производства	11,998,513	12,999,515	12,746,656
6	Железо и металлы	415,609	470,283	417,796
7	Химические товары	1,985,273	2,230,555	2,193,554
8	Фармацевтические продукты	566,102	635,072	668,988
9	Машиностроение и транспортное оборудование	6,159,867	6,633,243	6,480,346
10	Офисное и телефонное оборудование	1,910,937	2,074,547	1,998,066
11	Электронные базы (серверы) и оргтехника	623,591	697,847	599,727
12	Телекоммуникационное оборудование	644,317	658,462	700,245
13	Микросхемы и электронные компоненты	643,029	718,239	698,093
14	Транспортное оборудование	2,150,157	2,244,300	2,190,556
15	Автомобилостроение	1,465,240	1,543,325	1,502,163
16	Текстильные изделия	294,977	312,245	305,394
17	Отрасль одежды	464,805	494,009	493,386
	Итог в мировом масштабе	17,739,937	19,472,401	18,932,952

В приведенной выше таблице представлена статистика торговли товарами, предоставленная ВТО за 2017-2019 годы. На мировую

¹ <https://data.wto.org/>

торговлю товарами приходится примерно 25% мирового ВВП. Поэтому среди перечисленных выше видов международных договоров наиболее распространены договоры купли-продажи товаров.

По характеру международных договоров они подразделяются на следующие виды:

1) Соглашения общего характера - соглашения, используемые для установления дипломатических отношений между двумя государствами.

2) Специальные соглашения - соглашения, используемые для установления экономических отношений между несколькими странами. В свою очередь, специальные контракты подразделяются на следующие виды:

а) торговые соглашения;

б) налоговые соглашения;

в) защита инвестиций - капиталовложения и договоры страхования.

В этом учебнике мы сосредоточимся на типах международных деловых контрактов, от торговых контрактов до специальных контрактов.

1.3. Понятие, содержание и характеристика международных бизнес контрактов

Существуют разные подходы к определению международных торговых соглашений, в частности, понятие международных деловых контрактов. В определении данного понятия предпринимается попытка раскрыть различные аспекты, которые представляют собой международное торговое соглашение. Международное торговое соглашение может быть определено как любое соглашение, заключенное между не менее чем двумя хозяйствующими субъектами двух стран в связи с коммерческими отношениями.

В другой классификации под международными торговыми соглашениями или трансграничными соглашениями понимаются соглашения, заключенные с участием различных государственных органов, и к общественным отношениям, вытекающим из соглашения, применяется законодательство о международной торговле и правила *lex mercatoria*.

Также можно будет отличить международные деловые контракты от других сделок по следующим аспектам:

- принадлежность к двум и более странам участников торгового соглашения;
- сделка выражает цель бизнеса;
- сделка совершается за вознаграждение, то есть представляет собой вознаграждение, уплаченное за товар (работу или услугу);
- применение международно-правовых норм в отношении договора;
- объекты договора международной торговли - товары, работы, услуги, пересекающие границу государства и применяющие к ним таможенные режимы;
- расчеты по международным торговым операциям в международной валюте.

При заключении международных хозяйственных договоров они должны отражать торговые отношения при их подписании хозяйствующими субъектами, находящимися на территории разных стран. Иными словами, перед вступлением в отношения субъекты, совершающие данную сделку, должны быть признаны предпринимателями, получить право на осуществление предпринимательской деятельности в той или иной форме и иметь соответствующую организационно-правовую форму. Если сделка заключается между предпринимателями разных государств и к этой сделке применяются международно-правовые нормы, то она может быть международной торговой сделкой.

Договор международной торговли должен предусматривать предпринимательскую деятельность, то есть основываться на риске и быть направленным на получение прибыли в будущем в результате торговли товарами, выполнения работ и оказания услуг, а также иной деятельности. В результате сделки стороны принимают получение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. Если сделка отражает не предпринимательскую деятельность, а потребительский характер, то такая сделка не признается международной торговой сделкой. Потребительский характер означает, что субъекты коммерческого права, вступающие в сложные договорные отношения с иностранным элементом, используют предмет договора не для собственных нужд, а путем применения норм и правил в области международной торговли в отношении этого договора. Это само по себе исключает признание этих сделок международными торговыми сделками. Эти положения отражены в Венской конвенции о международной купле-продаже товаров 1980 года. В частности, по

содержанию статьи 2 Конвенции определено, что предметы договора купли-продажи не распространяются на движимые вещи, представляющие личное, семейное или домашнее пользование.

Договор международной торговли представляет собой плату, уплачиваемую за товар (работу или услугу), то есть заключается на возмездной основе. Если стороны при заключении договора прямо не укажут цену предмета договора, то определить цену предмета договора можно будет из содержания договора или из общепринятых правил торговли.

Для определения цены соглашения в контракте можно использовать ряд методов и инструментов. Например: в практике международной торговли отсутствие соглашения о цене договора в первоначальном договоре не влечет недействительности этого договора, только если соглашение о цене в этом договоре определяется путем заключения дополнительного контракта, либо предмет контракта определяется по биржевой цене на момент заключения контракта или с использованием аналогичных методов или услуг) исключается путем определения цены.

К договору международной торговли применяется международное законодательство, то есть двусторонние, многосторонние международные договоры, правила, конвенции, пакты и аналогичные правовые нормы международных организаций, направленные на регулирование данной сферы. При этом нельзя упускать из виду, что к соглашениям, заключенным между субъектами международной торговли, может применяться не только международное законодательство, но и национальное законодательство или любое право, предусмотренное сторонами в договоре.

Объекты международного торгового договора - товары, работы, услуги характеризуются перемещением через таможенную территорию государства. То есть, обычно в международных договорах купли-продажи товары ввозятся из одной страны на территорию другой страны. К нему применяются правила «таможенного режима» при перевозке и при оформлении документов. Таможенные сборы варьируются от страны к стране и рассчитываются и устанавливаются по-разному в зависимости от взаимного согласия стран, членства в международных организациях, ассоциациях и союзах и т. д. Говоря об этом аспекте, необходимо обратить внимание на два случая: во-первых, ввоз товаров с территории одного государства на территорию

другого государства, состояние пересечения государственной границы товаров, во-вторых, введение пошлин и аналогичных дополнительных платежей за товары (работы, услуги), ввозимые с границы.

Расчеты по внешнеторговым договорам осуществляются в иностранной валюте. При этом валюта, используемая для оплаты товаров, работ и услуг, считается национальной валютой для одного из субъектов торговли, но является иностранной валютой для другого. Только рассчитываемая валюта должна иметь определенную стоимость и быть свободно конвертируемой.

1.4. Основные виды международных контрактов

В практике международной торговли существует множество видов торговых соглашений, регулирующих различные общественные отношения в повседневной жизни. Среди ученых деление этих сделок на определенные классы по тому или иному признаку, изучение их на виды по их небольшим общим признакам облегчает приобретение знаний в этой области.

К основным видам внешнеторговых договоров относятся:

- долгосрочные (3-5 лет) - строительство в зарубежных странах, создание совместных предприятий, поставка долгосрочных постоянных товаров;
- единая процедура - относится к немедленному обмену товарами между двумя партнерами;
- своевременный – связанный со своевременной доставкой товара;
- специальное строительство – монтажные работы, техническое обслуживание, поставка запасных частей.

Поэтому по объекту внешнеторговые соглашения делятся на следующие виды:

- международные торговые соглашения, связанные с правом собственности на товары;
- международные торговые соглашения, выраженные в использовании имущества;
- международные торговые соглашения, выраженные в предоставлении работ и услуг;
- международные торговые соглашения в области посредничества или представительства.

Примером международных торговых соглашений, связанных с правом собственности на товары, является договор международной

купли-продажи. В этом случае по договору между сторонами предмет договора передается покупателю.

Обычно стороны, вступающие в отношения, вступают в отношения, одна как продавец, а другая как покупатель, но в международной торговой практике встречаются случаи, когда между сторонами, вступающими в договорные отношения, с одним и тем же договором совершаются несколько сделок, которые несколько отличаются и сложны снаружи. То есть сторона, участвующая в том же договоре в качестве «продавца», одновременно формально выступает в качестве «покупателя». Чтобы найти простое решение этой особенности, международные торговые договоры, связанные с переходом права собственности на товары, делятся на следующие виды:

- бартерные контракты;
- договоренности, выраженные во встречной покупке;
- покупка взаимных договоров;
- договоры купли-продажи, заключенные с обязательством оказания услуг.

По бартерному (меновому) договору каждая сторона обязуется передать один товар другому в собственность, обменяя его на другой товар.

При этом каждая сторона является продавцом товара, который обязан передать в порядке обмена, и покупателем товара, который обязан принять. В отличие от договора купли-продажи, где одна сторона является только продавцом, а другая только покупателем, в договоре мены одна сторона является и продавцом (когда он обязуется поставить товар), и покупателем (когда он обязуется принять товар).

В отличие от договора купли-продажи, в международном договоре на бартерной основе (обмен) расчеты между сторонами осуществляются без оплаты. То есть стороны расплачиваются не за приобретаемую друг другом продукцию, а товаром (предметом договора), предусмотренным договором.

В договорах, выраженных во встречной покупке, каждая сторона обязуется продать другой стороне один товар, а у другой стороны купить другой товар, «продавцы» передают проданный товар в собственность и, в свою очередь, уплачивают цену купленного товара.

Общим для этого договора с договором мены является то, что стороны, вступающие в отношения по обоим договорам, приобретают определенный предмет в соответствии со своими потребностями и, в

свою очередь, передают принадлежащий им предмет в собственность другой стороне.

С другой стороны, оплата производится отдельно за обмен товаров, осуществляемый между сторонами при встречной покупке. То есть по каждому закупленному товару стороны будут вести бухгалтерский учет отдельно в порядке, установленном в договоре.

В офсетных контрактах объектом первоначального контракта обычно является производственное оборудование, технология и услуги. В этом случае объект первоначального договора, например, сторона, продающая машину или оборудование, предназначенное для производства, берет на себя обязательство покупателя продать обратно «первоначальному продавцу» продукцию, которая предназначена для производства с использованием этого купленного товара.

В контрактах на компенсацию-покупку объектом первоначального контракта обычно является производственное оборудование, технология и услуги. В этом случае объект первоначального договора, например, сторона, продающая машину или оборудование, предназначенное для производства, берет на себя обязательство покупателя продать обратно «первоначальному продавцу» продукцию, которая предназначена для производства с использованием этого купленного товара.

Сторона, продавшая конкретное производственное оборудование, выкупает продукцию, произведенную на проданном ею оборудовании. Цель этого обычно состоит в том, чтобы предотвратить широкое распространение служебных секретов, установить несколько монопольную среду на рынке продуктов, иметь высокое доверие к секрету и качеству конкретной продукции и, таким образом, лояльность к своему собственному или родственному продукту., и т. д. Договоры купли-продажи, заключенные с обязательством оказания услуг, формально аналогичны противоположным договорам купли-продажи. Общим их аспектом является то, что в обоих видах договоров предметом первоначального договора может быть производственное оборудование, технологии, ноу-хау, услуги и так далее.

Отличие состоит в том, что в договорах купли-продажи, заключаемых с обязательством оказания услуг, одна сторона является полностью «продавцом», а другая - «покупателем», «потребителем».

1.5. Форма и порядок заключения международных бизнес контрактов

В зависимости от пожеланий сторон, участвующих в международной торговле, в первую очередь спрос заявителя на товар или официальный запрос, сделанный для заключения договора, может привести к предложению другой стороны. То есть структура договора больше зависит от формальной запрашивающей стороны. Потому что, сделав формальный запрос второй стороне, он отправляет оферту первой стороне. На усмотрение первой стороны остается принять это предложение или нет. В случаях, когда сделка крупная, стороны могут вести переговоры очень долго. Даже в этом случае сторонам будет сложно договориться в ходе переговоров о сложностях, возникающих при заключении очень крупных контрактов.

Следует также признать, что с учетом Венской конвенции о международной купле-продаже товаров можно дать иное определение внешнеторговым сделкам. Например, российский ученый В. С. Поздняков так определяет внешнеэкономические сделки: «Внешнеэкономические сделки — это совокупность действий, в которых гражданские права и обязанности определяются, изменяются и могут быть отменены».

Способы заключения международных торговых соглашений следующие:

- посредством оферты и ее акцепта;
- на основании типовых договоров;
- путем заключения договоров на стандартных условиях (договор инкорпорации);
- путем участия в торгах или торговых операциях.

Согласно содержанию статьи 2.1 принципов международных торговых соглашений и правил UNIDRUA, договоры заключаются на основании оферты-акцепта или иных обстоятельств, свидетельствующих о желании сторон заключить договор.

Известно, что внешнеторговые сделки возникают в результате взаимного обмена предложениями и акцептами. Офера — коммерческое предложение, сделанное производителем потребителю в другой стране или нескольким лицам с целью заключения внешнеторгового договора. Под *акцептом* понимается принятие или одобрение таких предложений. Обычно обмену предложениями и акцептами препятствуют взаимные устные договоренности. Потому

что договор может быть не заключен из-за открытого разговора между двумя сторонами. Первый контакт обычно имеет форму официального запроса или предложения. Соглашение в ходе переговоров не считается офертой или акцептом, если оно не включено в текст договора. Однако нельзя сказать, что они не имеют юридической силы. Если соглашение не будет заключено и конфиденциальная информация станет общедоступной, против нее могут быть приняты юридические меры.

Офера – это предложение заключить сделку. Такое предложение может быть сделано как участниками торгов, так и индивидуально. Ими могут быть юридические и физические лица. Можно ли отменить оферту или нет, рассматривается в теме статьи. Поговорим также о безотзывной офerte. В статье 14 Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров оферта трактуется следующим образом: «Офертой называется оферта, адресованная одному или нескольким лицам для заключения договора. Эта оферта достаточно четко определена, в котором цена и объем товара ясны и должны быть указаны».

Согласно постановлению Пленума Высшего хозяйственного суда Республики Узбекистан от 18 декабря 2009 года № 203 «О некоторых вопросах применения норм гражданского законодательства, регулирующих заключение, изменение и расторжение хозяйственных договоров»: «Процесс заключения договора состоит из двух этапов: первый этап называется офертой, второй этап называется акцептом. Сторона, предлагающая заключить договор, является оферентом, а сторона, принимающая оферту - акцептантом.

В практике международной торговли существует термин встречная оферта (конртофертой), и этот термин впервые осмысленно разъяснен в Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года.

Под встречной офертой (конртофертой) понимаются дополнения и изменения, влекущие за собой серьезные изменения условий и содержания данной оферты.

Согласно положению конвенции, для того, чтобы оферта вступила в силу, должны быть выполнены следующие условия:

- оферта вступает в силу с момента ее принятия адресатом (получателем оферты);

- даже если оферта является безотзывной, она может быть отозвана оферентом, если оферта отклонена до истечения срока или в момент принятия оферты (статья 15).

Согласно статье 17 Конвенции, несмотря на безотзывность оферты, она теряет свою силу в случае ее отклонения оферентом.

Согласно пункту 1 статьи 18 Венской конвенции 1980 г. акцептом является утвердительный ответ адресата на оферту, отсутствие ответа или бездействие не является акцептом.

Статья 367 Гражданского кодекса Республики Узбекистан устанавливает следующие положения об оферте: «Оферта, направленная одному или нескольким конкретным лицам, которая является достаточно конкретной и выражает намерение лица, делающего оферту, считать себя получателем оферты и заключить договор с лицом, акцептовавшим ее, считается офертой. Важные условия договора должны быть выражены в оферте.

Оферта связывает направившее ее лицо с лицом, которому направлена оферта, с момента получения им оферты.

Если уведомление об отзыве оферты получено до или одновременно с самой офертой, то оферта считается не полученной.

Если акцепт отправленной оферты наступит с опозданием, может возникнуть вопрос, что же будет дальше. Во-первых, Венская конвенция регулирует истечение срока принятия. Например, согласно статье 20 Конвенции истечение срока для акцепта, телеграмма оферента исчисляется с даты отправки или даты письма. Если такая дата не указана, она начинается с даты на конверте. Срок действия оферты может быть установлен оферентом по телефону, телетайпу и иным средствам связи с момента ее акцепта адресатом. Кроме того, в этот период входят нерабочие и праздничные дни. Только если сообщение задерживается на один день из-за праздника или выходных, оно будет принято.

Согласно статье 24 Конвенции оферта или акцепт считаются принятыми, если они сообщены устно или письменно.

Согласно части первой статьи 365 СК договор считается заключенным, когда лицо, направившее оферту, получает ее акцепт.

Если в оферте указан срок акцепта, если акцепт получен лицом, направившим оферту, в указанный в ней срок, договор считается заключенным.

Согласно части первой статьи 373 ГК Республики Узбекистан акцепт без срока акцепта, указанного в письменной оферте, считается

договором, если он получен лицом, направившим оферту, в установленные сроки, если такой срок не установлен – в течение, обычно необходимого для этого срока.

Акцептом считаются действия лица, получившего оферту, в указанный срок по исполнению указанных в ней условий договора (отгрузка товаров, оказание услуг, выполнение работ, уплата соответствующей суммы и т.п.), если не предусмотрено иное, или указано в законе или в оферте.

Что касается международных торговых соглашений, то единого требования к их форме нет ни в торговой практике, ни в докторских источниках. Следовательно, из того, что стороны имеют возможность доказать, что она заключена в случае возникновения в будущем спора по поводу настоящей статьи, следует исходить из национального законодательства каждого участника внешнеторгового договора, опираясь на общепризнанные нормы международного права.

Хотя в странах континентальной правовой системы нет формального требования о письменной форме договора, все договоры оформляются в письменной форме. Определено даже, что несоблюдение той или иной формы договора приведет в будущем к его недействительности.

Однако согласно статье 11 Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года указано, что договор купли-продажи товаров не обязательно должен быть заключен в письменной форме или отвечать определенным требованиям. При этом раскрывается принцип свободы формы договора, а также отмечается, что он может считаться заключенным и в том случае, если стороны докажут факт заключения договора показаниями свидетелей или иными доказательствами.

Ученые по-разному трактуют и тот факт, что договор заключался только в письменной форме. Одна группа ученых говорит о том, что международные торговые договоры являются письменными, состоящими из условий договора, совместно разработанных сторонами, заключающими договор, и могут быть заключены с согласия обеих сторон. Стороны, вступающие в отношения, имеют равные права. Они могут выражать свое мнение и комментарии по поводу договора посредством различных видов переписки, в частности, телетайпа, телеграфа и электронных сообщений.

Отдельные соглашения о конкретных условиях договора, несмотря на то, что каждое условие было реализовано посредством

отдельной переписки, утверждали, что есть основания полагать, что договор был заключен на основе суммы согласованных условий.

Контрольные вопросы:

1. Что вы подразумеваете под соглашениями, основанными на международном деловом соглашении?
2. Посчитайте признаки сделок.
3. Где получить информацию о партнере по сделке?
4. Растолкуйте понятие оферты.
5. Что такое общественная оферта?
6. Какие строгие нормы о сроках направления акцепта устанавливают Венская конвенция и национальное законодательство?
7. Назовите виды международных договоров.

ГЛАВА II МЕЖДУНАРОДНЫЕ БИЗНЕС КОНТРАКТЫ И ПОРЯДОК ИХ ЗАКЛЮЧЕНИЯ

- 2.1. Основные правила заключения контрактов
- 2.2. Структура контракта и его основные условия
- 2.3. Порядок составления текста контракта
- 2.4. Правила заключения договорного документа
- 2.5. Порядок исполнения договора
- 2.6. Способы исполнения обязательств
- 2.7. Понятие ответственности и возмещения убытков за нарушение контракта
- 2.8. Общие положения об экспортно-импортных контрактах и виды международных бизнес контрактов

2.1. Основные правила заключения контрактов

Деятельность хозяйствующих субъектов осуществляется путем заключения договоров. В общем виде договор представляет собой документ, выражающий пожелания договаривающихся сторон и направленный на реализацию взаимовыгодных интересов сторон. При его создании необходимо обратить внимание на ряд правил.

Деятельность хозяйствующих субъектов осуществляется путем заключения договоров. В общем виде договор представляет собой документ, выражающий пожелания договаривающихся сторон и направленный на реализацию взаимовыгодных интересов сторон. При его создании необходимо обратить внимание на ряд правил. В связи с этим *первое правило заключается в том, что производитель*

должен точно знать, с чего он начинает, что он хочет сделать и что хочет получить в результате. Естественно, предприниматель хочет получить от договора максимальную экономическую выгоду. Для этого предприниматель должен четко определить, какую работу планировать и сформировать механизм достижения цели. Он должен попытаться создать четкую и идеальную модель будущих задач. Необходимо определить последовательность действий, действия партнера и т.д. Необходимо будет нарисовать примерный чертеж будущей операции. Разделив его на этапы и периоды, необходимо последовательно найти ответы на такие вопросы, как что и как следует делать на каждом этапе периода от заключения договора до его исполнения. После расчета уровня риска необходимо иметь четкое представление о будущей деятельности. Необходимо с максимальной точностью рассчитать все понесенные затраты и срок их окупаемости и последующего дохода. В общем, надо просчитывать, стоит начинать или нет.

Перед заключением любого договора необходимо определить следующее:

- Кто поставит необходимое оборудование?
- Кто будет запускать оборудование?
- Кто будет ремонтировать здание в соответствии с требованиями?
- Кто работает непосредственно с ним?
- Кто будет покупать эту услугу?
- Кто продает эту услугу?
- Кто финансирует это предприятие?

Ответив на вышеуказанные вопросы, можно переходить к определению условий договора, обращаться к специалистам за консультацией и подготавливать все необходимые документы.

Второе правило заключается в том, что проект договора должен быть подготовлен лицом, предлагающим товары или услуги, контрагенту нельзя доверять, договор должен быть «Собственником». В этом случае собственник максимально отразил в договоре свою заинтересованность, а также защитил контрагента от неисполнения взятых на себя обязательств или неисполнения их в требуемом объеме путем включения в договор соответствующих условий. В противном случае, если контрагентом станет «собственник» договора, другой стороне придется адаптировать свои требования к существующим условиям договора. Это значительно усложняет описание интересов предпринимателя на бумаге. Третье

правило – показать договор квалифицированному юристу и не подписывать его до того, как он даст положительный ответ.

Это одно из важнейших правил, которое должен знать каждый предприниматель. По важности это правило должно быть «золотым правилом бизнесмена».

2.2. Структура контракта и его основные условия

При составлении договора торговая операция разбивается на этапы. Срок их действия определяется с момента заключения договора до момента исполнения участниками договора своих обязательств. Подробно о том, кто, что, где и когда.

Необходимую помощь может оказать юрист или консалтинговая фирма, специализирующаяся в этой сфере. Поскольку договор является юридическим документом, он имеет юридические последствия. Поэтому юрист по специальности знает некоторые «тонкие» аспекты в этом плане и знаком с нормативными правовыми документами. Юрист разъясняет правовые последствия того или иного условия, предлагает тариф пункта статьи и т.п. Как правило, юридическая консультация защищает от нарушений закона и потенциального ущерба, полностью предотвращая банкротство. Составление проекта договора по соглашению придает ему юридический аспект, иными словами, договор составляется юридически грамотным. В ней максимально избегаются разные толкования предложений и различные недоразумения. Стоит отметить, что юридически грамотное составление договора ограждает участников от неисполнения договорных обязательств в необходимом объеме и от различных рисков. Кроме того, важнейшим требованием к заключению договора является соответствие условий требованиям правил международной торговли и действующего законодательства государства.

Во-первых, для заключения договоров использовались типовые контракты. С одной стороны, это облегчает процесс заключения договора. С другой стороны, известно, что универсального согласия не существует. Это приводит к разрыву отношений из-за различных недоразумений, конфликтов, разногласий.

Нельзя допускать сложностей и недоразумений при заключении договора. Каждое определение, понятие, даже пунктуация имеют юридическое значение. Если что-то в договоре вам непонятно, стоит спросить об этом у специалиста: прояснить дело помогут такие

вопросы, как, что означает это понятие, каково значение того или иного предложения. Сложность, неоднозначность предложений, при возникновении споров и при их разрешении в суде неясности могут быть истолкованы контрагентом в свою пользу. Кроме того, у контрагента в этом тоже может быть подвох, и тогда он может поставить вас в неожиданное, сложное или даже безвыходное положение.

Следовательно, вышеупомянутые положения приобретают особое значение в сочетании. Из опыта известно, что их неучет может привести к ряду негативных экономических и правовых последствий.

Содержание внешнеторгового договора состоит из условий, прав и обязанностей сторон. Как упоминалось ранее, внешнеторговые соглашения имеют фиксированную структуру. Разделы договора расположены в логической последовательности. Договор международной купли-продажи целесообразно рассматривать по его структуре.

Добровольное соглашение должно состоять из четырех частей:

1. Преамбула (или введение)
2. Предмет договора. Права и обязанности сторон
3. Дополнительные условия договора
4. Иные условия договора

С учетом этого, законодательством Республики Узбекистан установлены основные требования к структуре и условиям экспортно-импортных контрактов.

Общая структура договора описана (таблица 2.2.1). В вводной части договора указываются номер договора, дата и место его заключения и стороны договора. Дата заключения договора - время его заключения и определение конечного срока его действия влияет на определение вытекающих из него правовых последствий.

На данный момент некоторые другие правила, которые вы должны знать о международных деловых договорах, заключаются в том, что, как указано в статье 5 Закона Республики Узбекистан «О международных договорах», принятого 22 ноября 2018 года, государственный язык Республики Узбекистан Узбекистан и язык другой договаривающейся стороны считаются частью международного договора Республики Узбекистан. По согласованию с другой договаривающейся стороной в качестве языка международного договора Республики Узбекистан может быть выбран иной язык. На каком бы языке ни был составлен текст международного

договора, этот язык указывается в тексте этого договора, а его аутентичность и официальность определяются в тексте.

Согласно этому правилу международные договоры заключаются на двух языках. Один из этих языков — узбекский, а другой — язык, выбранный иностранным партнером. Иностранный партнер может выбрать английский язык, потому что английский язык является самым распространенным языком в мире. Учитывая, что большинство банковских операций в нашей стране осуществляется на русском языке, большинство бизнесменов используют русский язык в договорах. Еще одна ситуация, часто встречающаяся на практике, заключается в том, что иностранный контрагент подписывает и проштамповывает часть договора на выбранном им языке, который он понимает, а не часть на русском языке. Этот контракт признан без возражений в банках нашей страны, и разрешено финансирование.

2.2.1- таблица

Построение договора купли-продажи товара

	Название статьи договора	Содержание
1.	Введение	Номер договора, место и дата заключения договора, наименование сторон
2.	Предмет договора	Название и описание продукта
3.	Стандарты доставки	ИНКОТЕРМС 2020
4.	Цена	Единица измерения, ценовая база и уровень, способ армирования
5.	Платежи	Валюта, срок и форма платежа.
6.	Упаковка	Тип, качество, размеры, способ оплаты и маркировка
7.	Процедура загрузки	Порядок увеличения специальных или обычных нагрузок
8.	Прием и передача	Правила получения груза
9.	Квитанция о доставке	Претензии по качеству и количеству, срокам подачи и средствам правовой защиты
10.	Гарантии	Гарантийный срок работы и обслуживания
11.	Штрафные санкции	Пени, штрафы
12.	Форс-мажор	Освобождение сторон от договорных обязательств
13.	Арбитраж	Порядок разрешения споров, Арбитражный орган

Если стороны подписывают договор в разное время, он вступает в силу после того, как его подпишет последняя сторона. И обязательства вступают в силу с этой даты.

В большинстве случаев во введении указывается наименование договора (договор купли-продажи, договор комиссии, договор поставки груза, договор об оказании посреднических услуг и др.). Это дает возможность определить характер правоотношений и, соответственно, понять суть договора, не читая его текста.

Как уже упоминалось, договор начинается с преамбулы. Он показывает полные юридические названия сторон, а также показывает, какая сторона является продавцом, а какая — покупателем. На первой странице договора указывается номер, место и дата подписания сторонами. В этом разделе кратко излагаются внешний вид внешнеторгового контракта, основные условия товара и его поставки. В разделе «Предмет договора» дается краткое описание товаров со ссылкой на специальные разделы, а в этом разделе даются технологические описания товаров и указывается их стоимость. В связи с этим необходимо указать единицу измерения. При торговле большими объемами товаров очень сложно отгрузить товары, измеряемые весовыми единицами согласно договору. Например, при транспортировке металлической руды или хлопкового волокна по железной дороге или на корабле их вес будет немного тяжелее или легче, чем предусмотренный контрактом размер или вес из-за влажности. Поэтому во избежание подобных проблем при указании объема или веса товара в договоре дается определенный процент скидки или же употребляется слово «вокруг». Долгосрочные товары и расходные материалы, такие как машины и оборудование, отображаются в единицах, комплектах, парах и аналогичных единицах. В договорах на поставку таких товаров, как машины, оборудование и материалы для ремонта сложных объектов, также может быть выражение о том, что экспортёр обязан поставить, помимо инвентаря, материалы и другое сырье и материалы, которые понадобятся в дальнейшем в ремонте то или иного места.

В процессе определения сторон, являющихся сторонами договора, указывается полное наименование компании, последующее наименование по договору, например, «исполнитель», «арендатор», «заказчик», а также должность и фамилия лица, подписавшего, вносятся в договор, в реестр государственной регистрации, указываются имя и отчество. Если лицо действует на основании

доверенности, ее также следует показать. Данная ситуация снимает возражение о том, что впоследствии то или иное лицо не имело права подписывать договор, иначе снимает с контрагента ответственность за исполнение своих обязательств. Для этого необходимо проверить фактические полномочия должностного лица на подписание договора, что осуществляется путем проверки документов, удостоверяющих его личность и полномочия. К таким документам относится устав компании, определяющий полномочия каждого должностного лица компании.

Если человек действует на основании доверенности, ему следует быть предельно осторожным. Гражданский кодекс Республики Узбекистан устанавливает следующие требования к доверенности:

- доверенность, выдаваемая от имени юридического лица, подписывается руководителем, а на ней проставляется печать этого юридического лица (пункт 1 статьи 138);
- доверенность на получение или передачу денег и иного имущества от имени юридического лица на базе государственного имущества должна быть подписана главным бухгалтером этого юридического лица (пункт 2 статьи 138);

- доверенность может быть выдана на срок не более трех лет. Если в доверенности не указан срок, она сохраняет силу в течение одного года со дня выдачи (пункт 1 статьи 139);

- доверенность, в которой не указана дата выдачи, недействительна (пункт 2 статьи 139).

В предмете договора указываются права и обязанности сторон, срок, место и способ исполнения обязательств. Предмет договора состоит из важных условий договора. В этом разделе указываются: наименование и полное описание товара (работы и услуги), качество и количество, ассортимент, размеры, модели, сборка, страна производства товара, информация, необходимая для описания товара, включая ссылку на международные и национальные стандарты продукта.

В статье 264 ГК Республики Узбекистан о **обязательственном праве** указано, что «**Обязательство** - гражданское правоотношение, на основании которого одно лицо (должник) совершает в пользу другого лица (кредитора) определенное действие: например, передача имущества, выполнения работ, оказания услуг, выплаты денег или вынужден воздержаться от определенных действий, а кредитор вправе требовать от должника исполнения своих обязательств».

Обязательство возникает на основании договора имущественных отношений. Обе стороны участвуют в этом и осуществляют определенные права и обязанности. Исполнение долга создает обязательство. В гражданском праве обязательство – это обязанность действовать в пользу кого-либо.

Совокупность норм, регулирующих обязательства, называется обязательственным правом. Обязательства договорные.

Стороны обязательства – в качестве кредитора или должника могут участвовать одновременно несколько лиц.

Обязательство должно быть исполнено в соответствии с условиями и требованиями закона, а при отсутствии таких условий и требований работа должна быть выполнена в соответствии с обычными или иными требованиями. Односторонний отказ от исполнения обязательства и одностороннее изменение условий договора не допускаются. За исключением случаев, указанных в правоустанавливающих документах и самом договоре.

Если срок исполнения обязательства не указан или установлен срок взыскания, кредитор вправе требовать исполнения, а должник – исполнения. Обязанность немедленно исполнить обязательство закреплена законом. По договору должник обязан исполнить такое обязательство в течение семи дней со дня требования кредитора.

Если место исполнения обязательства не установлено законом и договором, исполнение должно быть осуществлено в следующих местах:

- по месту нахождения имущества в соответствии с обязательством о передаче недвижимого имущества;

- в месте сдачи товара первому перевозчику для сдачи кредитору в соответствии с обязательством передать товар или иное имущество, подлежащее перевозке;

- в месте подготовки и хранения имущества в соответствии с иными обязательствами должников по передаче товаров или иного имущества (если это место было известно кредитору на момент возникновения условного обязательства);

- по месту жительства кредитора на момент возникновения обязательства по денежному обязательству (если кредитором является юридическое лицо, по месту его нахождения на момент возникновения обязательства). Если кредитор изменил место жительства или местонахождение земельного участка до момента исполнения обязательства и известил об этом должника, все расходы, связанные с

переменой места исполнения, несет кредитор в момент исполнения обязательства.

- по всем иным обязательствам – по месту жительства должника, если должником является юридическое лицо, по его адресу.

Обеспечение исполнения обязательств может осуществляться на основе следующих методов:

- неустойка (штраф и пена)
- гарантия
- удержание
- оплата части денег авансом.

В статье 261 ГК Республики Узбекистан указано: «Неустойка в виде штрафа или пени.

Неустойка, которая уплачивается должником в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, и, как правило, исчисляется фиксированной денежной суммой.

Это неустойка, которую должник уплачивает при просрочке исполнения своих обязательств и начисляется с процентами на неисполненную часть обязательства за каждый день пропущенного срока.

ГК Республики Узбекистан определяет основания ответственности за нарушение обязательств. Например, в статье 352 обязательства в связи с их исполнением, отказом, переводом, объединением должника и кредитора в одно лицо, восстановлением обязательства, отказом от долга, в связи с невозможностью исполнения, на основании документа государственного органа, в случае смерти гражданина, ликвидации юридических лиц, случаи прекращения в связи с этим указаны в законодательстве.

Должники обязаны возместить убытки, причиненные кредитору неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства.

К обязательным условиям относится:

- наименование договора должно совпадать с наименованием обязательства, на основании которого он установлен законом;
- место и дата заключения договора (подписание);
- требуется, чтобы наименование сторон было зарегистрировано в торговом реестре их страны. Потому что, на практике были случаи, когда некоторые бизнесмены не писали название полностью, не выполняли условия договора, где указывалось, что она не относится к этому договору, на нее не распространяются штрафы и санкции. Поэтому необходимо указывать ФИО и страну нахождения сторон;

- лица, подписавшие договор. В частности, их должности, также, должны быть указаны;
- предмет договора (определение товаров и услуг, рассматриваемых как предмет продажи, кроме того, указывается их качество, обычно указывается международный или национальный стандарт товара);
- размер продукта и сроки доставки;
- основные условия поставки (FOB, FAS, DDP, Franko и др.);
- цена товара и общая сумма договора;
- гарантии (например, автомобили, машины, технологии, строительно-монтажные работы);
- условия оплаты (например, банковский перевод, аккредитив, инкассо и т.д.);
- санкции и жалобы (штрафы, претензии);
- юридические адреса, подписи и печати сторон.

В свою очередь, ключевыми и одними из самых необходимых условий являются основные условия поставки и условия оплаты. Потому что они делают большую часть сделки. Например, уровень цен, вопрос перевозки, схема и порядок расчетов, правильность оформления документов, ведь допущенные в нем ошибки и упущения затрудняют выполнение договора. **Дополнительные и иные условия договора.** Дополнительными условиями договора являются:

1. Качество товара (расшифровка и детализация качеств товара, указанных в предмете договора)
2. Доставка и получение товара
3. Условия перевозки
4. Страхование
5. Загрузка документов
6. Упаковка и маркировка
7. Форс-мажорные ситуации
8. Арбитраж
9. Также другие условия.

Форс-мажорные обстоятельства (состояние неуправляемых сил) должны быть четко и недвусмысленно отражены в договорах.

В ходе исполнения договора могут возникнуть такие обстоятельства, которые невозможно предвидеть в момент заключения договора, они могут возникнуть в небывалый срок и проявиться в чрезвычайной ситуации. Такие случаи называются форс-

мажорными. К таким ситуациям обычно относятся пожары, наводнения, землетрясения, эпидемии, аварии и тому подобное. При наступлении этих обстоятельств выполнение условий договора полностью приостанавливается и может продолжаться до окончания данной ситуации или исчезновения осложнений. Во избежание различных конфликтов в договоре перечисляют, какие обстоятельства считаются форс-мажорными. В договоре должно быть указано, что в случае наступления обстоятельств непреодолимой силы сторона должна в оговоренный срок (обычно 3-5 дней) уведомить о невозможности исполнения своих обязательств. Также необходимо предъявить другой стороне документ, подтверждающий возникновение данной ситуации, принятый Международной торговой палатой. Поскольку такие ситуации могут растянуться на очень длительный срок, контрагенты также должны взаимно согласовать возможность расторжения договора по истечении определенного периода времени в случае возникновения таких ситуаций. Но в связи с этим следует четко указать, что они не должны требовать какой-либо компенсации или возмещения убытков друг от друга. Потому что иногда импортеры требуют вернуть уплаченные ими пошлины в случае форс-мажора в стране экспортёра.

Основная цель деления таких необходимых и дополнительных условий состоит в том, что если одна из сторон не выполнит какое-либо из необходимых условий, то другая сторона может расторгнуть договор и потребовать возмещения убытков, причиненных первой стороной. Конечно, стороны, участвующие в договоре, могут добавить другие дополнительные разделы в дополнение к указанным выше разделам. Содержание договора составляют изложенные в нем условия, причем эти условия предварительно согласовываются продавцом и покупателем.

Иные условия договора означают, что помимо основных условий, указанных в договоре, стороны могут включать и другие дополнительные условия в зависимости от своего желания и согласия. Например, можно взять в качестве примера условия, связанные с процессом испытаний изделия, порядок составления на него технической документации, то, что права и обязанности не могут быть переданы третьему лицу без согласия сторон, порядок внесения дополнений и изменений в договор, юридические адреса сторон и аналогичные условия. По некоторым договорам строительно-

монтажных работ права и обязанности могут быть отражены в договоре или составлении спецификации к нему.

2.3. Порядок оформления текста договора

В соответствии с действующим законодательством, если стороны согласны по всем существенным условиям договора, договор считается заключенным. Моментом заключения договора считается момент придания договору установленной формы.

Контракты составляются несколькими способами, основные из которых представлены и проанализированы ниже. Однако способ заключения договора не является обязательным и зависит от характера и специализации конкретного договора.

Договор купли-продажи является основным коммерческим документом, определяющим права и обязанности участников внешнеторговых операций, и описывающим совокупность действий, связанных с торговым обменом.

Механизм договора основан на его структуре, объеме взаимных обязательств сторон, условиях оплаты, основных условиях поставок, условиях страхования, технических условиях, а также санкциях за нарушение договорных положений. Итак, механизм внешнеторгового договора можно рассматривать как совокупность структурных элементов внешнеторгового договора и их взаимодействие в соответствии с согласованными с контрагентами правовыми нормами.

Согласно Гражданскому кодексу договор является двусторонним или многосторонним соглашением. В кодексе договор означает установление, изменение и прекращение прав и обязанностей сторон. В договоре купли-продажи участвуют не менее 2 лиц, иначе соглашения не будет. Договор международной купли-продажи представляет собой документ, в котором продавец должен передать товар, указанный в договоре, в собственность другой стороны. Вторая сторона, в свою очередь, должна принять товар и оплатить его.

Договоры могут быть оформлены следующим образом:

- срочный договор – предусматривает поставку товара в установленный срок, а в случае нарушения срока покупатель имеет право расторгнуть договор;
- долгосрочный договор – заключается на 3-5 лет и более;
- заключается специальный договор на проектирование, монтаж, техническое обслуживание, испытания и т.д.;

- граничный договор — содержит только основные условия, которые необходимо уточнить в дальнейшем;
- договор о намерениях - определяет намерение покупателя приобрести товар без жестких обязательств.

Согласно форме заявления, договоры купли-продажи должны быть заключены в письменной форме. Но в международной практике сделки часто заключаются устно, по телефону, на аукционах, биржах. Однако устное соглашение должно быть подтверждено письменным договором и подписано обеими сторонами. С этого момента возникают и обязанности сторон.

Двусторонние договоры часто встречаются в международной торговле, поэтому следует уделить должное внимание его составу, структуре и процессу реализации.

Существуют различные виды международных договоров купли-продажи:

Первичный договор поставки – это одновременное соглашение о поставке количества товара, указанного в договоре, в указанную дату. Доставка товара осуществляется один или несколько раз в течение указанного срока. Договор будет расторгнут после выполнения указанных обязательств. Первичные контракты могут быть краткосрочными и долгосрочными контрактами на поставку.

Договоры с периодической поставкой – это договоры, предусматривающие регулярную (периодическую) поставку определенного количества товара в течение срока, указанного в договоре. Такие контракты могут быть краткосрочными (обычно 1 год) и долгосрочными (5-10 лет, иногда больше).

Исполнение обоих вышеупомянутых договоров может быть краткосрочным или долгосрочным. Главное, что отличает их друг от друга – это взаимоотношения сторон сделки. В контрактах на поставку комплектного оборудования отношения между экспортером и импортером имеют большое практическое значение. При этом поставщик товара несет полную ответственность за комплектность комплектов и их доставку в указанные сроки, а также за его качество.

В зависимости от условий оплаты договоры заключаются в форме наличного расчета за поставленный товар и полного или частичного расчета товаром. При денежном расчете оплата производится в согласованной сторонами валюте (наличные, аванс, кредит) и форме расчета (аккредитив, инкассо, вексель, чек). В настоящее время широко распространено осуществление смешанных

платежей. Например, 30-50% стоимости контракта оплачивается авансовым платежом, а оставшаяся часть оплачивается по аккредитиву.

Помимо вышеперечисленных признаков, договор международной купли-продажи имеет и свою специфику. Он носит коммерческий характер, с присутствием иностранного элемента (иностранного юридического или физического лица). По этому договору продавец обязан передать товар (имущество, товары) покупателю. Покупатель обязуется принять и оплатить его. Русский юрист В. А. Мусин так характеризует договоры этого типа: «Внешняя торговля есть, прежде всего, иная форма торговли, при которой имеется такое обязательство, что понимается переход права собственности на товар в собственность другого лица». Внешняя торговля является предметом договора купли-продажи и считается собственностью. Внешняя торговля включает, в частности, машины и запчасти к ним, железную руду и нефть, газ, товары народного потребления и др. В последние годы основное место в международной торговле занимает полная торговля машинами, инструментами, оборудованием и запасными частями. В связи с этим следует сказать, что в международной торговой среде разные страны по-разному контролируют экспорт и импорт товаров и сырья.

Что касается содержания договора международной купли-продажи, то следует сказать, что, как и различные формы писем, договоры также имеют определенную фиксированную форму в связи с совершенствованием и развитием международной коммерческой практики на протяжении нескольких сотен тысяч лет. В результате внешнеторговый договор имеет в определенной степени стандартный, унифицированный вид и используется до сих пор. Поэтому договор является достаточно традиционным и консервативным документом, и если его форма кажется длинной или устаревшей, нет необходимости его исправлять или упрощать.

Структура внешнеторгового договора (как и любого письменного договора) представляет собой расположение условий договора, обозначенных цифрами в последовательности, каждый из которых самостоятельно представляет собой разделы, регулирующие и регулирующие конкретные вопросы по осуществлению внешнеэкономической деятельности. Такие знания обычно колеблются от 11 до 151 во внешнеторговом соглашении. Условия внешнеторгового договора в классическом варианте расположены в последовательности по принципу «от общего к частному». Сначала в

нем будет размещена общая, исходная информация и данные (что, сколько, в каком качестве, цене, на каких основных условиях будет продаваться). Затем проставляются условия, соответствующие тому, как сделка будет оформлена на практике (передача, приемка, условия оплаты, условия перевозки, штрафы и претензии, арбитраж, суд и т.д.)

2.4. Составление контрактного документа

Большинство договоров, заключаемых в гражданско-правовой практике, являются двусторонними и состоят из поставки продукции, аренды имущества, подряда и других договоров, за исключением упомянутого выше договора купли-продажи.

Договоры могут быть заключены на возмездной или безвозмездной основе. В договорах, заключенных за вознаграждение, одна сторона получает деньги или имущество в обмен на услуги переданного им имущества. Например, сторона, сдающая имущество во временное пользование, обязана платить арендную плату за его использование. Примерами договоров, заключаемых за такое вознаграждение, являются упомянутые выше договоры купли-продажи, поставки продукции, мены, подряда и иные договоры.

По безвозмездному договору одна сторона может передать имущество и выполнить работу без получения вознаграждения в пользу другой стороны. Например, по договору дарения собственник имущества безвозмездно передает свое имущество другому лицу. В группу безвозмездных договоров также входят договоры беспроцентной ссуды на безвозмездное пользование имуществом.

Контракты делятся на концептуальные и реальные контракты в зависимости от времени создания и содержания. Права и обязанности возникают с момента согласования и подписания сторонами договора. Слово «концептуальный» происходит от латинского слова «консенсус», что означает «согласие». Примером концептуального договора могут быть такие договоры, как купля-продажа, поставка продукции, договор аренды имущества. В гражданском праве большинство договоров относится к группе концептуальных договоров.

Слово «реальный» происходит от латинского слова «res», что означает «вещь». Примером реального договора является договор займа, залога, дарения, безвозмездного пользования имуществом.

В договорах, заключенных в пользу третьего лица, по общему правилу права и обязанности, вытекающие из договора, возникают у

сторон, участвующих в заключении договора. В некоторых случаях договор может быть заключен в пользу третьего лица. Примером договора, заключенного в пользу третьего лица, является договор страхования. Третье лицо не считается отдельной стороной договора. Однако, если законодательством или договором не предусмотрен особый порядок, стороны не вправе расторгнуть или изменить договор без согласия третьего лица с момента сообщения третьим лицом должнику о своем намерении осуществить свое право по договору.

договор.

Если лицо, заключившее договор, предусмотрело исполнение обязательства перед третьим лицом, то (если не указано иное) исполнения обязательства может требовать как лицо, заключившее договор, так и указанное в его пользу третье лицо.

Контракты также подразделяются на такие виды, как открытые контракты, первоначальный контракт (ахднома).

Каждое лицо, обратившееся в организацию, не имеет права отдавать предпочтение одному лицу перед другим при заключении договора купли-продажи товаров, оказания услуг (розничной торговли, пассажирских перевозок в общественном транспорте, услуг связи, электроснабжения, медицинского услуги, гостиничные услуги и др.), за исключением случаев, предусмотренных законодательством).

Не допускается отказ от заключения публичного договора при наличии возможности предоставить товары, услуги, выполнить соответствующие работы для потребителя в соответствии с ценой товаров, работ, услуг, а также иными условиями публичного договора. При необоснованном отказе организации от заключения публичного договора покупатель имеет возможность принудить ее к заключению договора в судебном порядке.

Исходный договор составляется по форме, установленной для основного договора, а если форма основного договора не определена, то в письменной форме. Несоблюдение правил о форме первоначального договора влечет за собой его недействительность. Предварительный договор должен содержать положения, позволяющие изложить основной договор. В первоначальном договоре указывается период времени, в который стороны обязуются заключить основной договор. Если такой срок не указан в предварительном договоре, основной договор должен быть заключен в течение одного года с момента заключения предварительного договора.

Он составляет содержание договора, т. е. пункты (условия, реквизиты). Согласно Гражданскому кодексу, если стороны достигли соглашения по всем существенным условиям договора в требуемой форме, договор считается заключенным.

Договорные оговорки делятся на нормальные и акцидентальные оговорки. Важными условиями считаются условия, признанные важными или необходимыми для такого рода договоров в юридических документах, а также условия, которые необходимо согласовать по заявлению одной из сторон. Важные положения, характерные для некоторых контрактов, определяются законом. Например, как указано в п. 25 Регламента поставки продукции, при отсутствии в объявлении условий о наименовании, количестве и качестве поставляемой продукции договор не заключается.

Важны определенные положения (условия) или нет, зависит от характера договора.

Заключение договора в соответствии с целевым заданием.

В общем, договор есть договор и никакое письмо о намерениях не может его заменить. Даже в этом случае он может налагать определенные обязательства на стороны, подписавшие такую декларацию.

Согласно законодательству Республики Узбекистан переговоры по заключаемому договору не налагают на их участников никаких прав и обязанностей. Однако в последнее время среди видов коммерческих документов все большую популярность приобретает письмо о намерениях. Не следует забывать, что некоторые меморандумы о намерениях могут быть не только документом, фиксирующим переговоры между сторонами, но в некоторых случаях также выполнять функции юридически обязывающего документа.

Дело в том, что действующим законодательством предусмотрена и такая форма, как проект договора. В соответствии с проектом договора стороны обязуются заключить договор о передаче товаров, работ и т.п. кому-либо в будущем на основании указанных в проекте договора условий. В ряде случаев предприниматели не осознают, что фактически принимают на себя определенные права и обязанности, подписывая протокол о намерениях. В случае отказа стороны проекта договора от заключения указанного договора альтернативная сторона может обратиться в суд с заявлением о понуждении ее к заключению соответствующего договора, а от стороны, отказывающейся от

заключения договора, - о возмещении причиненного ущерба, в результате его действий.

Прием заказа к исполнению. Договор также может быть заключен в порядке акцепта на выполнение заказа. Этот метод широко применяется, особенно в условиях плановой экономики, при заключении договоров на поставку товаров народного потребления и производственного оборудования. Следует отметить, что возможности этого метода весьма ограничены в условиях свободного предпринимательства.

В настоящее время этот метод широко используется в отношениях между посредническими агентствами и их клиентами, когда заключается договор на оказание посреднических услуг. В частности, если посредник не выскажет своих возражений против полученного от клиента заказа в срок, указанный в договоре, часть договора, относящаяся к этому заказу, может считаться заключенной. Однако в договоре на оказание посреднических услуг могут быть предусмотрены и другие варианты.

У современных предпринимателей часто возникает следующий вопрос: можно ли заключить договор по телефону и какова сила «джентльменского соглашения»?

По общему правилу этот договор может быть заключен в устной форме, если письменная или иная форма договора не предусмотрена юридическими документами. Даже если из действий физических лиц вытекает их намерение совершить данную сделку, сделка считается заключенной. Однако при возникновении спора между сторонами в связи с незаполнением простой письменной формы они лишаются права опираться на свидетельские показания, а в случаях, предусмотренных законом, отсутствие письменной формы договора приводит к недействительности договора.

Иными словами, при отсутствии договора в виде единого документа или совокупности нескольких взаимосвязанных документов заинтересованная сторона вправе доказать совершение сделки иным способом (кроме свидетельских показаний), например, письма, полученные от организаций, документы, связанные с выгрузкой товаров или оплатой их с и т.п. Примеры устных контрактов включают жетоны метро, билеты на автобус или трамвай и аналогичные услуги. Также любая сделка, заключенная между гражданами, может быть оформлена в виде устного договора, но в ГК Республики Узбекистан предусмотрено, что договоры, общая сумма

которых превышает десять тысяч долларов США, должны быть письменными.

Подписание договора означает, что он заключен. Как правило, включает подпись автономного представителя предприятия и печать организации. Печать предприятия в договоре удостоверяет полномочия лица, подписавшего договор. Однако отсутствие печати в договоре не влечет за собой автоматической недействительности договора. В целом не стоит придавать печати предприятия в договоре большого значения. Согласно действующему законодательству наличие или отсутствие печати в договоре не имеет отношения к его действительности или недействительности. Закон придает большое значение полномочиям «Узбоджалов». Следовательно, печать на договоре, подписанном непредставленным лицом, не делает его действительным, хотя отсутствие печати на подписи представителя все же означает, что договор заключен.

Подписание договора свидетельствует о готовности сторон его заключить. В соответствии с ним стороны имеют соответствующие права, обязанности и ответственность.

Договор международной купли-продажи является наиболее важным среди других внешнеторговых договоров. Путем заключения и исполнения такого договора осуществляется внешнеэкономический обмен товарами, который составляет основную часть внешнеторгового оборота Республики Узбекистан. Контракты этого типа связаны с такими контрактами, как выполнение какой-либо работы или оказание услуг. Например, такие договоры, как перевозки, страхование, лицензирование. Договоры, заключаемые с иностранными контрагентами, регулируются правовыми нормами той или иной страны. Применимое право подлежит согласию обеих сторон. В соответствии с законодательством многих стран стороны внешнеторгового соглашения полностью свободны в выборе права страны, регулирующей соглашение. Однако в этом отношении возникает ряд сложностей. Во-первых, существует ряд несоответствий в действующей правовой системе.

2.5. Порядок исполнения договора

Способ исполнения договора. Порядок исполнения обязательств каждой стороны по договору регулируется определенными нормативными положениями.

Опыт показывает, что исполнение договора не заканчивается совершением одного действия, например купли-продажи товара в магазине. В большинстве случаев исполнение договора представляет собой процесс, то есть определенную систему последовательных действий. В рассматриваемом процессе можно выделить две основные задачи.

Существенная стадия исполнения договора. На этом этапе выполняются два взаимосвязанных действия: одна сторона сдает выполненную работу, а другая сторона получает выполненную работу.

Порядок исполнения обязательств осуществляется в соответствии с требованиями действующих правовых документов.

Срок исполнения договора. Если в договоре указана дата его исполнения, он должен быть исполнен в этот день. Если в договоре предусмотрен срок исполнения обязательства, оно может быть исполнено в любое время в пределах этого срока. По общему правилу участник не может выполнить обязательство раньше установленного срока. Однако, если этот случай предусмотрен для сторон в настоящем договоре, при наличии согласия альтернативной стороны или если это обязательство вытекает из существа обязательства, из деловых соображений, стороны могут выполнить обязательства досрочно. В противном случае альтернативная сторона может не принять выполненную работу или, приняв ее, может взыскать с другой стороны ущерб, причиненный вследствие неисполнения обязательства в срок.

Место исполнения договора. Если место исполнения договора в договоре не указано, по общему правилу обязательство должно быть исполнено на территории принимающей стороны.

Но есть некоторые исключения из этих правил:

- обязанность передать объект недвижимого имущества на его место;
- обязательство сдать груз для доставки в определенное место по месту нахождения первого грузополучателя;
- если место, где предприниматель производит или хранит товары, известно покупателю, обязанность доставить их туда.

Договорная цена. Целевой договор оценивается по цене, согласованной участниками. После заключения договора цена может быть изменена только в порядке, предусмотренном договором.

Способ исполнения договора. Способ исполнения – действия сторон в процессе исполнения в порядке, установленном договором. По общему правилу, если соглашением сторон не предусмотрено

частичное исполнение обязательства, обязательство должно быть исполнено единожды в полном объеме. Обязательства сторон по договору исполняются одновременно. Опять же, если иное не указано в договоре. Поэтому при заключении договора необходимо, чтобы стороны четко и серьезно определились, как будут выполняться обязательства.

Техническая и юридическая стадия исполнения договора. Суть этого шага заключается в проверке количества и качества выполненных работ и подтверждении их официальными документами.

Лицо, принявшее выполненную работу, должно предъявить противоположной стороне соответствующий документ. Только исполнение обязательства означает для кредитора его прекращение. Кроме того, если кредитор не получил официального документа об исполнении обязательства, он считается должником, даже если полностью исполнил свои обязательства.

Добровольное выполнение обязательств должно быть подтверждено официальными документами, в противном случае обязательства считаются невыполнеными.

Официальными документами, подтверждающими выполнение обязательств, являются:

- а) поставка товаров (работ, услуг) - акт приема-передачи;
- б) платежный чек, заверенный банком, подтверждающий оплату товаров (работ, услуг);
- в) квитанция транспортной организации в адрес грузополучателя о том, что груз выгружен;
- г) квитанция о выгрузке товара на складе продавца;
- д) расписка получателя;
- е) другие документы и показания.

Поэтому участник внешнеэкономической деятельности должен выбрать правильное законодательство для совершаемой им сделки, изучить его и спланировать.

Прежде всего, при согласовании условий контракта с иностранным конкурентом необходимо знать закон, определяющий порядок его правильного заключения;

Во-вторых, если одна из сторон не выполняет оговоренные условия договора, противоречащие императивным правовым нормам, они не могут быть распространены в судебном порядке.

В-третьих, при заключении договора невозможно предвидеть события и обстоятельства, которые могут произойти, и соответственно ставить условия;

Если негативная ситуация, возникшая по договору, не предусмотрена в договоре, то она будет урегулирована коллизионным правом указанной страны. Однако в ряде случаев коллизионные нормы стран противоречат друг другу. В этом случае конфликт разрешается с помощью международных конвенций, призванных унифицировать нормы (например, Гаагская конвенция 1955-1986 гг.).

При заключении внешнеторгового договора стороны должны определить свои права. Иными словами, необходимо будет определить право, по которому будут осуществляться или регулироваться отношения во внешнеторговом договоре. Однако условия сделки реализуются на основании соглашения обеих сторон. Такой выбор законодательства называется принципом автономии. Во многих странах введен принцип локализации договоров: в этом случае стороны имеют возможность выбора любого права, связанного с заключаемым ими договором. Исходя из вышеуказанного принципа автономии, можно сказать, что при заключении внешнеторгового договора, если стороны не указывают, каким законодательством они руководствуются, то стороны со следующим конкретным адресом действуют и регулируются и регулируются закон своей страны.

По договорным обязательствам условия договора делятся на два, т.е. обязательные и дополнительные условия. *Обязательными условиями* договора являются необходимые условия, которые заключают в себе наиболее важные и принципиальные вопросы, связанные с исполнением договора, и должны быть указаны в условиях договора. Пока какой-либо из них не выражен, выполнение транзакции становится затрудненным, а в некоторых случаях выполнить ее вообще невозможно. Другими словами, это такая база, в принципе, без нее контракт не считается внешнеторговым контрактом. В связи с этим следует отметить, что обычный внешнеторговый договор не должен ограничиваться обязательными условиями. Также традиционно включает в себя дополнительные условия, все нюансы, с которыми можно столкнуться при совершении сделки, и отражает условия, максимально облегчающие выполнение сделки.

2.6. Способы исполнения обязательств

В качестве средства обеспечения исполнения обязательств по договору могут быть указаны дополнительные меры имущественного

воздействия на должника. Они побуждают должника к исполнению своих обязательств и удовлетворяют интересы кредитора, если должник не выполняет свои обязательства по договору или не выполняет их в требуемом объеме.

Кредитор – другая сторона договора, которая вправе требовать исполнения обязательств от одной стороны договора (должника).

Должником является другой участник, который должен выполнить обязательства, требуемые участником договора (заемодавцем).

В действующем законодательстве предусмотрено четыре способа исполнения обязательств:

1. Хорошо
2. Гарантия (поручительство)
3. Залог
4. Бонак (аванс, задаток)

Существует четыре вида штрафов. Законом или договором могут быть предусмотрены следующие виды штрафов:

1) Штраф к ответственности X.

По общему правилу, если это не указано в договоре, ущерб покрывается из неустойки.

КОМПЕНСАЦИЯ = ШТРАФЫ (УЩЕРБ – ШТРАФЫ)

2) Один штраф - это штраф, но не ущерб.

Единовременный штраф может быть включен в категорию «Заранее установленный ущерб», в этом случае стороны заранее договариваются о размере возмещения ущерба, причиненного неисполнением или неисполнением обязательств. В этом случае кредитор должен доказать факт неисполнения должником своих обязательств. Нет необходимости доказывать ущерб и его размер:

КОМПЕНСАЦИЯ = ШТРАФ _ _

3) Неустойка a - в которой рассчитываются неустойка и дополнительный ущерб q :

КОМПЕНСАЦИЯ=ШТРАФ+УЩЕРБ

4) Альтернативная неустойка – по требованию кредитора либо начисляется неустойка, либо возмещаются убытки:

ВОЗМЕЩЕНИЕ = ОКОНЧАТЕЛЬНАЯ ИЛИ УЩЕРБ

Наиболее удобными с точки зрения защиты прав предпринимателей являются штрафы и единовременные штрафы.

Уплата штрафа не освобождает должника от его обязанности.

Кроме того, в процессе рассмотрения иска о взыскании неустойки, предусмотренной соглашением сторон, арбитражный суд проверит условия этой части договора.

Соглашение о неустойке должно быть оформлено в письменной форме. Отсутствие письменного соглашения о неустойке влечет за собой недействительность соглашения о неустойке. Обычно такое соглашение оформляется в виде пункта договора и включается в раздел договора «Ответственность сторон».

Гарантия. Договор поручительства (гарантии) заключается между кредитором и поручителем. В силу поручительства (гарантии) поручитель принимает на себя ответственность за полное или частичное исполнение обязательств другого лица (должника). При отсутствии у должника денежных средств (не только денег, но и иного имущества), если правоустанавливающими документами или договором не предусмотрена солидарная ответственность поручителя и должника (солидарного поручителя), поручитель является субсидиарным (дополнительным) кредитору по обязательствам должника и берет на себя ответственность.

Поручителем могут выступать не только коммерческие организации, но и некоммерческие организации, например, общественные и религиозные организации, литературные общества, благотворительные фонды и др. Поручителем могут выступать учреждения, финансирующие собственника, в том числе бюджетные организации, но в этом случае учреждение, владеющее имуществом на праве быстрого управления, отвечает по своим обязательствам только имеющимися у него денежными средствами, а если они не достаточно, ответственность по обязательствам учреждения несет соответствующее имущество, которое берет на себя собственник.

Поручителей может быть несколько, если иное не предусмотрено договором поручительства (гарантии), они несут солидарную ответственность перед кредитором. Поручитель отвечает по всем обязательствам вместо должника, если иное не предусмотрено договором поручительства, в том числе по уплате штрафов и процентов, возмещению убытков и др.

Если поручитель исполняет все обязательства вместо должника, к нему переходят все права кредитора. Поручитель вправе потребовать от должника денежную сумму, уплаченную им от его имени.

В случае исполнения обязательств перед кредитором вместо должника кредитор обязан передать документы, подтверждающие

требования к должнику, гаранту и передать права на обеспечение этого требования.

В случае исполнения должником обязательства, обеспеченного поручительством, поручительство (гарантия) прекращается. Поручительство (поручительство) также считается прекращенным, если кредитор не предъявит иск к гаранту через год после наступления срока исполнения обязательства. Если срок, за который обязательство должно быть исполнено, не указан или определен моментом востребования, поручительство (гарантия) прекращается по истечении двух лет со дня заключения договора поручительства (гарантии).

Гарантия может быть оформлена путем составления единого документа под названием «Гарантийный договор». Однако на практике, особенно в банковской сфере, гарантия традиционно оформляется в виде гарантийного письма.

Гарантийные письма используются при одном условии и имеют свое юридическое значение - гарантийное письмо, направленное гарантом кредитору, принимается кредитором и он сообщает гаранту в письменной форме (с помощью письма, телеграммы, телефона), что он получил гарантийное письмо.

В случае несообщения кредитором поручителя о получении гарантийного письма арбитражный суд использует текст договора о предоставлении поручительства (гарантии). Если в договоре между кредитором и поручителем имеется ссылка на данное гарантийное письмо, то соответствующие договорные отношения по гарантии устанавливаются между поручителем и кредитором. При отсутствии ссылки на гарантийное письмо не будет оснований для подтверждения установления договорных отношений между кредитором и гарантом, а договор поручительства (гарантии) между сторонами не будет заключен.

Поручительство (гарантия) может быть оформлено поручителем путем внесения отметки в договор, заключаемый между кредитором и должником, обязательства которого обеспечиваются поручителем.

Договор поручительства (гарантии) должен содержать следующую информацию, например, что это за договор, на какой срок и какая сумма денег гарантируется. В противном случае договор поручительства не может быть признан действительным.

Приносить присягу. Из-за залога кредитор может взыскать стоимость заложенного имущества с других кредиторов, если обязательство, обеспеченное залогом, не выполнено. Залоговые

отношения регулируются Законом № 14-1 «О залоге» от 1 мая 1998 года Республики Узбекистан. Если иное не установлено решением арбитража или суда, требования кредитора засчитываются в счет стоимости заложенного имущества. В качестве предмета залога принимаются объекты, ценные бумаги предприятия, имущественные права, а также необязательное имущество, которое может быть передано в залог в соответствии с законодательством Республики Узбекистан.

В договоре или правоустанавливающих документах может быть предусмотрено, что заложенное имущество остается в распоряжении залогодателя или что заложенное имущество передается залогодержателю.

Общая совместная собственность может быть заложена только с согласия других собственников.

Договор залога должен быть заключен в письменной форме. Договор о залоге должен содержать условия, определяющие вид залога, содержание обеспеченного залогом требования, его размер, срок исполнения обязательств, состав и стоимость заложенного имущества, а также иные условия.

Пункт о залоге может быть включен в договор, порождающий обязательство, обеспеченное залогом, или оформлен в виде иного отдельного документа.

Залогодержатели, а именно субъекты предпринимательской деятельности - обязаны:

- заполнить книгу регистрации залога;
- внести в книгу отметку, содержащую сведения о виде и предмете залога и размере обязательства, обеспечиваемого залогом, в книгу до 10 дней после возникновения залога;
- вручение книги добровольному заинтересованному лицу.

За залогодателем сохраняется право собственности на заложенное имущество, если иное не предусмотрено законом или договором. В этом случае имущество переходит к залогодержателю только в случае неисполнения должником обеспеченного залогом обязательства.

Если предметом залога является ранее заложенное имущество, оно обеспечивает исполнение иного обязательства, права залогодержателя сохраняются в полном объеме. Учащиеся следующего залогодателя удовлетворяются за счет оставшейся оценки предмета залога после удовлетворения требований предыдущего залогодателя.

Залогодатель вправе удовлетворить свои требования, причиненный вследствие неисполнения обязательства в срок ущерб, проценты, а в случаях, предусмотренных законом и договором, неустойку в полном размере в обмен на заложенное имущество.

Взыскание задолженности с заложенного имущества осуществляется по решению суда или арбитража, если иное не установлено законом.

Оплата заложенного имущества в виде пени осуществляется на основании гражданского процессуального законодательства Республики Узбекистан, если иное не предусмотрено договором.

В рамках защиты прав собственности одним из договор обозначает сумму денег, которую участник дает другому участнику по договору в обмен на платежи, подлежащие уплате, для подтверждения заключения договора и обеспечения его выполнения.

Обеспечивающая функция кости проявляется в двух аспектах:

- одна сторона досрочно оплачивает часть платежей, причитающихся контрагенту по договору, тем самым обеспечивая реальное исполнение обязательств другой стороной;
- если за невыполнение договора несет ответственность сторона, подарившая подарок, то подарок остается на другой стороне, если в неисполнении договора виновата сторона, получившая подарок, то он должен будет вернуть подарок другой стороне в двойном размере.

Кредит имеет много общего с авансом и предоплатой. Однако ни аванс, ни предоплата не имеют залоговой функции. Они производятся взамен платежей, которые должны быть произведены на основании договора.

Возникает вопрос, как различить, является ли авансовый платеж в хозяйственной деятельности авансом или единовременной суммой. Здесь решающее значение имеет указание, содержащееся в договоре.

Состояние валюты. Когда оплата производится после доставки товара, инфляция может со временем снизить покупную цену, оговоренную в договоре. В этом случае возможно использование способа изменения цены, указанной в контракте, который широко применяется во внешнеторговых операциях.

При использовании этого метода в ценовом условии указываются две валюты: сум и валюта согласованной страны.

Сум в договоре привязан к другой, более стабильной валюте, а итоговая цена окончательного расчета определяется по курсу базовой валюты (например, доллара) к суму.

Как разновидность вышеуказанного метода в договоре может использоваться мультивалютное дополнение, согласно которому при изменении курса сумма перерасчет суммы платежа осуществляется в среднем в отношении нескольких заранее определенные валюты.

2.7. Понятие ответственности и возмещения убытков за нарушение условий договора

По общему правилу договор может быть изменен и расторгнут по соглашению сторон.

По требованию одной из сторон договор может быть изменен или расторгнут судом только в следующих случаях:

- если другая сторона серьезно нарушает условия договора;
- ГК, иными законами и в других случаях, предусмотренных договором;
- нарушение договора одной из сторон, причиняющее существенный ущерб другой стороне, является серьезным нарушением договора.

При отказе одной из сторон от исполнения договора либо частичном отказе от соблюдения закона или соглашения сторон договор считается расторгнутым и соответствующим образом измененным.

Существенным изменением является тот факт, что стороны, когда они могли предвидеть ситуацию, вообще не заключили договор или изменили его в такой степени, чтобы он мог быть заключен на иных условиях.

В той же форме, в которой был составлен договор, и соглашение о его изменении или расторжении составляется в той же форме, если иной порядок не вытекает из правовых документов, договора или обычая делового оборота.

Одна сторона может обратиться в суд только после получения отказа от другой стороны на предложение об изменении или расторжении договора. Либо, не получив ответа в установленный законом срок в договоре, а при отсутствии такого срока в течение тридцати дней, он может обратиться в суд с заявлением об изменении или расторжении договора.

Возмещение убытков, штрафные санкции устанавливаются за неисполнение договорных обязательств или за выполнение не указанных в нем условий. В большинстве случаев они применяются за срыв поставки товара в срок, если качество и технический уровень

товара противоречат условиям договора, за неисполнение платежных обязательств или за несвоевременную оплату. Контрагенты являются общим правилом коммерческих отношений, а штрафные санкции должны быть обязательными за исполнение обязательств с их размером и порядком начисления. Необоснованные штрафы, налагаемые импортерами, приводят к ответным действиям экспортёров в виде повышения цен в коммерческих предложениях.

В случае просрочки поставки товара штрафы увеличиваются за каждый срок просрочки (час, день, месяц) и создают условия для принятия неисполнившей стороной необходимых мер по исправлению ситуации. Обычно эти штрафы ограничиваются 5 или 10% от общей суммы недоставленного товара.

Способ расчета убытков согласовывается сторонами при заключении договора в зависимости от просрочки исполнения обязательств или различий в характеристиках гарантированного товара.

Как указано в статье 25 Закона Республики Узбекистан «О договорно-правовой основе деятельности хозяйствующих субъектов», в случаях несвоевременной поставки товаров, неполной поставки, невыполнения работ или непредоставления услуг поставщик (исполнитель) товара покупателю (заказчику) уплачивает неустойку в размере 0,5% от неисполненной части обязательства за каждый день, но общий размер неустойки не должен превышать 50% от цены товара не поставлено, работы не выполнены или услуги не оказаны. Уплата неустойки не освобождает нарушившую сторону от возмещения убытков, причиненных несвоевременной поставкой товаров, неполной поставкой, невыполнением работ или оказанием услуг.

Также в статье 32 настоящего Закона покупатель (заказчик) за несвоевременную оплату поставленных товаров (работ, услуг) подлежит наложению штрафа на поставщика в размере 0,4 % от суммы просроченного платежа за каждый пропущенный день, но не более 50% от суммы просроченного платежа.

Вывод из этих двух статей состоит в том, что размер штрафа не может превышать 50% размера ущерба, причиненного нарушением договора, который определяется национальным законодательством.

В договоре также указывается предельная сумма возмещения убытков. В этом случае, если ущерб превысит указанный лимит, у него будет возможность расторгнуть договор и воспользоваться указанными гарантиями, разумеется, если это указано в договоре.

Импортер, получивший гарантийные средства, будет использовать их на собственные расходы и убытки. Стороны всегда будут пытаться ограничить свою ответственность. Экспортеры стараются не платить себе косвенные убытки. Наиболее гарантированным решением таких проблем является страхование.

2.8. Общие правила экспортно-импортных контрактов и примеры международных коммерческих контрактов

Сегодня в результате наращивания усилий по повышению экономического потенциала страны, хозяйствующих субъектов для получения реальных доходов в экономической сфере путем заключения экспортно-импортных контрактов вносятся некоторые изменения и дополнения во внешнеэкономическую деятельность и регулирующее ее законодательство. Безусловно, изменения и дополнения, вносимые в данной сфере, непосредственно связаны с деятельностью юридических служб государственных органов и организаций и находят свое отражение в заключении экспортно-импортных контрактов работниками юридической службы, даже им правовых заключений.

В частности, контролирует соблюдение установленного порядка заключения, исполнения, изменения и расторжения договоров.

Также:

- вносит предложения по необходимому исполнению договоров, заключенных государственными органами и организациями, участвует в разработке предложений по совершенствованию договорных отношений;
- участвует в подготовке обращений в защиту интересов государственного органа и организации и в рассмотрении обращений, поступивших в государственный орган и организацию, осуществляет контроль за соблюдением порядка подачи и рассмотрения обращений в государственный орган и организацию;
- проверяет состояние дебиторской и кредиторской задолженности государственного органа и организации совместно с соответствующими структурами, принимает меры по уменьшению их размера;
- можно увидеть его деятельность в таком направлении, как ведение судебных дел в связи со спорами, возникающими из договорных отношений.

Согласно Закону «О внешнеэкономической деятельности» он определяет права субъектов внешнеэкономической деятельности. Они имеют следующие права:

- самостоятельное определение форм участия во внешнеэкономической деятельности в рамках нормативно-правовых актов, привлечение иных юридических и физических лиц по своему усмотрению для осуществления внешнеэкономической деятельности в установленном порядке на основе договора;
- самостоятельное владение, пользование и распоряжение результатами внешнеэкономической деятельности, в том числе доходами в национальной и иностранной валюте в соответствии с законодательством.

В соответствии со статьей 8 Закона обязанностями субъектов внешнеэкономической деятельности является представление отчета о внешнеэкономической деятельности в установленном законодательством порядке.

Необходимо представить документы, подтверждающие соответствие техническим, фармакологическим, санитарным, ветеринарным, фитосанитарным, экологическим нормам и требованиям, установленным в Узбекистане товаров, ввозимых на территорию Республики Узбекистан. Согласно Закону «О внешнеэкономической деятельности» определяет содержание внешнеэкономической деятельности. Внешнеэкономическая деятельность - предпринимательская деятельность в сфере международной торговли товарами, работами (услугами). Внешнеторговая деятельность осуществляется путем экспорта и импорта товаров, работ (услуг). Несмотря на масштабную работу по внедрению современных рыночных механизмов и упрощению процедуры экспорта ряда товаров, до сих пор имеются недостатки, препятствующие увеличению объемов и ассортимента экспорта плодоовощной продукции.

Постановлением Президента Республики Узбекистан от 6 ноября 2017 года РП-3377 "О дополнительных мерах по поддержке местных экспортёров плодоовощной продукции, винограда, сахарного тростника, бобовых, а также сушёных овощей и фруктов" - предусматривалось дальнейшее упрощение методов, стимулирование их производства физическими лицами.

В частности, более 90 процентов экспортируемой сегодня плодоовощной продукции выращивается мелкими

товаропроизводителями в подсобных хозяйствах, в том числе на приусадебных участках. Эти производители не имеют возможности самостоятельно экспорттировать свою продукцию, так как вынуждены заключать контракты с иностранными покупателями и проходить разрешительные процедуры. С учетом этого, решением главы государства субъектам хозяйствования предоставлено право осуществлять экспорт плодоовощной продукции на основании счета-фактуры, без заключения экспортного контракта, с соблюдением условий их оплаты и поставки, что является в соответствии с международной практикой. Принятым решением решен еще один проблемный вопрос, связанный с отсутствием порядка учета таможенными органами естественной убыли экспортируемой плодоовощной продукции.

Неучтенная естественная убыль повлекла за собой образование необоснованной дебиторской задолженности, а также наложение штрафов в размере до 70% невзысканной валютной суммы. На основании этого предписано определить нормы естественной убыли при хранении, перевозке и реализации экспортируемой плодоовощной продукции, а также порядок внесения корректировок в их фактурную стоимость.

Согласно постановлению Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему совершенствованию порядка проведения экспертизы конкурсных предложений, проектов, предпроектных документов и контрактов» от 20 февраля 2018 года, ПП-3550, за счет средств Государственного бюджета Республики Узбекистан Республики Узбекистан или Фондом реконструкции и развития Республики Узбекистан или Республики Узбекистан Кредиты (долги), привлеченные (Правительством Республики Узбекистан) или под его гарантию (за исключением рефинансирования коммерческими банками), а также хозяйствующие субъекты с долей государства в уставном капитале более 50 процентов и долей государства в уставном капитале более 50 процентов уставного капитала по импортным контрактам, финансируемым за счет средств юридических лиц, принадлежащих хозяйствующим субъектам, составляющим более 100 000 долларов США и заключенных непосредственно в результате переговоров, и сумма которых составляет более 100 000 долларов США по одному контракту. Проекты и импортные контракты в рамках Национального агентства проектного управления при Президенте

Республики Узбекистан будут рассмотрены и зарегистрированы комплексный экзаменационный центр.

ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНОЕ СОГЛАШЕНИЕ ОБРАЗЕЦ

ДОГОВОР ПРОДАЖИ (По продажам телевизоров)

2021 "—" —

Ташкент

От имени компании «_____», именуемой в дальнейшем «Продавец», через _____ (устав/доверенность/приказ и т.п.), с одной стороны, _____, именуемой в дальнейшем «Покупатель», с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

I. Предмет договора

1.1. _____ (написано буквами) _____ модели ЖК-телевизоры производства компании «_____» в _____, именуемые товаром в договоре, являются предметом договора, заключаемого между двумя сторонами.

1.2. Гарантийный срок на изделие составляет 3 (три) года. Гарантийный срок начинается с момента передачи товара покупателю и замены товара.

1.3. Цена каждого телевизора составляет _____ (написано буквами) сум. Цена товара должна быть оплачена в момент заключения договора.

1.4. В случае если товар не был в употреблении, сохранены его потребительские свойства и имеется доказательство покупки у продавца, требование покупателя о замене или возврате товара будет удовлетворено.

1.5. В течение десяти дней с момента доставки товара покупатель может обменять товар соответствующего качества, приобретенный в месте приобретения, на такой же товар другого размера, формы, размера, рисунка, цвета, упаковки. В этом случае он производит необходимый расчет с продавцом в случае разницы в цене. Если у продавца нет необходимого товара для замены, покупатель имеет право вернуть купленный товар продавцу и получить уплаченную ему денежную сумму.

1.6. Договор составляется в двух экземплярах, каждый из которых имеет одинаковую силу.

II. Права и обязанности сторон договора

2.1. Права продавца:

- оплата цены проданного товара;
- получение товара в срок;
- полное соблюдение условий договора;
- требовать возмещения убытков, причиненных покупателем.

2.2. Обязанности продавца:

- в случаях, когда покупатель просит предоставить ему необходимую и достоверную информацию о товаре в соответствии с требованиями, установленными законодательством или розничной торговлей;

- передать товар покупателю;
- поставка товара, предусмотренного договором;
- поставка товара в количестве, указанном в договоре;
- поставка товара указанного в договоре качества;
- поставка товаров без каких-либо прав третьих лиц;
- поставка товаров в ассортименте, указанном в договоре;
- доставка товаров вместе с их вещами и соответствующими документами;
- поставка всех товаров, указанных в контракте;
- доставка товара, указанного в договоре, покупателю в таре или в упаковке;
- хранение товара до передачи покупателю.

2.3. Права покупателя:

- предоставлять необходимую и достоверную информацию о товарах в соответствии с требованиями, установленными законодательством или в розничной торговле;

- осмотр товара перед заключением договора, проверка свойств товара перед ним или показ, как пользоваться товаром;

- передать купленный товар в собственность;
- поставить количество товара, указанное в договоре;
- поставка товара указанного в договоре качества;
- доставка товаров без прав третьих лиц;
- поставка товара в ассортименте, указанном в договоре;
- требовать выдачи товара вместе с вещами и соответствующими документами.

2.4. Обязанности покупателя:

- своевременная оплата купленного товара;
- получение товара в срок;
- полное соблюдение условий договора;
- возмещение ущерба, причиненного продавцу;
- оплата необходимых затрат, понесенных продавцом на хранение товара.

Покупатель обязан в десятидневный срок сообщить продавцу о нарушении условий договора в отношении количества, ассортимента, качества, комплектности, комплектации и упаковки товара.

III. Ответственность по договору

3.1. Если покупателю не предоставлена возможность получить информацию о товаре непосредственно в месте продажи либо ему не предоставлено право на осмотр товара, проверку свойств товара либо требование демонстрации использования товара, он обязан возместить продавцу ущерб, причиненный ему необоснованным отказом от заключения договора розничной купли-продажи, вправе требовать, если договор заключен, отказа от исполнения договора в разумный срок, требовать возврата уплаченной за товар суммы и возмещения убытков.

Продавец, не позволивший покупателю получить соответствующую информацию о товаре, также несет ответственность за недостатки, возникшие в товаре после передачи товара покупателю, если покупатель докажет, что эти недостатки появились вследствие того, что у него не было такой информации.

3.2. Если товары доставлены покупателю без тары и упаковки или не помещены в соответствующую тару и не упакованы должным образом, покупатель может потребовать от продавца поместить и упаковать товары в тару или заменить несоответствующую тару и упаковку, или Взамен предъявления указанных требований, вправе поставить требования части первой пункта 3.3 настоящего договора.

3.3. Согласно статье 434 Гражданского кодекса Республики Узбекистан при реализации покупателю товара ненадлежащего качества, если недостатки не были выявлены на момент заключения договора, покупатель по своему усмотрению:

- обмен на товар той же марки (модели, артикула) того же качества;
- перерасчет покупной цены с товаром другой марки (модели, артикула) того же качества;

- на безвозмездное устранение недостатков товара или на покрытие расходов, понесенных покупателем или третьим лицом на устранение недостатков товара;
- пропорционально снизить цену покупки;
- вправе требовать расторжения договора с возмещением убытков.

При возврате покупателю уплаченной за товар денежной суммы продавец не вправе удержать сумму, на которую стоимость товара уменьшилась в связи с полным или частичным использованием товара, потерей товарного вида или другие подобные обстоятельства.

3.4. В случае неисполнения продавцом обязательства по договору возмещение убытков и выплата убытков не освобождают продавца от первоначального исполнения обязательства.

3.5. Если покупатель не сообщает продавцу о нарушении условий договора в отношении количества, ассортимента, качества, комплектности, комплектации и упаковки товара в течение десяти дней, продавец не несет ответственности за последствия, возникшие в результате нарушения условий.

IV. Форс-мажорные обстоятельства

4.1. Обстоятельства непреодолимой силы со стороны продавца (непреодолимая сила, препятствующая исполнению продавцом своих обязательств: ожоги, вызванные отключением электроэнергии, случайное повреждение при доставке товара, пожар, повреждение водой

и другие обстоятельства) не будет нести ответственность за последствия.

V. Подробная информация о сторонах

Продавец:

Покупатель:

Ф.И.О _____

Ф.И.О _____

Подпись: _____

Подпись: _____

Печать:

Печать:

Вышеупомянутый образец составлен на узбекском языке, а ниже приведен образец международного договора на оказание услуг. А договор, приведенный в качестве примера, составлен на двух языках.

<p>Service agreement № _____ Service/(Date)</p> <p>_____ city _____th (month) 20_____ year.</p> <p>LLC " _____ ", hereinafter named "Contractor" in the person of General _____ acting on the basis of the Charter (Uzbekistan) for one part and « _____ » hereinafter named "Customer" in the person of Quality Manager _____ acting on the basis of Charter for the other part, have agreed as follows:</p>	<p>Договор на оказание услуг № _____ Service/(Дата)</p> <p>город _____ _____ месяц 20 г.</p> <p>ООО « _____ », именуемый в дальнейшем "Исполнитель", в лице Генерального Директора _____. (Узбекистан), действующего на основании устава, с одной стороны, и « _____ » именуемый в дальнейшем "Заказчик", в лице Менеджера по качеству _____ действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:</p> <p>1. Subject of the contract</p> <p>1. The «Contractor» provides its services to the "Customer": 1.2 Types of services - Sorting - Definition of the validity of the product - The appointment of independent observer on the production line - Analysis of the problems in the production and etc. 1.3 The services are monthly and daily.</p> <p>2. Rights and obligations of the parties</p> <p>2.1 Liabilities of the "Customer"</p> <p>2.1.1 "Customer" shall inform the "Contractor" about the defective part of the production via the phone or e-mail in an hour after reveal of such defect. 2.1.2 If necessary, "Customer" must provide information about its products or give other necessary information and instructions. 2.1.3 "Customer" shall inform in writing in case of changing of the legal form of organization, legal address, bank account details and other information of the "Customer". If necessary, an additional agreement about such changes should be signed. 2.1.4. If "Customer" wants the "Contractor" to participate as an observer of "Customer", during passing the technological process on the production line, "Customer" must draw all the documents necessary for such participation. 2.1.5 "Customer" must make the payment in accordance with clause 3.3. Article 3. 2.1.6 The "Customer" has the right to express claims for services rendered, to be resolved by negotiation or according to paragraph 4 of this agreement.</p> <p>2.2 Liabilities of the "Contractor"</p> <p>2.2.1 "Contractor" renders services to the "Customer" against payment. 2.2.2 After receiving information from the "Customer" via e-mail or by telephone "Contractor" must make appropriate arrangements within the terms of the Agreement. 2.2.3 "Contractor's" employee can act as an observer on the production line. 2.2.4 The observer shall have the right to become acquainted with the documents related to condition of the parts, but observer has no right to go beyond the scope of his power. 2.2.5 The observer should represent the information about the issues in the processes of production, to "Customer" in electronic form. 2.2.6 The "Contractor" should send daily service reports by email till the end of each working day. 2.2.7 All expenses relating to the services on the territory of the Republic of Uzbekistan will be covered by the "Contractor". 2.2.8 In case of early termination of the contract, payment is not refundable.</p> <p>1. Предмет договора</p> <p>1. "Исполнитель" представляет свои услуги "Заказчику": 1.2 Виды услуг -Сортировка -Определение годности продукта -Назначение независимого наблюдателя на данную линию производства. -Анализ проблем при производстве и т.д 1.3 Услуги являются ежемесячными и ежедневными.</p> <p>2. Права и обязанности сторон</p> <p>2.1 Обязанности "Заказчика"</p> <p>2.1.1 "Заказчик" должен проинформировать "Исполнителя" о дефектной детали производства посредством телефона или электронной почты после выявления дефекта в течении 1 часа . 2.1.2 При необходимости, "Заказчик" должен предоставить сведения о своих продуктах или предоставить другую необходимую информацию. 2.1.3 В случае изменения юридической формы организации, юридического адреса, банковских реквизитов и другой подобной информации "Заказчик" должен в письменной форме проинформировать "Исполнителя". Если будет необходимо, то должно быть составлено дополнительное соглашение, отражающее подобные изменения. 2.1.4 Если "Заказчик" хочет чтобы "Исполнитель" участвовал как наблюдатель "Заказчика" при прохождении технологического процесса на производстве, то "Заказчик" должен оформить все необходимые документы для его участия. 2.1.5 "Заказчик" должен произвести оплату согласно пункта 3.3. статьи 3. 2.1.6 "Заказчик" имеет право выражать претензии по оказываемым услугам, которые будут разрешены путем переговоров или согласно пункту 4 настоящего договора.</p> <p>2.2 Обязанности "Исполнителя"</p> <p>2.2.1 "Исполнитель" представляет услуги "Заказчику" после того, как "Заказчик" внесет предоплату. 2.2.2 После получения информации от "Заказчика" в виде электронной почты или по телефону "Исполнитель" должен принять все необходимые меры в рамках предмета настоящего договора. 2.2.3 Сотрудник от "Исполнителя" может выступать в качестве наблюдателя на линии производства. 2.2.4 Наблюдатель имеет право ознакомиться с документами, которые связаны с состоянием частей при этом у него нет права выходить за рамки своих полномочий. 2.2.5 Наблюдатель должен представлять информацию о проблемах в процессах производства "Заказчику" в электронном виде. 2.2.6 "Исполнитель" на ежедневные услуги должен отправлять отчеты по электронной почте к концу каждого рабочего дня. 2.2.7 Все расходы, касающиеся услуг на территории Республики Узбекистан, будут покрываться со стороны "Исполнителя". 2.2.8 В случае раннего расторжения договора, оплата возврату не подлежит.</p>
--	---

<p>2.2.9. "Contractor" agrees to comply with all applicable laws and ordinances, including those relating to health and safety and shall comply with the applicable workplace safety policies and standards of the facility at which the work is performed.</p>	<p>2.2.9. "Исполнитель" обязуется выполнять в соответствии всех установленным законами и нормами работу, осуществляющую на указанной территории, где данная работа осуществляется, и обеспечить выполнения работы в соответствии стандартов и нормативов, которые относятся безопасности и здоровью в данной территории.</p>
<p>3. Contract Price and Settlement Terms.</p>	
<p>3.1 The total cost of the service agreement comes to _____ (_____) US dollars.</p>	<p>3.1 Общая стоимость договора на услуги составляет _____ (_____) долларов США.</p>
<p>3.2 All payments can be made by Bank transfer. The currency of payment is the US Dollar.</p>	<p>3.2 Все расчеты могут осуществляться банковским переводом. Валютой платежа является доллар США.</p>
<p>3.3 The "Customer" for the services indicated by the "Contractor" will make a payment in the form of a 100% advance payment in the amount of _____ (_____) dollars) within 10 working days according to the Invoice provided by the Contractor and after the signing the "Act of the executed works" by both parties.</p>	<p>3.3 "Заказчик" на указанные "Исполнителем" услуги будет осуществлять платеж в виде 100% предоплаты в размере _____ (_____) долларов США) в течении 10 рабочих дней согласно Инвойса, предоставленного Исполнителем. и после подписания Акта выполненных работ обеими сторонами.</p>
<p>3.4 In cases which are not specified in the contract settlement will be made in the same manner strictly after signing the additional agreement.</p>	<p>3.4 В случаях не предусмотренных данным соглашением, взаиморасчеты будут производиться в том же порядке строго после подписания дополнительного соглашения.</p>
<p>4. Liabilities of the parties and arbitration.</p>	
<p>4.1 The parties incur liability for failure to perform or improper performance of their obligations hereunder in accordance with the procedure established by the legislation. At that the limit of liability of the parties is limited to the sum of the contract.</p>	<p>4.1 Стороны несут ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязательств по настоящему договору в порядке, установленном действующим законодательством, при этом предел ответственности сторон ограничивается суммой договора.</p>
<p>4.2. "Contractor" shall indemnify and hold the "Customer", and their respective representatives, employees, agents, customers, invitees, subsidiaries, affiliates, successors and assigns, harmless from and against all liabilities, claims, demands, losses, costs, damages and expenses of any nature or kind (including consequential and special damages, personal injury, property damages, lost profits, recall or other OEM field service action costs, production interruption costs, inspection, handling and reworking charges, professional and other legal fees, and other costs associated with Customer's administrative time, labor and materials) arising from or as a result of any acts, omissions or negligence of "Contractor" or of any of its subcontractors in connection with "Contractor's" performance of its obligations under this Agreement. No limitations on the Customer's rights or remedies in any of Contractor's documents shall operate to reduce or exclude such indemnification.</p>	<p>4.2 "Исполнитель" должен возместить и при необходимости приостановить "Заказчика" и его соответствующих представителей, персонала, агентов, потребителей, посетителей, дочерних компаний, аффинированных лиц, правопреемников, от потерь и других обязательств, рекламаций, требований, потерь, убытков, затрат, расходов любого характера или (включающий в себя последствий которые возникли при выполнении возложенных работ, повреждения, травмы, имущественные ущербы, потери доходов, возврат несоответствующей продукции или другие затраты смежных предприятий связанные с производством данной продукции, расходы связанные с остановкой линии, инспекции, координацией и ремонтных работ, затраты связанные с профессией и других легальных оплат, и других административных затрат относительно времени, рабочей силы и материалом) возникшей при результате некомпетентности действий и упущений "Исполнителя" или его субподрядчика связанного выполнения работы "Заказчика" обязанного согласно данного соглашения. Никакие ограничения на права "Потребителя" или средства правовой защиты в любой из документов "Исполнителя" не действуют, чтобы уменьшить или исключить такую компенсацию.</p>
<p>4.3. "Contractor" is responsible and agree to carry on responsibility to condition on pointed on 4.2. of existing agreement only in below cases.</p>	<p>4.3. "Исполнитель" согласен и обязуется нести ответственность, указанный в пункте данного соглашения 4.2. исключительно в нижеуказанных случаях.</p>
<p>a) "Contractor" obligated to follow-up and perform the sorting and rework work base on "Customer" provided instruction. b) "Contractor" will sustain the "_____ " assemble line with sorted and reworked by "Contractor's" parts (performed on condition 4.3. a) of existing agreement) until this parts confirmed from "_____ " responsible SQE and pass the "_____ " leakages testing equipment which is consigned to check contracted item.</p>	<p>а) "Исполнитель" обязуется следовать и выполнять сортировочные и ремонтные работы согласно инструкции предоставленной "Заказчика"</p>
<p>c) "Contractor" is not responsible to condition on pointed on 4.2. of existing agreement for the issues which will be occurred after sales related this product.</p>	<p>б) "Исполнитель" обеспечивает сборочную линию "_____ " сортированными и ремонтированными деталями (согласно условию пункта 4.3. а) настоящего соглашения) подтвержденными со стороны представителями качества "_____ " и проверенными оборудованием пред назначенной проверки утечку данной продукции.</p>
<p>4.4 If the parties do not reach agreement, then such disputes and differences shall be settled in the Economic court in accordance with the current legislation of the Republic of Uzbekistan.</p>	<p>с) "Исполнитель" не несёт ответственность указанные в пункте 4.2. настоящего соглашения, которые возникли после продажи данной продукции.</p>
<p>4.5 The place of dispute resolution is the city of _____.</p>	<p>4.4 Если стороны не смогут достигнуть соглашения, то такие споры и разногласия подлежат разрешению в Экономическом</p>

<p>5. Language of contract</p> <p>5.1 This agreement is made in two copies in Russian and English that have equal legal force</p> <p>5.2 In case of discrepancies between the texts of the Agreement in Russian and English languages, the text of the Agreement in Russian language has an advantage.</p>	<p>суде в соответствии с действующим законодательством Республики Узбекистан.</p> <p>4.5. Местом решения споров является город _____.</p>
<p>6. Validity of the Contract</p> <p>6.1 The contract comes into force from the moment of its signing by both parties and registration in accordance with the legislation of the Republic of Uzbekistan, and is also valid until the parties fully fulfill their obligations.</p> <p>6.2. "Customer" may terminate the Agreement at any time upon providing Contractor with thirty (30) days prior written notice, and will release payment for sorted and reworked by "Contractor" quantity amount completed till received written notice.</p>	<p>5 Язык контракта</p> <p>5.1 Договор составляется в двух экземплярах на Русском и Английском языках, которые будут иметь одинаковую юридическую силу.</p> <p>5.2 При возникновении разногласий между англоязычной и русскоязычной частями договора, преимущество имеет русскоязычная его часть.</p>
<p>7. Force Majeure</p> <p>7.1 Force majeure are the events that occurred after the entry into force of this Agreement, regardless of the will of the Parties, and which were impossible to foresee at the time of signature of this agreement, these events may delay or impede the execution of all or part of the obligations under the contract.</p> <p>Force majeure is considered, in particular, next circumstances: war, mobilization, epidemic, fire, natural disasters, changes in legislation, which led to significant changes in the activities of one of the Parties. The above list is not comprehensive. Proper proof of action of force majeure is an information/certificate of the special authorized body.</p> <p>If the performance of obligations should be postponed because of the actions of force majeure, the Party subjected to the action of force majeure shall notify in writing the other Party about the beginning of action of force majeure within a period not exceeding 10 (ten) working days.</p>	<p>6. Срок действия контракта.</p> <p>6.1 Контракт вступает в силу с момента его подписания обеими сторонами и регистрации в соответствии с законодательством Республики Узбекистан, также действует до полного исполнения сторонами своих обязательств.</p> <p>6.2. "Заказчик" может расторгнуть данное соглашение в любое время на протяжении тридцати (30) дней на основании письменного оповещения "Исполнителя", при этом осуществит оплату на количество, которое "Исполнитель" выполнил до получения письменного уведомления.</p>
<p>7. Force Majeure</p> <p>7.1 Force majeure are the events that occurred after the entry into force of this Agreement, regardless of the will of the Parties, and which were impossible to foresee at the time of signature of this agreement, these events may delay or impede the execution of all or part of the obligations under the contract.</p> <p>Force majeure is considered, in particular, next circumstances: war, mobilization, epidemic, fire, natural disasters, changes in legislation, which led to significant changes in the activities of one of the Parties. The above list is not comprehensive. Proper proof of action of force majeure is an information/certificate of the special authorized body.</p> <p>If the performance of obligations should be postponed because of the actions of force majeure, the Party subjected to the action of force majeure shall notify in writing the other Party about the beginning of action of force majeure within a period not exceeding 10 (ten) working days.</p> <p>With the termination of the force majeure the Party experiencing the action shall notify about this the same way the other side.</p> <p>If a party fails to fulfill the requirements specified in this paragraph it loses the right to refer on such circumstances.</p>	<p>7. Непреодолимая сила</p> <p>7.1 Непреодолимой силой являются события, наступившие после вступления в силу настоящего Договора независимо от воли Сторон, и которые невозможно было предусмотреть в момент подписания настоящего договора, эти события могут откладывать или препятствовать исполнению всех или части обязательств по договору.</p> <p>Непреодолимой силой считаются, в частности, следующие обстоятельства: война, мобилизация, эпидемия, пожар, природные катаклизмы, и изменения законодательства, приведшие к значительным изменениям деятельности одной из Сторон. Данный выше перечень не является исчерпывающим. Надлежащим доказательством действий непреодолимой силы является справка/свидетельство специального уполномоченного органа.</p> <p>Если исполнение обязательств должно быть отложено из-за действий непреодолимой силы, Сторона подвергшаяся действию непреодолимой силы, письменно извещает другую Сторону о дне начала действия непреодолимой силы в срок не превышающий 10 (десяти) рабочих дней.</p> <p>С прекращением действия непреодолимой силы Сторона, подвергшаяся действию, извещает об этом таким же образом другую сторону. Если сторона не выполнит требования, оговоренные в данном пункте она теряет право ссылаться на ее действия.</p>
<p>8. Additional conditions:</p> <p>8.1 In case if payment will be delayed by the "Customer" for more than 10 days, in regard to the timeframes specified in paragraph 3.3 the "Contractor" has the right to suspend or deny provision of services under the Agreement. At that the sum to be paid will not be reduced. The days when service was suspended are excluded from the obligation of the "Contractor".</p> <p>8.2 This Agreement is signed and made in duplicate, one copy for each party.</p> <p>8.3 The "Act of the executed works" must be signed by the parties after receiving an advance payment in the amount of 50% of the contract amount and the provision of services within 30 working days.</p> <p>8.4 "Act of the executed works" must be signed by the parties after receiving an advance payment in the amount of 50% and the provision of services within 30 working days.</p>	<p>8. Дополнительные условия:</p> <p>8.1 В случае задержки "Заказчиком" оплаты более чем на 10 дней, по отношению к срокам, оговоренным в пункте 3.3. настоящего Договора, "Исполнитель" имеет право приостановить или отказаться от оказания услуг по Договору, при этом предусмотренная к оплате "Заказчиком" сумма не уменьшается. Дни, в которые было приостановлено оказание услуг по Договору, исключаются из сроков по обязательствам "Исполнителя".</p> <p>8.2 Настоящий договор составлен в двух подлинных экземплярах по каждому для Сторон.</p> <p>8.3 Акт выполненных работ должен подписаться сторонами после получения предоплаты в размере 50 % суммы контракта и оказания услуг в течении 30 рабочих дней.</p> <p>8.4 Изменения и дополнения обретают полную юридическую силу в том случае, если они сделаны в письменном виде, подписаны и скреплены печатью представителями обеих сторон.</p>
<p>9. Penalties (Fine)</p> <p>9.1 In cases if the «Contractor» refuses or does not provide services except for the cases mentioned in paragraphs 7 and 8 of the present agreement, the «Contractor» must pay a fine in the amount of 0.01% of the amount of this contract for each day of</p>	<p>9.Штрафные санкции</p>

not rendered services, but not more than 16% of the total amount of the contract.

10.Addresses and Requisites of the Parties

Customer

Company: «Martinrea Fluid s.r.o. Priemyselna 1
Address: 900 21 Svaty Jur
Bank: SLOVENSKA SPORITELNA
Bank address: TOMASIKOVA 48
832 37 BRATISLAVA
Acc: ICO: 36 750 893, DIC: 2022709172
IC DPH: SK2000000000
SWIFT: GIBASKBX

Contractor

Company Address: " _____ LLC"
REPUBLIC OF UZBEKISTAN,
TEL: _____
Joint Stock Commercial Bank « _____ » Tashkent
Branch.
Address: _____.
Tel: _____ факс _____
Bank account number:
c/a 20208840005248880000
SWIFT: KACHUZ22

CORRESPONDENT BANK:
Raiffeisenbank International AG Vienna
S.W.I.F.T. RZBAATWW
corr. Accounts : 70-55.067.540
TELEX: 136989 RZB A

IN WITNESS WHEREOF, Parties have concluded and signed this Agreement through their duly authorized representatives on the date specified at the beginning.

From: " _____ "

_____ (signature)

Name: _____.
Position: General Director

From: « _____ »

Name : _____.
Position: Quality Manager

9.1 В случаях если «Исполнитель» отказывается или не предоставляет услуги за исключением случаев указанных в пунктах 7 и 8 настоящего договора, «Исполнитель» должен оплатить штраф в размере 0,01% от суммы настоящего контракта за каждый день не оказанных услуг, но не более 16% от общей суммы контракта.

10.Адреса и Реквизиты Сторон

Заказчик

Компания: «Martinrea Fluid s.r.o. Priemyselna 1
Адрес: 900 21 Svaty Jur
Bank: SLOVENSKA SPORITELNA
Адрес банка: TOMASIKOVA 48
832 37 BRATISLAVA
Счет: ICO: 36 750 893, DIC: 2022709172
IC DPH: SK2000000000
SWIFT: GIBASKBX

Исполнитель

Адрес компании:
ООО " _____ " _____, Республика Узбекистан
Тел: _____

Банк: АКБ « _____ » филиал города Ташкент.

Адрес: _____,
Тел: _____ факс _____
Номер банковского счёта:
в/сч 20208840005248880000
СВИФТ: KACHUZ22

БАНК КОРРЕСПОНДЕНТ
Raiffeisenbank International AG Vienna

СВИФТ: RZBAATWW
№ Корреспондентского счёта : 70-55.067.540
ТЕЛЕКС: 136989 RZB A

В ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ВЫШЕИЗЛОЖЕННОГО, Стороны заключили и подписали настоящий договор через своих должностным образом уполномоченных представителей в дату указанную в начале.

От: ООО " _____ "

_____ (подпись)

Имя: _____
Должность: Генеральный Директор

От: « _____ »

Имя: _____
Должность: Менеджер по качеству

* В этом примере некоторые иностранные банки и банки-корреспонденты и SWIFT приведены в качестве примера, который приведен только для того, чтобы дать читателю представление.

ПРИМЕР 2

ДОГОВОР НА ПОСТАВКУ ПРОДУКЦИИ

20 ____ года "___" _____ город
Ташкент

Ответственный работник общества с ограниченной ответственностью «_____», именуемый в дальнейшем «Поставщик-продавец Товара», через _____ с одной стороны, и именуемый в дальнейшем «Покупатель» (например, индивидуальный предприниматель (ЯТП) _____, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

I. Предмет договора

1.1. Предметом договора, заключаемого между сторонами, по договору является сахар, произведенный обществом с ограниченной ответственностью «_____» в _____, в _____ (букв) мешках, каждый мешок весом _____ (букв) кг. Договор заключается на 1 (один) год.

1.2. Срок годности продукта 12 (двенадцать) месяцев. Срок годности начинается с даты производства товара.

1.3. Цена одного килограмма сахара составляет _____ (прописью) сум. Общая стоимость _____ сум.

Стоимость единовременной доставки составляет _____ (написано буквами) сум. Общая стоимость _____ сум.

Цена товара уплачивается по договору в размере суммы каждого поставленного товара и затрат. Доставка товара подтверждена _____.

1.4. Договор составляется в двух экземплярах, каждый из которых имеет одинаковую силу.

II. Порядок доставки товаров

2.1. Доставка товара по договору осуществляется путем отправки товара покупателю посредством накладной.

2.2. График работы диспетчерской службы прилагается к договору.

2.3. Товар должен быть доставлен только на транспортном средстве, принадлежащем обществу с ограниченной ответственностью

«_____». Товар доставляется в мешках и мешки продавцу не возвращаются.

2.4. Поставщик-продавец товара, не полностью поставивший товар в определенный период поставки, обязан восполнить количество недопоставленного товара в следующий период или периоды в пределах срока действия договора.

2.5. Покупатель не имеет права отказаться от принятия товара, для которого пропущен срок поставки.

2.6. Покупатель обязан предпринять все необходимые действия для обеспечения приемки поставленного товара в соответствии с договором.

Покупатель обязан осмотреть купленный товар сразу после доставки товара, а при обнаружении каких-либо недостатков, связанных с доставкой, он должен немедленно уведомить об этом поставщика-продавца в письменной форме.

II I. Права и обязанности сторон договора

3.1. Права продавца:

- оплата цены проданного товара;
- получение товара в срок;
- полное соблюдение условий договора;
- требовать возмещения убытков, причиненных покупателем.

В случаях, когда покупатель не принимает товар от поставщика-продавца или отказывается от товара без оснований, установленных законодательством, поставщик-продавец товара вправе требовать от покупателя уплаты цены товара.

3.2. Обязанности продавца:

- передать товар покупателю;
- поставка товара, предусмотренного договором;
- поставка товара в количестве, указанном в договоре;
- поставка товара указанного в договоре качества;
- поставка товаров без каких-либо прав третьих лиц;
- доставка товара, указанного в договоре, покупателю в таре или в упаковке;
- хранение товара до передачи покупателю.

3.3. Права покупателя:

- передать купленный товар в собственность;
- поставить количество товара, указанное в контракте;
- поставка товара указанного в договоре качества;

- требовать поставки товаров без прав третьих лиц.

3.4. Обязанности покупателя:

- своевременная оплата купленного товара;
- получение товара в срок;
- полное соблюдение условий договора;
- возмещение убытков, причиненных продавцу.

Покупатель обязан сообщить продавцу о нарушении условий договора в отношении количества, качества, тары и упаковки товара в десятидневный срок.

IV. Ответственность по контракту

4.1. Если покупателю не предоставлена возможность получить информацию о товаре непосредственно в месте продажи по его требованию, либо если его право на осмотр товара, проверку свойств товара или требование продемонстрировать использование товара не обеспечено,

вправе требовать от продавца возмещения убытков, понесенных им вследствие необоснованного отказа от заключения договора розничной купли-продажи, если договор был заключен, отказаться от исполнения договора в разумный срок, потребовать возврат уплаченной за товар суммы и возмещение убытков.

Продавец, не позволивший покупателю получить соответствующую информацию о товаре, также несет ответственность за недостатки, возникшие в товаре после передачи товара покупателю, если покупатель докажет, что эти недостатки появились вследствие того, что у него не было такой информации.

4.2. Если товары доставлены покупателю без тары и упаковки или не помещены в соответствующую тару и не упакованы должным образом, покупатель может потребовать от продавца поместить и упаковать товары в тару или заменить несоответствующую тару и упаковку, или Вместо предъявления указанных требований вправе предъявить требования части первой пункта 4.3 настоящего договора.

4.3. Согласно статье 434 Гражданского кодекса Республики Узбекистан при реализации покупателю товара ненадлежащего качества, если недостатки не были выявлены на момент заключения договора, покупатель по своему усмотрению:

обмен на товар той же марки (модели, артикула) того же качества;

перерасчет покупной цены с товаром другой марки (модели, артикула) того же качества;

на безвозмездное устранение недостатков товара или на покрытие расходов, понесенных покупателем или третьим лицом на устранение недостатков товара;

пропорционально снизить цену покупки;

вправе требовать расторжения договора с возмещением убытков.

При возврате покупателю уплаченной за товар денежной суммы продавец не вправе удержать сумму, на которую стоимость товара уменьшилась в связи с полным или частичным использованием товара, потерей товарного вида или другие подобные обстоятельства.

4.4. В случае неисполнения продавцом обязательства по договору возмещение убытков и выплата убытков не освобождают продавца от первоначального исполнения обязательства.

4.5. В случае нарушения покупателем условий договора в отношении количества, качества, тары и упаковки товара он обязан уведомить об этом продавца.

В случае неуведомления в течение десяти дней продавец не будет нести ответственность за последствия, возникшие в результате нарушения условий.

4.6. В случае неполной доставки товара или несвоевременной доставки взимается неустойка. При этом размер неустойки составляет общую сумму каждого недопоставленного или просроченного товара.

1 (один) % (процент) начисляется до момента фактического исполнения обязательства.

4.7. Односторонний (полный или частичный) отказ от исполнения договора допускается в случае серьезного нарушения договора одной из сторон.

Нарушение договора считается серьезным в следующих случаях:

- поставка товара ненадлежащего качества, с недостатками, которые не могут быть устранены в разумные для покупателя сроки;

- неоднократное нарушение сроков поставки товара.

4.8. Если в уведомительном письме не предусмотрен иной срок расторжения или изменения договора поставки продукции, договор считается измененным или расторгнутым с момента получения одной стороной письма-уведомления от другой стороны о полном или частичном одностороннем отказе от исполнения контракта.

V. Форс-мажорные обстоятельства

5.1. Поставщик-продавец товара несет ответственность за последствия, возникшие в результате форс-мажорных обстоятельств

(непреодолимой силы, препятствующей надлежащему исполнению обязательств: случайного повреждения при доставке товара, порчи товара из-за контакта с водой, находящейся у покупателя, и другие обстоятельства).

VI. Подробная информация о сторонах

Поставщик-продавец товара: Покупатель

Ф.И.О _____

Ф.И.О _____

Подпись: _____

Подпись: _____

Печать:

Печать:

Контрольные вопросы:

1. Каковы пункты договора?
2. Что является предметом договора?
3. Объясните ситуацию форс-мажора.
4. На каком языке написан договор?
5. Опишите порядок оформления договора.
6. В каких случаях договор изменяется или расторгается?
7. Какие есть способы обеспечения исполнения обязательств?
8. Кто несет ответственность за нарушение условий договора?
9. Определите понятие потери.
10. В каких пунктах договора отражены способы оплаты?
11. В каких пунктах отражаются способы перевозки грузов в договоре?

III ГЛАВА . РОЛЬ ПЕРЕГОВОРОВ В СОСТАВЛЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ДЕЛОВЫХ ДОГОВОРОВ

- 3.1. Процессы подготовки к переговорам и правовые основы ведения переговоров
- 3.2. Поведение на переговорах и делегирование на переговорах
- 3.3. Важность переговорного процесса и чувство времени во время переговоров
- 3.4. Язык договора и переговоров и правила переговоров

3.1. Процессы подготовки к переговорам

Сегодня переговоры стали неотъемлемой частью политической, экономической и социальной жизни общества, предприятия. Сегодня очень большая часть населения осознала практическую необходимость переговоров в международных отношениях и необходимость овладения переговорным искусством.

Прием, организованный представителями предприятия, служит для установления, поддержки и развития отношений между международными предприятиями. На таких приемах представители иностранных компаний объясняют политику своих стран, собирают информацию о стране, в которой находятся, и обмениваются мнениями по важным сделкам.

Поэтому каждый прием имеет большое политическое значение для его организаторов и гостей. Во время приема представитель предприятия будет иметь возможность получить интересующую его предприятие информацию, сравнить достоверность сведений, полученных из других источников. Описание мероприятий, необходимых для разработки соответствующей политики своего предприятия, является важным направлением деятельности представителей предприятия, которое сегодня высоко ценится.

Большое значение придается форме и методам сбора информации, субъективным ситуациям, оказывающим негативное влияние на аналитические линзы. При этом важно использовать отчеты, подготовленные представителями компаний, при определении направления внешней политики компании. Первые встречи представителей на международном уровне состоялись в 1945 г. в г. Потсдам, Германия, и в г. Дубартон-Оукс, США. В том же году на организованной в США конференции в Сан-Франциско был принят Устав ООН.

В настоящее время встречи представителей многосторонних предприятий в основном проводятся в двух формах: международные конференции, созываемые с определенной целью, и заседания международных организаций.

Международные конвенции иногда называют советами (например, Европейский совет безопасности). Еще одним собранием представителей многосторонних предприятий являются ежегодные сессии международных организаций. Это ежегодная сессия Генеральной Ассамблеи ООН, а также аналогичные мероприятия Экономического и Социального Совета многочисленных организаций, ЮНЕСКО, ЮНИСЕФ и т.д., и другие.

Несмотря на многообразие международных советов, конференций и организаций, для их успешной работы они должны соблюдать определенный порядок, определенные нормы и правила, регламентирующие деятельность этих конференций. Статьи 14, 15 и 16 Закона Республики Узбекистан «О международных договорах» (новая редакция от 3 апреля 2017 года) посвящены заключению международных договоров, и эти статьи цитируются ниже:

Статья 14. Решения о проведении переговоров и подписании международных договоров Республики Узбекистан.

Решения о проведении переговоров и подписании международных договоров Республики Узбекистан, если иными правовыми актами Республики Узбекистан не предусмотрен особый порядок:

- 1) в отношении договоров, заключенных от имени Республики Узбекистан - Президентом Республики Узбекистан;
- 2) в отношении договоров, заключенных от имени Правительства Республики Узбекистан - Кабинетом Министров Республики Узбекистан;
- 3) В отношении межведомственных международных договоров Республики Узбекистан - принимаются руководителями государственных органов Республики Узбекистан, к ведению которых относятся вопросы, регулируемые этими договорами, по согласованию с Кабинетом Министров Республики Узбекистан.

Статья 15. Свидетельство о полномочиях на ведение переговоров и подписание международных договоров Республики Узбекистан.

На основании решений, принятых в соответствии со статьей 14 настоящего Закона, полномочия на ведение переговоров и подписание

международных договоров подтверждаются Министром иностранных дел Республики Узбекистан путем выдачи доверенности.

Форма разрешительного знака утверждается Министерством иностранных дел Республики Узбекистан.

Статья 16. Проведение переговоров и подписание международных договоров Республики Узбекистан без согласования с властями.

Президент Республики Узбекистан действует от имени Республики Узбекистан как глава государства в международных отношениях, а также в соответствии с международным правом и Конституцией Республики Узбекистан ведет переговоры и подписывает международные договоры Республики Узбекистан, без подтверждения своих полномочий.

Премьер-министр Республики Узбекистан действует в международных отношениях от имени Кабинета Министров Республики Узбекистан, ведет переговоры и подписывает международные договоры от имени Правительства Республики Узбекистан.

Министр иностранных дел Республики Узбекистан вправе вести переговоры и подписывать международные договоры Республики Узбекистан без подтверждения своих полномочий в соответствии с характером своих функций и в соответствии с международным правом.

Глава дипломатического представительства Республики Узбекистан за границей или глава представительства Республики Узбекистан при международной организации или конференции вправе вести переговоры со страной пребывания в целях принятия текста международного договора Республики Узбекистан или в рамках этой международной организации или конференции без подтверждения своих полномочий.

Глава государственного органа Республики Узбекистан вправе вести переговоры и подписывать межведомственные международные договоры без подтверждения своих полномочий.

3.2. Поведение на переговорах и делегирование на переговорах

Разработка механизмов мирного разрешения конфликтов в политической и общественной жизни военными предприятиями осуществлялась в основном после Второй мировой войны.

Переговоры в основном используют процесс решения серьезных вопросов. Если возникшие проблемы можно решить на основании законодательства или иных нормативных документов, то в переговорах нет необходимости. Переговоры в основном необходимы для обсуждения проблемы, которая выгодна обеим сторонам, и принятия совместного решения.

В политике переговоры могут использоваться для продвижения убеждений, взглядов, идей. Такая ситуация была характерна для периода «холодной войны». В некоторых случаях переговоры могут быть использованы для разрешения конфликтов.

Для того чтобы вести переговоры, необходимо понимать его суть. Переговоры – это прежде всего совместная деятельность, направленная на решение проблемы. Обычно в переговорах участвуют два участника, интересы которых в целом совпадают, а частично и несовместимы. Каждое конкретное действие может иметь большую или меньшую долю уместности или неуместности. Такая ситуация возникает в любых переговорах. Существуют разные виды переговоров, и их можно разделить на две основные группы:

- Переговоры по штормовым и конфликтным ситуациям;
- Переговоры ведутся в рамках сотрудничества.

В бурных и конфликтных ситуациях возможны насилиственные действия на переговорах. Это накладывает особую ответственность на участников переговоров. В таких случаях сторонам необходима помочь сторонних посредников.

Слово «посредничество» происходит от латинского слова «*mediare*», что означает посредничество, вмешательство в цель примирения. Медиация – это принцип разрешения спора путем вступления сторон в свободные переговоры с участием беспристрастного лица – посредника, с целью достижения взаимопонимания и заключения соглашения, устраняющего конфликтную ситуацию.

Уровень переговоров варьируется в зависимости от того, сколько предприятий участвует, являются ли переговоры разовыми или текущими. Многосторонние переговоры имеют относительно сложную структуру. Насколько сложно принять взаимоприемлемое решение в таких переговорах, можно выделить три основных этапа этого процесса:

- подготовка к переговорам;
- передать их;

- анализ результатов переговоров и реализация достигнутых договоренностей.

Переговоры фактически начинаются до того, как стороны садятся за стол переговоров. Подготовка к переговорам включает в себя два взаимосвязанных действия. К ним относятся внешние вопросы и подготовка основной части переговоров, формирование делегаций по организационным вопросам, место встречи, время и повестка каждой встречи и т.д.

Разговор представителей предприятия во время переговоров – самое сложное и сложное, самое важное и ответственное, самое интересное и полезное на практике мероприятие.

Если представители предприятия не знают секретов проведения собеседования, в то же время работник, не ведущий отношений взаимовыгодного сотрудничества в стране, где он находится, не вправе считать себя представителем полноценное предприятие. Во многих случаях подготовленный документ может быть результатом личных бесед, встреч, дискуссий. В этом документе фиксируются и обобщаются активные аспекты деятельности предприятия.

Конкретные задачи интервью представителей предприятия вытекают из внешнеполитической программы предприятия, национальных интересов, специфики взаимодействия с иностранным предприятием.

Разговор представителей предприятия на переговорах концентрируется на следующих целях и направлениях:

- развитие политических, экономических, торговых, культурных и научных связей с предприятием, о котором ведутся переговоры, или со страной, где предприятие находится;

- описать внешнюю политику своего предприятия;

- стремление к развитию дружеских отношений с предприятием, о котором ведутся переговоры, или со страной, в которой оно находится;

- определить позиции предприятия или страны, где находится предприятие, по всем интересующим вопросам;

- углубленное изучение внешней и внутренней политики предприятия, о котором ведутся переговоры, или страны, в которой находится предприятие, политических, экономических и других процессов, происходящих в нем, иметь информацию о предприятии и общественных деятелях;

- постоянно информировать центр административного управления своего предприятия о деятельности и предложениях, направленных на развитие многосторонних отношений между оговариваемым предприятием или страной, где предприятие находится.

В качестве международно-правовой основы переговоров можно указать универсальные принципы. Потому что основные законы большинства стран опираются на эти принципы.

Отдельной конвенции, регулирующей институт переговоров, не существует. Только резолюция «Принципы и правила ведения международных переговоров», принятая 83-й пленарной сессией Генеральной Ассамблеи ООН 8 декабря 1998 г. и вступившая в силу 20 января 1999 г., имеет большое значение.

Известно, что переговоры носят скорее политический, чем юридический характер. При этом переговоры бывают в устной и письменной формах.

Также важны участники конференции, то есть кто будет участвовать в переговорном процессе. На заседаниях государственного уровня устанавливается, что полномочия делегирования предоставляются главе государства, главе правительства или органа иностранных дел. Страна, направляющая делегацию, определяет ее состав.

В состав должностных лиц конференции войдут такие должностные лица, как ее председатель, заместитель председателя, спикер каждого из комитетов конференции, председатель редакционной комиссии. При их избрании или назначении должен соблюдаться принцип общей географической справедливости.

Основные органы конференции будут состоять из пленума, главного комитета, редакционной комиссии, комиссии по рассмотрению полномочий, главных комиссий, вспомогательных органов и секретариата.

В соответствии со статьей 3 Венской конвенции о дипломатических сношениях 1961 года обязанности представительств в этом отношении заключаются в следующем:

- 1) наличие аккредитованного представителя предприятия в стране присутствия;
- 2) защита интересов аккредитованного предприятия и его граждан в рамках международного права;
- 3) вести переговоры со страной операции;

- 4) определять состояние и события в стране операции всеми законными способами и информировать о них свое правительство;
- 5) способствовать дружеским отношениям между двумя предприятиями.

Как указано в пункте 2 резолюции «Принципы и правила ведения международных переговоров», в соответствии с международным правом важно вести переговоры для достижения указанной цели, и сформулированы следующие ориентиры:

- переговоры должны вестись добросовестно;
- государствам следует учитывать важность обсуждаемых вопросов и насущные вопросы договаривающихся стран;
- все переговоры должны быть направлены на то, чтобы полностью соответствовать принципам и нормам международного права, включая положения Устава;
- государства должны придерживаться взаимно согласованных правил ведения переговоров;
- государствам следует поддерживать конструктивную атмосферу во время переговоров и стремиться воздерживаться от любого поведения, которое может подорвать развитие сотрудничества;
- государствам следует содействовать продолжению или завершению переговоров, исходя из первоначальных целей переговоров;
- государствам следует прилагать все усилия для продолжения взаимоприемлемых и справедливых отношений.

3.3. Важность переговорного процесса и чувство времени во время переговоров

Очень важно научить сотрудников «Чувствовать время» во время переговоров. Многократный взгляд на часы во время разговора может быть расценен как неуважение. Это действие обычно воспринимается как сигнал к завершению разговора. В некоторых случаях разговор может начаться в условиях, когда участники имеют противоположные политические взгляды. Однако, каковы бы ни были итоги умело организованной беседы представителей предприятия, она не может быть причиной ухудшения отношений. В процессе подготовки к интервью и предоставления информации интервьюеру необходимо очень осторожно реагировать на оценки, полученные от третьих лиц.

Запись разговора должна четко описывать его содержание. При необходимости представители компаний на практике используют

следующий метод: ФИО интервьюируемого, должность, дата проведения собеседования, продолжительность, по чьей инициативе проводится собеседование, отображается информация об участии переводчика.

Переписка между предприятиями также имеет долгую и богатую историю. Эта переписка, являющаяся формой внешней коммуникации между предприятиями, имеет специфическую структуру, язык и культуру. Документы переписки между предприятиями являются официальными документами, и выбор вида переписки имеет особое значение. Вид документа должен быть в соответствии с определенной церемонией. Потому что в этом надо исходить из содержания этого документа, овладеть техникой международной переписки, учитывать традиции страны, в которой находишься. На деловую переписку следует отвечать, поскольку отказ от ответа является формой негативного этикета.

Статья 5 Закона «О международных договорах Республики Узбекистан» (новая редакция от 3 апреля 2017 года) касается языка договоров и переговоров при заключении международных договоров, и данная статья представлена ниже:

Статья 5. Язык международного договора Республики Узбекистан.

Языком международного договора Республики Узбекистан является государственный язык Республики Узбекистан и язык другой договаривающейся стороны.

В качестве языка международного договора Республики Узбекистан может быть выбран иной язык по согласованию с другой договаривающейся стороной. В этом договоре указывается язык текста международного договора и определяется аутентичность и официальность его текста.

Проблема языка договоров имеет существующее практическое значение. Каждый язык описывает уникальность соответствующей правовой системы. Исходя из особенностей правовых систем, понятие или термин, используемые в договоре, могут пониматься по-разному.

Например, в англоязычных странах есть 2 термина, обозначающих разные виды обязательств: *Responsibility* и *Liability*.

Двусторонние договоры заключаются на языках обеих сторон. Оба текста имеют равную силу, точность и надежность. В случае несоответствия языков договор составляется на трех языках. Все тексты являются аутентичными, но в случае несоответствия приоритет имеет третий язык.

Например, договоры между Узбекистаном и Казахстаном заключаются на узбекском, казахском и русском языках. Все тексты являются подлинными. В соответствии с правовыми нормами в случаях несбалансированности приоритет отдается русскому языку.

Многосторонние контракты составляются на нескольких языках. Универсальные конвенции, принятые ООН, составлены на 6 официальных языках — английском, арабском, испанском, китайском, русском и французском.

Аутентичность текстов означает, что они в равной степени отражают содержание договора. Поэтому, согласно Венской конвенции о праве международных договоров 1969 г., в случае несоответствия «с учетом объекта и цели договора принимается во внимание тот смысл, с которым эти тексты наиболее удобно согласуются» (п. статью 33).

Несмотря на все трудности, связанные с текстами на разных языках, преемственность международной судебной практики вызывает процесс формирования единого языка, состоящего из общепризнанных понятий и норм международного права. Этот процесс имеет большое значение не только для международного права, но и для внутригосударственного права, которое все больше взаимодействует с международным правом.

В Венских конвенциях этому вопросу посвящена отдельная статья, и эта задача отличается не только своей сложностью, но и практической значимостью. Проблемы, связанные с текстами на разных языках, постоянно возникают не только в практике международного права, но и в практике внутригосударственного права государств.

Под «официальным текстом» уместно понимать термин «официальный перевод». Эти концепции означают, что аутентифицированные контракты были переведены на другие языки. Такие переводы могут осуществляться государствами, международными организациями или депозитариями в соответствии с Венскими конвенциями. (Статья 77 Венской конвенции о праве международных договоров 1969 г.).

Например, в Женевской конвенции 1949 года о защите жертв войны: «Настоящая Конвенция составлена на английском и французском языках. Оба текста аутентичны друг другу. Швейцарский федеральный совет предоставляет официальные переводы на русский и испанский языки...» - сказано в сообщении.

Переводы стран-участниц на свои языки также можно назвать официальными текстами. Статус официального текста регулирует внутреннюю и внешнюю политику государства. Исключения отмечаются в случае расхождений между первоначальным текстом договора и его переводом. Государство ратифицирует официальный текст, и этот текст является обязательным для всех его ведомств. Но эта ситуация не означает, что исходный текст следует отрицать.

В ходе интервью представителей предприятия, как эксперта, отражаются широкий кругозор, интеллигентность, внешнеполитическая компетентность, политические и профессиональные знания, подготовка и широкая наблюдательность.

Интервью с представителями предприятия – пик его деятельности в этой сфере. Этот разговор организован в форме диалога, без использования собранных данных. Поэтому в памяти представителя предприятия должно храниться бесчисленное количество свидетельств. Он должен знать следующую информацию:

- основные международные соглашения;
- правовая основа отношений со страной, где находится предприятие;
- международные отношения, международное право, история международного права;
- основные моменты мировой истории, истории своей страны, истории мирового искусства и истории страны, где находится предприятие;
- современное состояние культуры и искусства страны происхождения и страны, где находится предприятие.

Без знаний в этих областях невозможно наладить отношения с политическими деятелями, представителями предприятий, деятелями культуры и учеными.

При вызове представителя предприятия в МИД или иное ведомство, согласно общепринятой практике, неуместно спрашивать о будущем собеседовании, не сообщив о предполагаемой цели приглашения. К таким случаям нужно очень серьезно готовиться.

В заключение следует сказать, что проблема единообразного понимания международно-правовой терминологии путем нахождения общего «юридического языка» становится все более актуальной в функционировании международного права, а также во взаимодействии с внутренними законами и законами государств. состояние.

Постепенно правовые системы становятся богаче и ближе друг к другу. В международной практике наблюдается тенденция к использованию терминов. Это снижает возможность множественных интерпретаций. Это приводит к значительным результатам, несмотря на все трудности на этом пути.

3.4. Язык договора и переговоров и правила переговоров

Практика показывает, что одним из факторов, обеспечивающих успех беседы на переговорах, является учет вопросов и других конкретных вопросов, обсуждаемых со страной, где работает представительство предприятия, обращение внимания на уровень обсуждение. В то же время необходимо тщательно изучить ряд проблем двусторонних и международных отношений. Представитель предприятия, располагающий информацией по ряду вопросов, должен хорошо подготовиться к предстоящему визиту. При этом в ходе разговора он должен очень деликатно и лаконично отстаивать интересы своей компании.

Конкретное и внимательное отношение к людям, тактичность, вежливость и умение вести беседу – самые необходимые качества для представителя компании.

В любом разговоре представитель предприятия не должен критиковать внутреннюю и внешнюю политику правительства страны, где находится предприятие. При этом он должен уважать обычай и традиции страны и не высказывать негативное мнение о отдельных лицах. Такую критику или отношение можно расценивать как вмешательство во внутреннюю политику страны, где находится предприятие. Из международной практики известно, что представитель компании, выразивший критическое мнение, как указано выше, обычно объявляется «персоной нон грата». Также не рекомендуется, чтобы представитель предприятия критиковал правительство страны, в которой оно работает, или правительства третьих стран.

В некоторых случаях представители коалиционных сил и оппозиционных партий, не входящих в правительство, встречаются с представителем компании и склонны критиковать правительство. Иногда спрашивают мнение представителя предприятия о государственной политике. От ответа на такой вопрос лучше уйти. В разговорах с журналистами нужно быть очень осторожным. Потому что журналисты могут использовать показания состоявшейся с ним

беседы, даже если представители предприятия не давали им никакой информации.

Иногда интервьюер приглашает представителя компании для неформальной беседы. Этот метод используется для ослабления бдительности представителя предприятия. Но в таких случаях нужно быть очень осторожным.

В беседе представителей компании царит дух взаимного интереса. Каждый собеседник пытается получить неизвестную ему информацию или сообщение от своего партнера. Поэтому разговор должен быть двусторонним. Он может раскрыть всю информацию, не относящуюся к тайне компании.

Беседа, организованная представителем предприятия с представителем иностранного предприятия, может рассматриваться как внешнеполитическое мероприятие. На основании этого разговора в центр направляется телеграфная информация, в результате которой осуществляются необходимые оперативные мероприятия для центра и его предприятия.

Ричард Херок, исполнительный директор одной из ведущих финансовых компаний США, исходя из своего многолетнего опыта, подчеркнул, что для успешного заключения деловых контрактов во время переговоров необходимо соблюдать 10 правил. Ниже приведены эти 10 правил Ричарда Х. выражаются на языке:

"1. Терпеливо выслушивайте проблемы и мнения противоположной стороны в переговорах и старайтесь их понять. Худшие переговорщики, которых я встречал, имеют тенденцию доминировать в разговоре и предъявлять высокие требования к своей позиции. А лучшие переговорщики — это те, кто действительно слушает другую сторону, понимает их основные и насущные проблемы, а затем отвечает соответствующим образом. Постарайтесь понять, что важно для другой стороны, какие могут быть ограничения и где возможна гибкость. Избегайте говорить слишком много.

2. Будьте готовы к переговорам. Подготовка включает в себя ряд действий, таких как:

- Просмотрите веб-сайт вашей стороны в переговорах, пресс-релизы, статьи компании и тому подобное. Тщательно изучите и поймите бизнес вашего контрагента. Для этого рекомендуется поиск Google и linkedIn.

- Взгляните на человека, который ведет с вами переговоры от имени компании, с которой ведутся переговоры, и на его интересы из его биографии на сайте компании или с помощью поиска в Интернете.
- Просмотрите, как подобные сделки были заключены вашим контрагентом и их условия.

3. В переговорах ведите себя профессионально, так сообща, вежливо. Не будь грубым. Никто на самом деле не хочет иметь дело с грубым или оскорбительным человеком. Ведь даже после окончания переговоров вам, возможно, придется снова вести дела с этим человеком, или заключенная вами сделка может потребовать постоянного общения с представителем другой стороны. Установление долгосрочных отношений должно быть одной из главных целей переговоров.

4. Поймите динамику сделки. Понимание динамики сделки имеет решающее значение в любых переговорах. Так что будьте готовы определить следующее:

- Для кого сделка важнее?
- С какими временными ограничениями сталкивается другая сторона?
- Какие альтернативы есть у вас на противоположной стороне?
- Устраивает ли противную сторону ваша цена? Если да, то инициатива на вашей стороне.

5. Всегда проектируйте первую версию соглашения. Основной принцип почти любых переговоров заключается в том, что вы (или ваши юристы) должны подготовить первый проект предлагаемого контракта. Другая сторона не захочет вносить радикальные изменения в ваш документ (если только он не является абсурдно односторонним), и поэтому вы выиграли часть битвы, начав с предпочтаемых вами условий. Сказав это, вы хотите избежать начала переговоров со сделкой, на которую другая сторона никогда не согласится.

6. Будьте готовы «поиграть в покер» и прогуляться. Если вам не нравятся условия договора, вам следует начать «гулять». Будьте готовы иметь рыночные данные, чтобы подтвердить, почему ваше предложение является разумным, и будьте готовы «уйти», если вы столкнетесь с ультиматумом, с которым вы абсолютно не можете согласиться.

7. Избегайте плохой стратегии всегда уступать. Десять лет назад владельцы компании, в которой я работал, хотели продать свой бизнес. Генеральный директор был убежден, что нынешний покупатель —

идеальный покупатель, и хотел заключить с ним сделку. Но клиент продолжал выдвигать новые необоснованные требования, и генеральный директор продолжал надеяться, что эти требования когда-нибудь закончатся. И заказчик понял, что может и дальше просить необоснованные вещи, а генеральный директор всегда может эти требования удовлетворить.

Девять месяцев спустя, после 1 миллиона долларов судебных издержек, компания все еще не рассчиталась. Затем я взял на себя переговоры и сказал покупателю, что мы больше не заинтересованы в условиях, которые они предлагают, и что, если цена и условия сделки не улучшатся для нас значительно, мы откажемся от сделки. К тому времени покупатель потратил много времени на оплату юридических услуг и времени руководства, пытаясь самостоятельно заключить сделку, и они паниковали из-за перспективы проигрыша сделки. Так что они согласились на все, что я хотел, включая увеличение закупочной цены, и мы закрыли сделку за 45 дней. Суть заключалась в том, что если вы собираетесь принять условие, постарайтесь получить что-то взамен.

8. Помните, что время — враг многих сделок. Вы должны понимать, что чем дольше длится сделка, тем больше вероятность того, что произойдет что-то, что отменит ее. Поэтому реагируйте быстро, попросите юриста быстро передать документы и ускорьте подписание сделки. Однако это не означает, что вы должны торопиться в переговорном процессе и идти на уступки, на которые вам не нужно идти. Поймите, когда время может быть на вашей стороне или вашего настоящего врага.

9. Не пытайтесь изменить сделку перед вами, поэтому вместе не игнорируйте альтернативы. В большинстве случаев вам понадобятся альтернативы. Это улучшит вашу позицию на переговорах и позволит принять наилучшее решение о дальнейших действиях. Например, если вы продаете свою компанию, лучше иметь за столом несколько потенциальных участников торгов. Вы хотите избежать эксклюзивных переговоров с одним участником торгов, пока не придете к соглашению по лучшей цене и условиям.

Точно так же, если вы хотите купить продукт, арендовать офис или получить кредит для своего бизнеса, для вас лучше, если у вас есть альтернатива, а другая сторона знает, что у нее есть достойные конкуренты. Ведя переговоры с двумя или более сторонами

одновременно, часто можно добиться более выгодных цен или выгодных условий в договоре.

10. Не зацикливайтесь на одном вопросе. Иногда лучше отложить проблему на время. Обе стороны пытаются добиться прогресса по многим другим вопросам. Иногда творческое решение может прийти к вам после жарких переговоров.

11. Определите, кто принимает окончательное решение. Определите, какими полномочиями обладает другой человек, ведущий с вами переговоры. Он принимает окончательное решение? Недавно я провел серию долгих и безрезультатных переговоров с человеком, который настаивал на том, что у него нет полномочий соглашаться с рядом пунктов, по которым он вел переговоры. Он мог ответить «нет» на мои просьбы, но не мог даже ответить «да» мне. Мое решение (поскольку у меня были инвестиции) состояло в том, чтобы закончить разговор и сказать, что мне нужно вести переговоры с кем-то, кто уполномочен принимать решения и идти на уступки, чтобы мы могли добиться успеха.

12. Никогда не соглашайтесь на первое предложение. С другой стороны, принятие первого предложения часто является ошибкой. Например, если вы продаете свой дом и получаете предложение, подумайте о том, чтобы отказаться от более высокой цены или более выгодных условий (даже если других предложений нет). А покупатели ждут появления счетчика, потому что ждут, когда их первое предложение будет отклонено. Большинство покупателей уходят из комнаты при первом же предложении снизить цену как минимум на 5-15% в зависимости от ситуации. Встречные предложения и некоторые двусторонние переговоры, вероятно, приведут к тому, что обе стороны будут удовлетворены тем, что они получили наилучшую возможную сделку, и, таким образом, закроют сделку.

13. Задавайте уместные вопросы во время переговоров. Не бойтесь задавать много вопросов. Ответы могут быть информацией для переговоров. В зависимости от типа транзакции вы можете запросить:

- Это лучшая цена или предложение, которое мы можем получить?
- Как мы полагаем, что ваш продукт или решение подходит нам?
- Кто ваши конкуренты? Как их продукты сравниваются?
- Добавляются ли какие-то расходы к сделке? (Особенно полезный вопрос для автодилеров.)
- Как долго проходит сделка?

- Какую пользу принесет вам наше соглашение?
- Мы хотим избежать неразумных форм контрактов или неразумных юристов в вашем случае. Как мы можем это обеспечить?

14. Подготовьте письмо о намерениях или список условий контракта. Часто бывает полезно подготовить Письмо о намерениях или Лист условий, чтобы отразить ваше мнение об основных условиях сделки в соответствующее время. Это помогает ускорить урегулирование, сэкономить на судебных издержках и обеспечить продвижение сделки. Это более неформально и легче достичь соглашения, чем явное соглашение. Например, письма о намерениях часто готовятся и обсуждаются в связи со слияниями и поглощениями (см. Переговоры о намерениях). И вот несколько хороших примеров, которые помогут вам создать такой документ:

- Письмо о намерениях для совместного предприятия
- Условия аренды офисного помещения
- Паспорт капитала предприятия
- Условия инвестирования со стороны стратегического инвестора
- Удобный для продавца список условий для продажи компании
- Дружественное к покупателю письмо о покупке

15. Воспользуйтесь помощью лучших финансовых консультантов и юристов. Если это крупная или сложная сделка, вам понадобится реальный опыт, который поможет вам вести переговоры и закрыть сделку. Например, если вы продаете свою собственную компанию, вы, как правило, захотите нанять инвестиционного банкира, который знает вашу отрасль и имеет связи с потенциальными покупателями. Если вы совершаете сделку с недвижимостью, вам нужен опытный адвокат по недвижимости, который работал в этой области и занимался многими сделками.

Контрольные вопросы:

1. Что вы подразумеваете под многосторонними и двусторонними соглашениями по политическим вопросам ?
2. Что является предметом межпредпринимательских взаимных соглашений?
3. Что вы понимаете под организационными вопросами встреч представителей компаний?
4. Объясните особенности деловых соглашений !
5. Порядок проведения международных конференций загораться!

6. Расскажите о концепции посредника в международных переговорах.

IV ГЛАВА. ДОГОВОР НА МЕЖДУНАРОДНУЮ ПРОДАЖУ ТОВАРОВ

- 4.1. Правовое регулирование договоров международной купли-продажи
- 4.2. Венская конвенция 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров
- 4.3. Правила подписания международных деловых контрактов в соответствии с Конвенциями ООН
- 4.4. Общие правила об ответственности и ответственности продавца и покупателя в международной торговле товарами

4.1. Правовое регулирование договоров международной купли-продажи

Как писал Адам Смит в 1776 году в своей книге «Богатство народов», «Богатство народов» констатировало, что открытость международного рынка и открытая экономическая политика стран и простота обмена товарами выгодны только и только для самих стран, поэтому в совокупности такое положение приводит к развитию внешней торговли стран. И это мнение признали все экономисты, жившие с того времени.

Международный обмен товарами, развитие внешнеэкономической деятельности, в свою очередь, требует решения некоторых препятствий и проблем. С этой точки зрения стало развиваться международное законодательство, регулирующее международные экономические отношения.

Существуют две основные формы международного права:

1. Международные соглашения
2. Решения международных организаций

Под международными соглашениями понимаются конвенции, концепции, резолюции, уставы, акты и т.п., принятые соответствующими органами ООН или других международных организаций.

Решения международных организаций также являются источником права международной торговли. Например, к таким

документам относятся решения Совета Европейского Сообщества (ЕС) для государств-членов и решения Совета Содружества Независимых Государств (Совета глав государств, Совета глав правительств) для стран СНГ.

Споры, связанные с нарушением пунктов международных хозяйственных договоров, разрешаются тремя различными способами:

- материальные и юридические
- столкновение
- международное соглашение

Как было отмечено выше, исходя из сущности международных хозяйственных договоров, к данным международным частноправовым отношениям относятся материальные, коллизионные и международно-договорные методы регулирования.

Несмотря на различия между всеми тремя способами, не вызывает сомнений, что заключение и исполнение внешнеторговых договоров представляет собой сложную правовую процедуру, состоящую из взаимодействующих и взаимосвязанных норм международных и национальных правовых источников.

Метод материально-правового регулирования внешнеторговых договоров заключается в непосредственном применении к сделке правовых норм, призванных регулировать частноправовые отношения, без поиска применимого права.

Материально-правовые нормы состоят из одних и тех же норм по своему содержанию и обеспечивают прямое регулирование международных частных отношений, то есть этих отношений непосредственно, без участия коллизионных норм.

С помощью материально-правовых норм устанавливается стабильность в регулировании межгосударственных имущественно-экономических отношений, облегчается определение правового положения физических и юридических лиц разных государств, определение оснований и размера ответственности за правонарушение, совершенное им.

Унификация положений, характерных для материальных правовых норм, дает возможность специального регулирования отношений в определенной сфере, предусмотренных международными договорами. Для обеспечения такого единообразия приняты специальные конвенции по некоторым вопросам. Например, в 1929 году по соглашению, подписанному в Варшаве, была принята Конвенция об унификации некоторых правил международных

воздушных перевозок. В эту Конвенцию были внесены поправки Протоколом, заключенным в Гааге 28 сентября 1955 года. Республика Узбекистан присоединилась к этим документам 27 декабря 1996 года.

В качестве источника международного частного права в Республике Узбекистан также приняты законы, имеющие материально-правовое значение и направленные на регулирование отношений, возникающих в отдельных сферах социально-экономической жизни. К ним относится Закон «О внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан», утвержденный в новой редакции 26 мая 2000 года, в котором предусмотрены общие правила.

Настоящий Закон определяет международное экономическое и финансовое сотрудничество, внешнеэкономическую деятельность, привлечение иностранных инвестиций, инвестиционную деятельность за пределами Республики Узбекистан в качестве основных направлений внешнеэкономической деятельности. Статьей 2 Закона установлено, что осуществление внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан регулируется законами внутреннего государства, а также международными договорами Узбекистана.

Споры, возникающие при осуществлении внешнеэкономической деятельности, разрешаются в порядке, предусмотренном договором. При отсутствии в договоре положений, регулирующих порядок разрешения споров, применимое право и место урегулирования определяются в соответствии с общепризнанными нормами международного частного права (статья 30)².

В соответствии с Законом о Центральном банке Республики Узбекистан (новая редакция), принятым 11 ноября 2019 года, Центральный банк вправе заключать соглашения о сотрудничестве с национальными и иностранными органами по обмену информацией, связанной с осуществлением контрольные задания³.

Закон «Об инвестициях и инвестиционной деятельности», принятый 25 декабря 2019 года, также содержит положения об отношениях с иностранными элементами. Согласно статье 2 Закона, если международным договором Республики Узбекистан установлены иные положения, чем те, которые предусмотрены законодательством

² Вестник Олий Мажлиса Республики Узбекистан, 2000 г., № 5-6, ст. 148 .

³ Национальная база правовых документов, 11.12.2019, № 03/19/582/4014.

Республики Узбекистан об инвестициях и инвестиционной деятельности, применяются положения международного договора⁴.

Вышеупомянутые внутригосударственные законы и международные договоры Узбекистана об отношениях, являющиеся предметом этих законов, непосредственно регулируют сложные отношения с иностранными элементами как материально-правовой способ.

К таким сложным отношениям могут быть непосредственно применены законы внутригосударственного государства, если они не предусматривают иных положений, чем в международных договорах. Здесь учитывается верховенство международных договоров в регулировании отношений с иностранными элементами и предполагается его прямое, то есть прямое применение. Превосходство материально-правового метода регулирования внешнеэкономических отношений, осложненных иностранными элементами, можно объяснить следующим образом:

а) созданные для применения этого метода материально-правовые нормы ориентированы на непосредственное регулирование гражданско-правовых отношений, связанных с внешнеэкономическими сделками, по своему содержанию. Посредством этого метода предусматривается регулирование с помощью правил, соответствующих характеристикам особых отношений, полностью охватывающих эти отношения и точно им подобных.

В таком регулировании, как и в коллизионном методе, отсутствует отсылка к положениям, закрепленным в законодательстве той или иной страны, вопрос решается непосредственно на основании материально-правовой нормы, а в очень редких случаях устанавливается как общую норму для полного регулирования гражданских и иных отношений.

б) Преимущество материальных правовых норм состоит в том, что использование основанного на них метода прямого регулирования создает более удобную для участников внешнеторговых отношений ясность, т. е. заранее известно, какую норму следует использовать для решения вопроса для них и органов,⁵ их реализующих.

⁴ Национальная база правовых документов, 26.12.2019, № 03/19/598/4221 .

⁵ Суздалева А.Д. Механизм правового регулирования отношений собственности, осложненных иностранным элементом. *Наука и образование: экономика и экономика; предпринимательство; право и управление* , (9), 2019. стр . 63-66.

Например, Соглашение об общих условиях и порядке поддержки развития производственной кооперации предприятий и отраслей стран, входящих в Содружество Независимых Государств, подписанное в Ашхабаде 23 декабря 1993 года, ратифицировано Республикой Узбекистан 6 мая 1994 года. Таким образом, условия настоящего Соглашения вступили в силу для Узбекистана с этой даты. Условия, оговоренные в настоящем Соглашении, взаимно согласованы и известны заранее. Поэтому отношения сторон Соглашения осуществляются на основе метода прямого регулирования без использования коллизионного метода.

в) Применение метода прямого регулирования при составлении норм материального права не позволяет ориентировать договор на односторонние интересы при определении норм правового регулирования, в отличие от метода коллизии, поскольку права и обязанности, составляющие его содержание, а также правила, регулирующие отношения его сторон, оговариваются заранее и будут определены⁶.

При урегулировании коллизионным методом интересы обеих сторон не всегда могут быть учтены⁷. Этот вопрос можно частично решить, если противоречащие нормы создаются путем заключения международного договора, но найти решение до конца сложно, противоречия во внутренних законах двух и более стран не прекращаются. Переход к методу прямого регулирования отношений путем заключения международных договоров по важным экономическим вопросам создает основу для унификации материальных и правовых норм.

Единого подхода к тому, как материальные правовые нормы применяются или влияют на отношения в сфере коллизионного права, не существует.

По правовой системе романо-германских стран срок исковой давности оценивается как институт материального права. Аналогичная оценка содержится в главе 12 Гражданского кодекса Узбекистана. Нормы материального права этих стран признают наличие противоречащих норм по вопросу о сроках исковой давности, и допускается применение законодательства Узбекистана и

⁶ Новикова, Т.В. Коллизионный и материально-правовой методы международного частного права: соотношение и взаимодействие. *Вестник Томского государственного университета. Верно*, (32). 2019

⁷ Кусевалов, СИ. Ответственный редактор, стр.22. 2019

законодательства иностранных государств относительно сроков исковой давности в соответствии с коллизионной нормой.

Но в англо-саксонских правовых системах срок исковой давности является не материальным, а процессуальным институтом⁸. В результате такой оценки вопрос об исковой давности выводится из-под действия коллизионной нормы и предполагается, что решение об исковой давности находится на усмотрении страны, рассматривающей судебное дело.

Рассматривая срок давности как институт процессуального права, возникает вопрос о том, следует ли применять срок исковой давности в суде Узбекистана. В соответствии со статьей 1183 Гражданского кодекса Республики Узбекистан срок действия определяется правом страны, по которому регулируются соответствующие отношения. Поэтому в данной статье следует коллизионное правило, предполагается, что при определении срока исковых требований будут учитываться не только положения главы 12 Гражданского кодекса Республики Узбекистан, но и любые, в том числе нормы английского права. применяться.

Кроме того, в сфере внешней торговли отсутствие материально-правовых норм, координирующих эту сферу, вызывает необходимость применения противоречивых норм и оказывает определенное негативное влияние на развитие международной торговли.

17 декабря 1966 года резолюция Генеральной Ассамблеи ООН № 2205 «О международной торговле разных стран» констатирует, что различия в законодательстве разных стран являются одним из главных препятствий на пути развития международной торговли⁹. Разнообразие различий между национальными законами разных стран создает противоречивые нормы по этим вопросам.

В современных условиях большинство стран пошли по пути расширения сферы применения одних и тех же материально-правовых норм. Но охватить все вопросы международных социально-экономических отношений путем унификации невозможно, она имеет определенный предел.

Во многих случаях применение коллизионных норм в отношениях, основанных на внешнеторговых договорах, дает

⁸ Д., Чешир, П. Норт, Международное частное право/Пер. Английский С.Н. Андрианова. 1982. - 123 с.

⁹ ⁹ Международное торговое право. Учебное пособие / Под ред. В. Ф. Попондопуло. - М.: Омега-Л, 2005. - 322 с.

эффективные результаты, равно как и невозможно не применять коллизионные нормы, исходя из особенностей этих отношений.

Необходимость регулирования на основе коллизионного метода проявляется в следующем: **в-первых**, использование материально-правовых норм в качестве дополнительной нормы регулирования отношений, оставшихся открытыми без регулирования в процессе унификации; **в-вторых**, регулировать отношения, возникающие в отдельных сферах международного сотрудничества, и применять их в качестве основного правила при их осуществлении; **в-третьих**, регулировать отношения, когда по тем или иным причинам возникают трудности с применением материальных правовых норм и их применением.

Коллизионная норма обычно ссылается и ссылается на материальные нормы правовой системы соответствующего государства при решении вопросов, связанных с конкретным внешнеторговым договором, но не решает вопрос сама по себе. Поэтому можно однозначно сказать, что в связи с тем, что коллизионные нормы относятся к соответствующему государственному законодательству, она может быть использована только в совокупности с другими материально-правовыми нормами, на которые делается ссылка, т.е. законодательными нормами, регулирующими данный вопрос¹⁰.

Коллизионные нормы – это нормы, указывающие, право какого государства следует применять к гражданским, семейным, трудовым и иным международным правоотношениям. Такие нормы являются частью коллизионного права. При возникновении таких правоотношений вопрос о применении к этим правоотношениям национального права этой страны или иностранного права решается судом перед другим государственным органом. Узбекистан В 6-м разделе ФК изложены общие правила применения норм международного частного права в отношении гражданско-правовых отношений, физических и юридических лиц, личных имущественных прав, интеллектуальных договоров, представительства, срока исковой давности, вещных прав, договорных и неимущественных прав, договорных обязательств и коллизионного права. По их мнению, физическое лицо является гражданином любой страны, закон этой страны является его личным законом. Если лицо имеет два и более

¹⁰ Калиничева Ю.А. Коллизия коллизионных норм в международном частном праве. Актуальные проблемы российского права и законодательства (с. 152-154). 2019.

гражданства, личным законом для него является право той страны, с которой страной он наиболее органично связан. Право страны, в которой постоянно проживает лицо без гражданства, является его личным законом. Правоспособность и дееспособность физического лица определяется его личным законом. Иностранные граждане и лица без гражданства являются гражданами Республики Узбекистан. в своей дееспособности он пользуется ею наравне с гражданами Республики Узбекистан. За исключением случаев, установленных законодательством Республики Пакистан или международными договорами (статьи 1168 - 1169 СК).

В юридической литературе существует несколько взглядов ученых, направленных на уточнение значения коллизионных норм. В частности, по мнению И. С. Перетерского и С. Б. Крылова, коллизионное право регулируется¹¹ не независимо от решения тех или иных вопросов, а вместе с источником права, к которому оно относится. М. М. Богуславский, говоря о значении коллизионного права в современном международном частном праве, эта правовая норма не только ориентирует практикующего юриста на конкретную правовую систему, но и помогает искать соответствующее право для регулирования правоотношений¹².

М. М. Богуславский говорил о роли коллизионных норм в современном международном частном праве и подчеркивает, что данная правовая норма относится не только к определенной правовой системе, но и находит наиболее удобное право для регулирования рассматриваемых правоотношений¹³.

Но существуют и противоположные мнения относительно этих мнений, по мнению Г. К. Матвеева, «Коллизионные нормы нельзя считать регулирующими гражданские отношения, осложненные иностранным элементом, потому что их функция состоит в отнесении к определенной правовой системе. Все дальнейшее регулирование этих отношений создается через правила материальных норм этой системы.¹⁴»

¹¹ Перетерский И.С., Крылов С.Б. Международное частное право. — Москва.: 1959. — С.11.

¹² Богуславский М. М. Международное частное право: практика / М. М. Богуславский. — 3-е изд., перераб. я доп. — М. : Норма : ИНФРА-М, 2012. - 400 с.

¹³ Богуславский М. М. _ Международное частное право : практика / М. М. _ Богуславский . — 3-е изд., перераб. я доп. — М. : Норма : ИНФРА-М, 2012. - 400 с.

¹⁴ Матвеев Г.К., 1992. Экономическая реформа и кодификация гражданского законодательства: К истории многолетней дискуссии. Государство и право, (5), с.50-55.

По общему правилу права и обязанности субъектов права международной торговли определяются в заключаемом ими договоре и в согласованном порядке по праву выбранного государства.

Соответственно, в Гражданском кодексе Республики Узбекистан мы можем наблюдать обязательные противоречащие друг другу нормы в статьях, применяющих нормы международного частного права к гражданско-правовым отношениям. В частности, в качестве примеров можно привести правоспособность юридического лица (статья 1176), право, применимое к месту заключения договора (статья 1189), право, применимое к правопреемству (статья 1187) и другие статьи.

В качестве общих противоречащих положений, применимых к отношениям, связанным с внешнеторговыми сделками, можно указать следующие:

lex personalis - гражданский закон, закон национальности юридического лица, закон места жительства или личный закон сторон правоотношения;

lex rei sitae – право местонахождения имущества;

lex loci actus — право места совершения деяния, при заключении договоров — в юридических и неправовых действиях;

lex loci activitatis – закон реализации деятельности;

lex fori — закон суда, разрешающего спор (третейского или арбитражного);

Применение коллизионных норм принципиально отличается от применения национальных правовых норм в правовом регулировании отношений, возникающих из внешнеторговых договоров. В связи с тем, что противоречащие друг другу нормы отражают особенности правовых систем разных стран, их применение к соответствующим отношениям затруднено.

По механизму применения коллизионной нормы необходимо указать две правовые стадии. В частности, **на первом этапе** необходимо определить, применяется ли коллизионная норма или нет, и о каком праве государства идет речь. На этом этапе происходит взаимность, юридическая классификация, повторное обращение и ссылка на право третьей страны. После положительного разрешения предусмотренного спорного вопроса применяется **вторая стадия** закона, относящаяся к коллизионной норме. На данном этапе могут применяться прямые материальные нормы или нормы иностранного права.

4.2. Венская конвенция 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров

Известно, что внешнеэкономические операции, в том числе международные хозяйствственные договоры, регулируются международными договорами, международными обычаями и актами международных организаций.

Конвенция об ограничении требований по договорам международной купли-продажи товаров была подписана в Нью-Йорке в 1974 году. Конвенция «О сроках исковой давности в договорах международной купли-продажи товаров» была принята в 1980 году на Международной Венской дипломатической конвенции, тогда же был подписан и протокол, дополняющий ее положениями об исковой давности. В результате Конвенция об исковой давности 1974 года была гармонизирована с Международной конвенцией о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года.

Конвенция «О договорах международной купли-продажи товаров» была принята 11 апреля 1980 года на Конференции ООН по международной купле-продаже товаров, в которой приняли участие представители 62 стран. Затем вступил в силу 1 января 1988 г. Венскую конвенцию, принятую 1 июля 1964 года, можно назвать преемницей двух Гаагских конвенций «О международной купле-продаже товаров» и «О заключении договоров международной купли-продажи товаров», которые были первыми и эффективный опыт обобщения правовых норм в международной торговле. В настоящее время к Венской конвенции присоединились 85 стран. В том числе Узбекистан также присоединился к данной конвенции на основании решения Олий Мажлиса Республики Узбекистан от 30 августа 1996 года № 294-І «О присоединении к Конвенции Организации Объединенных Наций о международной торговле товарами». А для Узбекистана эта конвенция вступила в силу 1 декабря 1997 года. Венская конвенция состоит из 4 разделов, 101 статьи. Содержание конвенции следующее:

1. Области применения и общие правила
2. Правила заключения договора
3. Торговля товарами
4. Окончательные правила

Согласно части 2 статьи 17 Конституции Узбекистана, являющейся правовой основой независимости, «Республика может образовывать союзы, входить в содружества и другие межгосударственные образования и выходить из них в целях обеспечения высших

интересов, благосостояния и безопасности государства и народа». Это правило свидетельствует о том, что основным содержанием внешней политики нашей республики является обеспечение блага и интересов народа, и что наша страна готова для этого устанавливать отношения с другими странами. Такие отношения имеют не только политическое, но и экономическое значение. Хозяйственное значение имеют отношения, связанные с созданием государствами совместных предприятий, размещением инвестиций и кредитов, торговлей товарами, выполнением научных исследований по соответствующим проектам на основе объявления грантов. Эти отношения регулируются международным частным правом и нормами права международной торговли, которые являются важной его отраслью.

Гражданский кодекс Республики Узбекистан имеет особое значение в регулировании торговых отношений. Гражданский кодекс играет важную роль в регулировании общественных отношений, и нормы гражданского права не должны противоречить его содержанию. Вместе с кодифицированными нормативными документами они являются источниками гражданского права и представляют собой специальные законы, регулирующие отдельные общественные отношения, считающиеся предметом гражданского права.

В отличие от внутренних нормативных актов, международное соглашение представляет собой соглашение государств о содержании договорных норм (т. е. текста договора) и признание этих норм в качестве юридически обязательных для государств-участников договора.

Если содержание договора не требует создания государственных внутренних актов для его применения, непосредственно применяются нормы международного договора. При этом к числу признаков, не позволяющих прямо использовать нормы международных договоров Республики Узбекистан, относятся указания о внесении странами-участниками изменений в свои внутригосударственные правовые документы, о которых говорится в договоре. Соотношение юридической силы международных договоров Республики Узбекистан зависит от ряда факторов:

- 1) От уровня принятия соглашения (межгосударственного, межправительственного, межведомственного);
- 2) От формы согласия (ратификация, принятие, присоединение и т.п.);

3) От способа реализации договора (факультативного или обязательного). Он имеет преимущественную силу перед международными договорами Республики Узбекистан, постановлениями Правительства Республики Узбекистан, указами Президента Республики Узбекистан, а также актами органов исполнительной власти. Межведомственные международные договоры, регулирующие гражданские отношения Республики Узбекистан, имеют приоритет только перед этими ведомственными актами.

Комментируя статью 90 Венской конвенции о международной торговле товарами 1980 г., российский юрист М. Г. Розенберг отмечает, что эта Конвенция не влияет на исполнение других международных договоров, участниками которых являются эти страны.

Поэтому, если международный хозяйственный договор относится к сфере применения Венской конвенции и любого двустороннего соглашения или соглашения о сотрудничестве между странами СНГ, то используется этот документ.

Статья 90 Венской конвенции 1980 года и Закон Республики Узбекистан «О международных договорах» относятся к ГК Республики Узбекистан и гласят, что понятие «международный договор» относится только к ратифицированным договорам.

Однако стоит отметить, что вопрос о взаимности международных соглашений не является абсолютным. Например, в Решении Республики Узбекистан «О применении международных договоров к арбитражным делам» сказано: «Суд учитывает, что двусторонний международный договор считается специальным нормативным актом в отношении многосторонних договоров территориального и общий характер». Таким образом, специальный нормативный акт имеет приоритет перед общим актом.

В Законе Республики Узбекистан «О международных договорах» иерархия соразмерности относительно юридической силы международных договоров относится только к соотношению юридической силы международных договоров по отношению к нормативным актам Узбекистана. Тот факт, что ратифицированный международный договор имеет приоритет над решением Правительства Республики Узбекистан, не означает, что ратифицированный международный договор имеет преимущественную силу перед межправительственным

международным договором. Такой подход можно рассматривать как приданье слишком широкому смыслу закону.

Среди международных договоров, участником которых является Узбекистан, ратифицированные имеют высшую юридическую силу. Однако на основании Конституции Республики Узбекистан и Закона «О международных договорах» можно сказать, что правило приоритета норм международных договоров над нормами законов Республики Узбекистан касается только к международным договорам, ратифицированным и официально объявленным в Республике Узбекистан, правило о применении норм международных договоров к внутригосударственным отношениям, оснований не применять нет, именно потому, что согласие на выполнение этих договоров дано в форме, отличной от ратификации.

Когда используются международные соглашения, судьи и стороны отношений сталкиваются с необходимостью их толкования. В этом случае необходимо использовать средства толкования, предусмотренные международным правом, прежде всего Венской конвенцией о международных договорах 1969 г. (статьи 31-33). Основным средством толкования является текст самого договора (включая преамбулу, приложения и дополнительные соглашения и документы, относящиеся к договору). Следующим добровольным соглашением сторон относительно использования комментария к договору или его положениям являются «Добровольные соответствующие нормы международного права». Для уточнения планов сторон можно обратиться к дополнительным средствам толкования, в том числе к подготовительным документам и ситуациям, используемым при заключении договора.

Большинство договоров, регулирующих гражданско-правовые отношения, содержат положения о толковании. Например, статья 7, пункт 1 Венской конвенции гласит: «При толковании настоящей Конвенции и обеспечении ее международного характера и единобразия в ее применении в первую очередь принимается во внимание необходимость обеспечения справедливости в международной торговле». Статья 6 Конвенции о международном финансовом лизинге, принятая в 1988 г., и статья 4 Конвенции о международных переводных и простых векселях 1988 г. содержат одни и те же положения.

Определенные проблемы также возникают при толковании и использовании многоязычных договоров. При этом должны

соблюдаются следующие правила: правило максимального использования текстов договоров на разных языках, правило установления общего смысла, отраженного в текстах на разных языках. Например, непросто понять простое значение фразы «Коммерческое предприятие, созданное в разных странах» в статье 1 Венской конвенции 1980 года без ссылки на ее простое содержание на английском языке. В результате толкования данного понятия можно будет понять, что речь идет не о предприятии, выступающем в качестве хозяйствующего субъекта или об объектах гражданских прав, а о постоянных сторонах, призванных осуществлять единство труда.

4.3. Правила подписания международных деловых контрактов в соответствии с Конвенциями ООН

Мандат Конвенций ООН (ЮНСИТРАЛ) предусматривает уравнивание и унификацию прав международной торговли. Основной целью унификации прав международной торговли является уменьшение правового вмешательства в международные торговые отношения. 17 декабря 1966 года Генеральная Ассамблея ООН учредила международную организацию ЮНСИТРАЛ (Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, ЮНСИТРАЛ). Основной целью деятельности этой организации является разработка правовых документов и концепций, регулирующих торгово-экономические отношения между странами-членами ООН, а также унификация норм международной торговли. Штаб-квартира организации ЮНСИТРАЛ находится в Вене, столице Австрии, и в ее состав входят 36 стран-членов мира и почти столько же стран-наблюдателей.

Многие документы были разработаны организацией ЮНСИТРАЛ за время ее деятельности. К ним относятся конвенции, правила и типовые законы. Примеры таких документов включают:

- Нью-Йоркская конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров, принятая Организацией Объединенных Наций в 1974 году;
- В 1976 году был разработан Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ;
- Гамбургская конвенция о морской перевозке грузов 1978 года;
- Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года;

- «Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном коммерческом арбитраже» (Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном коммерческом арбитраже) 1985 г.;
- В 1987 г. «Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по составлению международных контрактов на строительство промышленных сооружений» (ЮНСИТРАЛ Юридическое руководство по составлению международных контрактов на строительство промышленных сооружений);
- 2014 году «Маврикийская конвенция о прозрачности» (Конвенция Организации Объединенных Наций о прозрачности в арбитраже между инвесторами и государством на основе договоров).

Гамбургская конвенция о морской перевозке грузов, также известная как Гамбургские правила, которая является основным международно-правовым документом по морской перевозке грузов, регулирует международные коносаменты.

Подготовка единственного действующего нормативного документа, регулирующего международную торговлю товарами, была начата в 1930 году UNIDRUA в Риме. После длительного перерыва, вызванного ситуацией, вызванной Второй мировой войной, этот проект был возрожден в 1964 г. на дипломатической конференции в Гааге, и были приняты две конвенции «О международной купле-продаже товаров» и «О заключении договоров о международной купле-продаже товаров». Продажа товаров».

После подписания этих двух конвенций против них стало высказываться много негативных мнений. Для устранения возникающих недоразумений ЮНСИТРАЛ решила изучить эти две конвенции. Цель поправок – определить, могут ли эти два нормативных документа быть широко признаны странами с разными правовыми и социально-экономическими системами. В результате этих исследований 11 апреля 1980 г. на дипломатической конференции ООН была принята Венская конвенция о международной торговле товарами. 31 января 1988 г. число участников Конвенции увеличилось еще до четырех стран, которыми стали Австрия, Мексика, Финляндия и Швеция. Конвенция состоит из четырех основных разделов. Первая часть охватывает области применения Конвенции и состоит из общих положений. Вторая часть состоит из правовых норм, регулирующих заключение договоров купли-продажи товаров на международном уровне. В третьем разделе рассматриваются обязанности и права продавцов и покупателей.

Сфера применения и общие положения Конвенции. Сфера деятельности ООН по международной торговле товарами отражены в первых шести статьях Конвенции. Конвенция определяет, что входит в сферу применения, а что нет. В частности, в статье 3 устанавливаются два существующих различия между договорами купли-продажи и договорами на оказание услуг. Договор поставки товаров, предназначенных для переработки или производства, считается договором купли-продажи только в том случае, если сторона, заказывающая товары, не принимает на себя обязательства по поставке материалов, важных для подготовки или переработки продукции.

Во многих странах все стороны торговых отношений регулируются специальными правовыми и правовыми нормами.

В ряде статей, например в статье 4, предмет Конвенции ограничивается вопросами, связанными с заключением договора, а также правами и обязанностями продавца и покупателя, вытекающими из договора. В частности, в Конвенции не урегулированы проблемы, возникающие в части срока действия договора, права собственности на проданный товар или обязанностей продавца в случае физического повреждения товара.

Конвенция не устанавливает каких-либо конкретных требований относительно формы договора купли-продажи. В частности, статья 11 гласит, что для заключения договора не требуется никакого письменного согласия. В то же время, если в договор включено положение о том, что он должен быть зафиксирован в письменной форме, в статье 29 указано, что в иных случаях договор не может быть расторгнут или изменен на основании согласия.

Вторая часть Конвенции касается ряда вопросов, возникающих при заключении договора сторонами оферты и акцепта. Если заключение договора осуществляется таким образом, то акцепт оферты считается заключенным.

Для того чтобы предложение заключить договор стало офертой, оно должно быть направлено одному или нескольким конкретным лицам и должно быть четко определено. Когда в договоре указаны наименование товара или количество и цена товара, оferта считается определенной.

Обязательства продавца. Конвенция уточняет правила обязательства продавца, связанные с качеством товара в соответствии

с правовыми нормами. Вообще говоря, продавец должен поставить товар в количестве, качестве и упаковке, согласованных в договоре.

В Конвенции о качестве товара уточнено, что есть Положение об обязанности покупателя проверить и осмотреть товар. Когда покупатель замечает аспекты товара, не соответствующие договору, он должен предупредить об этом. После получения просроченного товара покупатель должен написать письменное уведомление не позднее двух дней.

Определение качества товара в договоре международной купли-продажи означает установление характеристики качества товара на основании спроса покупателя. Выбор качества товара осуществляется на основании его описания и практики международной торговли, а также на основании других условий.

4.4. Общие правила об ответственности и ответственности продавца и покупателя в международной торговле товарами

В случае нарушения условий договора продавцом определяются его средства правовой защиты и обязанности. Права продавца устанавливаются в связи с обязанностями покупателя. Это облегчает применение и понимание Конвенции.

Общая структура средств правовой защиты одинакова в обоих случаях. Если все указанные условия договора не соблюдены полностью, потерпевшая сторона может потребовать возмещения ущерба от другой стороны или расторжения договора. Также покупатель имеет право на снижение цены при приемке товара, не соответствующего условиям договора.

Заключение международных контрактов, в отличие от заключения внутрироссийских, требует специальных знаний, умений и знаний об особенностях внешнеэкономических отношений, что в конечном итоге помогает предпринимателям, осуществляющим внешнеэкономическую деятельность, находить решения часто возникающих вопросов при заключении международных договоров купли-продажи...

При заключении международных договоров предпринимателям и деловым людям пригодятся упомянутые выше юридические документы ООН.

В большинстве торговых сделок, осуществляемых внутри страны, когда товары продаются за границу, продавец-экспортёр и покупатель-импортёр, возможно, ранее не работали вместе или могут ничего не

знать друг о друге или о национальной правовой системе другой стороны. Кроме того, экспортёру будут неизвестны:

1. Есть ли кредит у покупателя?
2. Партнера -покупателя?
3. Есть ли платежи политики валютного контроля стран?
4. Каков риск, если платежи разрешены в валюте покупателя?
5. Какие задержки могут возникнуть, даже если вы ожидаете оплаты от покупателя?

Кроме того, импортёру будут неизвестны :

1. Доставляет ли продавец товар при предоплате?
2. Соответствуют ли количество и качество поставляемого товара договоренностям в договоре?
3. Доставляет ли перевозчик товар с надлежащей страховкой?
4. Товар не поврежден при транспортировке?
5. Предоставляет ли продавец полную документацию на товар, чтобы покупатель мог очистить товар от таможни?
6. Предоставляет ли продавец достаточные документы (например, сертификаты страны изготовления товара, медицинские и другие виды справок) по экспортному контролю и таможенной цене импортного товара?
7. Каковы возможные задержки в получении или использовании товаров в месте нахождения импортёра?

Если стороны не знакомы друг с другом, иногда возникают серьезные, если не необратимые риски. Поскольку продавец и покупатель находятся в разных странах, они не могут одновременно обменивать товар на деньги без участия третьего лица. Среди методов международных платежей: аккредитив, инкассо, банковские переводы или другие методы, заключение документально оформленного торгового соглашения, как передать эти основные риски третьей стороне. Потому что у третьих лиц есть специальные знания и опыт, и они могут снизить вышеуказанные риски.

Третьей стороной, привлекаемой в качестве посредника, иногда являются банки. Как минимум один банк будет находиться в стране покупателя, а второй банк — в стране продавца. Также хотя бы один экспедитор является значимой стороной во внешнеторговой сделке. Таким образом, сторонами, участвующими во внешнеэкономических контрактах, могут быть:

- 1)Импортёр
- 2)Банк-импортёр

- 3) Экспортер
- 4) Банк-экспортер
- 5) Аккредитив или банк-эмитент
- 6) Банк-корреспондент
- 7) Страховщик
- 8) Хоть один перевозчик.

Вместе эти стороны могут принять на себя значительные риски, которые трудно идентифицировать. Его можно разделить на несколько идентифицируемых небольших частей, и каждая сторона может взять на себя один риск.

Стороны в этом случае связаны рядом договоров, хотя не все стороны сделки могут участвовать во всех договорах. Контракт включает в себя:

- договор купли-продажи товара между продавцом и покупателем;
- коносамент, то есть расписка перевозчика и договор перевозки;
- аккредитив, т.е. обязательства банка покупателя (в случае подтвержденного аккредитива, у банка продавца также должны быть обязательства) произвести платеж продавцу после подтверждения доставки товара и т.д. В качестве примера.

Все эти сделки основаны на договоре купли-продажи товара между продавцом и покупателем. Покупатель и продавец являются сторонами этого договора, а банк и экспедиторы не принимают непосредственного участия. Продавец поставляет товар в количестве и качестве, указанных в договоре. Покупатель должен будет принять товар и заплатить оговоренную цену.

В документально подтвержденной сделке купли-продажи продавец и покупатель находятся в разных странах и требуют перевозки товара. Поэтому обычно пользуются услугами международного экспедитора. Продавец или покупатель заключает договор перевозки с перевозчиком. Продавец (или грузоотправитель по условиям договора перевозки) заключает с экспедитором договор о доставке товара до места нахождения покупателя (грузополучателя).

Также в международных торговых отношениях есть и другая сторона, без услуг которой сложно представить современные торговые отношения. Это страховая деятельность, и сейчас страховые компании предлагают услугу по защите любого вида деятельности или имущества от всех видов рисков.

Контрольные вопросы:

1. Какие документы имеют международное значение при заключении внешнеэкономических контрактов?
2. Конвенции ООН о торговле товарами.
3. Характер договора купли-продажи в толковании международных конвенций.
4. Какую ответственность несут продавец и покупатель при толковании международных конвенций?
5. Объясните общие правила ответственности.

ГЛАВА V. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ СПОСОБЫ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ДЕЛОВЫХ ДОГОВОРОВ

- 5.1. Организация международных расчетов
- 5.2. Виды международных расчетов
- 5.3. Метод аккредитива в международных платежах
- 5.4. Осуществление оплаты международных бухгалтерских книг методом инкассо
- 5.5. Использование банковских переводов, тратт и чеков в международных расчетах

5.1. Организация международных расчетов

Одним из важных этапов реализации международных хозяйственных контрактов является расчет и оплата контракта. Международный расчет – это система организации и регулирования расчетов по денежным требованиям и обязательствам, возникающим в процессе хозяйственной деятельности между организациями и гражданами разных иностранных государств. Банки являются основными посредниками в международных расчетах, обеспечивают межстрановое перемещение средств своих клиентов на основании номеров корреспондентских счетов.

Большинство международных расчетов осуществляется в форме безналичных расчетов.

На состояние международных расчетов комплексно влияют следующие факторы:

- ситуация на товарных и денежных рынках;
- уровень и эффективность государственного регулирования международных потоков товаров, услуг и инвестиций;

- состояние платежных балансов и условия внешнеэкономических договоров;
- международные правила и обычаи;
- особенности банковской практики;
- валютное законодательство и др.

Субъектами международных расчетов являются экспортеры, импортеры и банки. Они вступают в определенные отношения, связанные с движением заказ-нарядов и оперативной обработкой платежей. Международные расчеты регулируются международно-правовыми нормами. Здесь огромное значение имеют банковские традиции и правила. В Республике Узбекистан международные расчеты являются составной частью комплекса валютно-финансовых и кредитных отношений.

Во-первых, большая часть расчетов осуществляется в безналичном порядке с участием банков. Во-вторых, такой расчет не всегда удобен для потребителя, ведь такая ситуация подвергает его риску некачественного товара или несвоевременной поставки. Учитывая изложенное, для снижения данного риска в международной торговой практике используются следующие виды расчетов: банковские переводы, безакцептные дебеты, аккредитивы, чеки, платежные карты.

Выбор правильной формы международного расчета обеспечивает успешное осуществление внешнеторговой операции, то есть уменьшает количество различных предложений, связанных с оплатой. Экспортер заинтересован в своевременном получении оговоренных в контракте средств, а импортер, в свою очередь, заинтересован в надежном и эффективном использовании имеющихся средств. В большинстве случаев у участника договора возникают проблемы, связанные с возвратом неоплаченного товара или возвратом денежных средств в связи с неприбытием товара, указанного в договоре, вне зависимости от условия оплаты. Отсутствие достаточной информации об иностранном партнере, его финансовом положении и репутации приводит к определенным трудностям. Поэтому необходимо, чтобы участники договора обращали внимание на снижение риска неисполнения обязательств, оговоренных в договоре, контрагентом.

Международная документально оформленная торговая сделка в современной экономике несколько сложнее, но осуществляется при достоверном комплексном расчете. При подписании договора между покупателем и продавцом о купле-продаже товара продавец требует включить в него общие условия оплаты. Для полной уверенности

продавец может потребовать оплату посредством одобренного безотзывного аккредитива и должен предоставить подробные инструкции по необходимым документам. Причина включения пункта об оплате в договор купли-продажи заключается в том, что покупатель должен открыть аккредитив и оплатить товар не после доставки товара, а против документов. Поэтому необходимо согласовать условия оплаты и зафиксировать их в договоре. Такие условия не подразумеваются в договоре, но четко определены.

К таким документам обычно относятся:

- 1) коносамент (подтверждает получение товаров поставщиком или перевозчиком и обязательство доставить эти товары только лицу, указанному в документе);
- 2) счет-фактура (включает в себя условия сделки, такие как вид, количество и цена товара);
- 3) полис страхования морских перевозок (требуется при перевозке грузов морем);
- 4) акт осмотра товара (выдается фирмой коммерческого контроля и подтверждает, что товар указанного вида и количества выгружен покупателем на складе);
- 5) экспортная лицензия или санитарно-эпидемиологический сертификат (подтверждает, что товар прошел экспортный контроль);
- 6) сертификат происхождения товара (сертификат в соответствии с правилами происхождения товаров, используемый таможней страны-импортера для исчисления тарифов).

Если покупатель согласен с условиями платежа посредством аккредитива, покупатель (платильщик или клиент) заключает договор с банком покупателя о выдаче аккредитива (займа) продавцу (бенефициару). Аккредитив представляет собой явное обязательство банка уплатить договорную цену, если в банк представлены документы, указанные в аккредитиве продавца (ранее договор купли-продажи). Банк делает это до тех пор, пока не будет выставлен аккредитив, потому что банк покупателя должен выполнять условия аккредитива, если это безотзывный аккредитив, до тех пор, пока аккредитив не будет выставлен.

В системе национального законодательства Республики Узбекистан основные вопросы, связанные с расчетами, регулируются нормами Гражданского кодекса, и на этой основе Центральным банком Республики Узбекистан разработаны и установлены

механизмы реализации безналичных расчетов¹⁵. Согласно ему сегодня предусмотрены следующие формы безналичных расчетов:

- 1) выдача платежных поручений;
- 2) подача платежных требований;
- 3) расчеты через аккредитивы;
- 4) выдача инкассовых поручений;
- 5) расчет расчетными чеками коммерческого банка;
- 6) расчет мемориальными ордерами;
- 7) расчет пластиковыми картами.

Центральным банком Республики Узбекистан также регламентированы Правила осуществления расчетов в иностранной валюте («Касса»), утвержденные Центральным банком Республики Узбекистан приказом № 474 от 5 июля 2000 года и зарегистрированные в Министерстве юстиции. Республики Узбекистан под № 957 «Правила совершения операций в иностранной валюте».

Центральный банк Республики Узбекистан вправе определять правила осуществления расчетов в соответствии с законом «О Центральном банке Республики Узбекистан»¹⁶.

5.2. Виды международных расчетов

Под платежными формами подразумеваются различные виды фактурирования, такие как вид платежного документа, порядок обращения документов, зачисления денежных средств на счет экспортёра, которые предусмотрены правовыми нормами. Содержание отдельных форм расчетов, документооборота и учета операций, их оформление является важным процессом при заключении и реализации внешнеэкономических договоров.

Исследования, проведенные учеными, показывают, что ежедневно на мировых валютных рынках торгуется 1 трлн. Международные платежи осуществляются в долларах США. Около 40 процентов из них сделаны в долларах США.

90% всех конверсионных операций в мире совершаются в 5 валютах. Включая:

- доллары США (USD) — 40%
- евро (ЕВРО) — 30%
- японская иена (JPY) — 15%

¹⁵См.: Положение о безналичных расчетах в Республике Узбекистан (перечень № 2465, 3 июня 2013 г.).

¹⁶См.: Вестник Олий Мажлиса Республики Узбекистан. 1995. № 12. Статья 247.

- британский фунт стерлингов (GBP) — 8-10%
- швейцарский франк (SNF) – 1-2%.

Международные расчеты можно условно разделить на 2 группы:

1. Сборы, подлежащие документальному подтверждению:

- документированный аккредитив;
- все платежи по инкассо.

2. Недокументированный сборы:

- название платежа;
- чеки;
- СВИФТ (SWIFT).

При категоризации бездокументарных платежей условия критерия заменяются условиями платежа. Если какой-либо расчет производится на основе вышеуказанных 3-х платежей, он считается бездокументарным расчетом:

1. Предрасчетный
2. Оплата после получения товара
3. Расчеты на открытых электронных таблицах .

Существуют разные формы расчетов, и **под наличным расчетом** понимается полная оплата товара до момента передачи товара или необходимых вместе с товаром документов покупателю, иногда при передаче.

Расчет по **предоплате**. В последнее время очень популярной стала предоплатная форма расчетов. Эта форма оплаты также в достаточной степени используется в транспортных торговых контрактах. В соответствии с этим сроком оплаты оплата производится до доставки товара. В связи с этим в договорах может быть указано, что отгрузка товара будет осуществляться в течение определенного срока (4-5 дней) с момента поступления оплаты на счет продавца. Такая форма расчетов очень удобна для продавца и менее рискованна для покупателя. Потому что на практике бывают ситуации, когда продавец не выполняет свои обязательства.

Расчет по кредиту (отсрочка платежа) относится к коммерческому кредиту (займу от экспортёра к импортеру) или авансовому платежу от импортера к экспортёру.

Оплата товаров в счет **банковских кредитов не считается просрочкой платежа, поскольку покупатель расплачивается с поставщиками товаров наличными деньгами, а денежными средствами, полученными от банка или других кредитных организаций**. Расчеты по экспортным операциям предпочтительнее

наличными, так как они дают возможность быстро ввести валютную прибыль в оборот, что повышает эффективность операции. Для импорта лучше использовать коммерческий кредит.

В международных расчетах есть еще один способ, который осуществляется в безналичной форме. Пластиковые карты занимают особое место в системе безналичных расчетов. Международные пластиковые карты American Express, Diners Club, Visa cart, Mastercard стремительно распространяются по всему миру, в связи с чем возрастает их место и роль в процессах международной торговли. Также пластиковая карта UzCard для международных валют, разработанная для граждан Узбекистана, предоставляет возможность торговать с этой картой за рубежом.

Благодаря договору с торговыми фирмами об урегулировании товара они уже успели распространиться достаточно широко. Платежные карты начинают заменять чековые книжки, поскольку они используются реже. Использование карт в международном платежном обороте сделало возможным использование кредитов и повысило его качественные характеристики в зависимости от статуса пользователя. Благодаря развитию технических средств стало возможным снабжать карты дополнительной магнитной информацией.

Это позволило пользователям карт быстро и легко снимать деньги с номеров своих счетов в информационно-технических автоматах (специальных банкоматах) и начинать расчетные операции.

Эти карты обеспечивают дополнительное удобство при ношении неограниченной суммы для оплаты и покупки товаров. Причина в том, что для проведения расчетов клиент освобождается от обязанности обращаться в свой банк и совершать определенные операции, пользоваться трудом сотрудников банка и, самое главное, ждать определенный период времени.

Иногда эти карты также называют **кредитными картами**. Они позволяют использовать банковский кредит для покупки товаров, а также можно получить наличные в качестве аванса. Его характерным преимуществом является то, что кредит открывается в банке и вносится определенная сумма денег для автоматического использования при покупке или в виде наличных. Как правило, кредитная линия также имеет лимит. **Дебетовые карты** позволяют финансовым учреждениям и банкам использовать чеки и депозиты на счете клиента. Эти карты имеют фирменное наименование (например,

VISA или MASTER CARD). Они могут использовать его в торговых операциях и в банкоматах.

Создан еще один сервис в части размещения ресурсов на вышеуказанных международных картах и совершения международных платежей, данная система предоставляет возможность совершать международные платежи в режиме онлайн. Примером этого является система PayPal. Эта система является крупнейшей системой электронных дебетовых платежей и позволяет клиентам оплачивать счета и покупки, отправлять и получать денежные переводы. По состоянию на 2017 год в системе PayPal зарегистрировано 200 миллионов пользователей из 202 стран, и эта система позволяет совершать транзакции в 25 различных национальных валютах.

В мировой торговле широко используется коммерческий кредит, являющийся главным условием конкуренции на товарных рынках. В договорах об использовании коммерческого кредита согласовываются срок кредита, процентные ставки, погашение долга, гарантии и т. д.

Коммерческие кредиты бывают краткосрочными - один год, среднесрочными - до пяти лет, долгосрочными – более пяти лет.

Может быть предоставлен в двух формах - *вексель* и *номер открытого счета*.

Кредит на открытый номер счета . В договоре определяются условия займа, то есть решается основная сумма, проценты, общая сумма платежа, сроки погашения задолженности и график платежей и тому подобные вопросы. По истечении установленного срока банк иностранного покупателя перечисляет основную сумму и проценты банку-кредитору, даже если экспортёром не представлены дополнительные документы.

Вексельный кредит. Перевод обязательства оформляется векселем. После выгрузки товара на складе импортера экспортёр выписывает переводной вексель на счет импортера и подает его в свой банк вместе с необходимыми документами. Импортер получает документы из своего банка только после подписания векселя. Векселя, выданные на срок до одного года, остаются в банке импортера, векселя, выданные на срок более одного года, переводятся в банк экспортёра.

Неблагоприятная конъюнктура в мировой экономике или ухудшение экономической ситуации в изолированных странах могут вызвать риск дефолта и экономические риски. Например, можно

сказать, что иногда некоторыми странами могут вводиться дискриминационные меры, в том числе эмбарго, бойкоты, долговые моратории и другие меры, то есть могут возникать политические кризисы. Для снижения экономических и политических рисков необходимо их застраховать и рассмотреть вопрос страхования в финансовых условиях договоров.

Финансовые условия договора предусматривают выполнение следующих условий:

- более быстрое поступление валюты от экспортёра;
- снижение затрат на выставление счетов;
- четкое выполнение обязательств контрагента при ввозе товара;
- ускорение обращения валютных средств;
- для предотвращения необоснованного предоставления кредита иностранному партнёру.

Во внешней торговле используются следующие формы расчетов (в порядке убывания прибыли экспортёра): 100-процентный аванс, аккредитив, инкассо, открытый номер счета. Как уже отмечалось, в основном используются инкассовые и аккредитивные формы международных расчетов. Их преимущество в том, что экспортёр получает прибыль, а импортёр производит оплату только после выгрузки товара.

Еще одним видом международных расчетов является инкассо. В виде взыскания долга называется *документальное взыскание долга* подразумевается, что экспортёр получает платеж от импортёра в банк в обмен на товарные документы и переводит платежные средства на счет экспортёра. Урегулирование задолженности производится в соответствии с «Едиными правилами взыскания задолженности».

Механизм взаиморасчетов по инкассо. После разгрузки товара экспортёр оформляет документы и подает их в свой банк, а банк отправляет их в банк импортёра. Банк представляет импортёру документы на сумму валюты, указанную в инкассовом поручении, или, если оплата производится на условиях кредита, акцепта векселя. Банк импортёра информирует банк экспортёра о поступлении суммы платежа на его корреспондентский счет. После этого банк экспортёра производит расчет с заказчиком.

Операции по инкассацции просты, гарантируя оплату товаров, так как товары передаются импортёру после оплаты. Однако они не лишены недостатков, главный из которых – временной разрыв между

выгрузкой товара, подачей документов в банк и оплатой. В результате экспортер подвержен колебаниям валютных курсов и риску неплатежа из-за изменения конъюнктуры рынка или неспособности импортера заплатить в текущем периоде. Для устранения валютных рисков необходимо использовать дополнения к договорной защите. Но исключить другие виды аварий невозможно.

Задержки во времени можно уменьшить с помощью телеграфа. В 1973 году была создана международная межбанковская телекоммуникационная система SVIFT для мониторинга информации о международных расчетах.

SVIFT (*общество всемирных межбанковских финансовых телекоммуникаций*, SWIFT) представляет собой систему передачи данных и проведения операций, рассматривать ее как самостоятельную форму расчетов нецелесообразно.

SWIFT — всемирная межбанковская телекоммуникационная ассоциация. Членами этой системы являются более 200 коммерческих банков. Каждое платежное поручение оформляется заказным ордером. Его копия будет направлена заинтересованному лицу за его счет на основании выписки. В документах на перевод банк укажет срок предъявления переводимой суммы (наибольший срок — 15 дней со дня перевода). В случае нарушения указанного им срока представитель банка может списать деньги со счета заинтересованного лица и одновременно сделать официальное обращение к иностранному банку-плательщику о переводах.

Через данную систему осуществляются следующие виды банковских операций:

- перевод средств;
- состояние банковских счетов;
- подтверждение валютных операций;
- коллекция;
- аккредитив
- расчеты по торговле ценными бумагами.

Номер открытого счета является наименее удобной формой расчетов для экспортёра и не дает надежных гарантий. При совершении операций по открытому номеру счета экспортёр направляет товар и товарные документы в адрес покупателя, за что уплачивается пошлина в согласованный с импортером срок. Номер открытого счета используется при реализации товаров через

посредников или на комиссионной основе, а также в процессе импорта, в основном при выгрузке товаров небольшой стоимости.

Банковские переводы используются для погашения кредита, авансовых платежей, урегулирования претензий, некоммерческих операций и т. д.

Проверить поселение также используется в случаях, когда используется банковский перевод.

Экспорт **авансовых платежей** используется как в операциях, так и в импортных операциях.

Условия оплаты оплата производится на основании условий, указанных в договоре. Оплата наличными – это оплата наличными, которая производится после передачи продавцом товара покупателю в соответствии с условиями договора, после представления в банк подтверждающих документов.

Оплата наличными международными платежами осуществляется четырьмя способами:

- проверять;
- перевести деньги;
- аккредитив;
- коллекция.

Выбор одной из форм расчетов обычно зависит от пожеланий участников внешнеэкономических связей (см.: статьи 790-816 СЗ Республики Узбекистан).

5.3. Метод аккредитива в международных платежах

Международные расчеты имеют документальный характер, то есть осуществляются на основании финансовых и коммерческих документов. Финансовые документы включают обычные и оборотные векселя, чеки и платежные квитанции. К коммерческим документам относятся счета-фактуры, документы, подтверждающие погрузку или разгрузку товаров или приемку к отправке, и другие документы (например, сертификаты, подтверждающие место изготовления, массу груза, качество или толкование товаров и пересечение границы, таможенные и консульские накладные).

Аккредитив – это обязательство банка, открывшего аккредитив, уплатить покупателю оговоренную сумму от имени продавца при условии представления продавцом документов, указанных в аккредитиве. Импортеры и экспортёры товаров должны учитывать,

что аккредитивы представляют собой сделку, отдельную от договоров купли-продажи или других договоров, на которых они основаны.

Аккредитивная форма международных расчетов является наиболее распространенной формой в мировой практике. Кроме того, как отмечалось выше, согласно Указу Президента Республики Узбекистан от 20 апреля 1994 года «О мерах по обеспечению валютного контроля за экспортно-импортными операциями», одной из основных форм расчетов по экспортно-импортным операциям является документально подтвержденным аккредитивом.

Документарный аккредитив представляет собой передачу обязательства по оплате товара банку, открывшему аккредитив (банку-эмитенту). Это наиболее выгодная форма расчета для экспортера. Потому что это обеспечивает надежность платежа и его быстрое получение. Защищает экспортера от валютных и политических рисков. Наоборот, польза от аккредитива для импортера меньше, поскольку он обеспечивает защиту средств в аккредитиве и замедляет обращение средств. Расходы по открытию аккредитива обычно несет импортер. Комиссия банка больше, чем сбор премии.

Преимущества осуществления платежей с использованием документарных аккредитивов:

Для импортеров:

- Документально оформленный аккредитив помогает значительно снизить риски, связанные с невыполнением продавцом обязательств по поставке;
- Оплата производится только после предъявления в аккредитиве документов, подтверждающих погрузку и отгрузку товара;
- Наличие аккредитива позволяет полностью или частично исключить возникновение ситуаций досрочного погашения.

Для экспортёров:

- Гарантированная оплата при предъявлении документов, согласованных с условиями аккредитива;
- Снижает производственный риск, в первую очередь в случаях, когда заказчик отменяет или изменяет заказ;
- Возможность составить график с учетом собственных интересов;
- Покупатель не может отказаться платить за любые возражения против товара.

Следует отметить, что аккредитивная форма расчетов является одним из инструментов обеспечения выполнения обязательств перед экспортёром и импортером. Банк обязан выплатить продавцу определенную сумму денежных средств, если документы, подтверждающие выполнение продавцом обязательств, указанных в

договоре, будут представлены в виде расчетного аккредитива в согласованный срок.

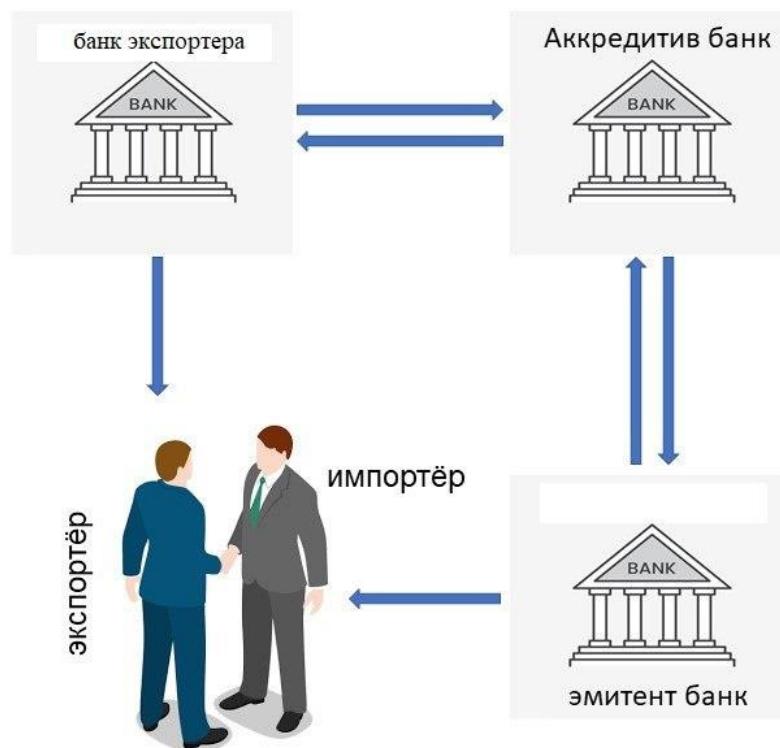


Рисунок 5.3.1. Участники аккредитива

Аккредитивы и способы оплаты утверждены. Аккредитивы могут быть отзывными, безотзывными, подтвержденными и неподтвержденными. По способу оплаты аккредитивы делятся на аккредитивы, выдаваемые после запроса, акцептные аккредитивы, отсроченные аккредитивы, авансовые аккредитивы, револьверные аккредитивы.

Отзывной аккредитив может быть изменен или аннулирован банком-эмитентом без предварительного уведомления бенефициара. Другими словами, по отзывному аккредитиву банк имеет право изменить или аннулировать его в любое время по требованию покупателя. Этот тип аккредитива полезен, если партнеры полностью доверяют друг другу из-за их долгосрочных деловых отношений. Потому что, как было сказано выше, банк имеет право изменить или аннулировать его по требованию покупателя в любое время, что не влечет за собой непредвиденных дополнительных расходов или иных

последствий для продавца. Кроме того, если в аккредитиве не указано, является ли он отзывным или безотзывным, он автоматически признается отзывным.

Безотзывный аккредитив — это аккредитив, который не может быть аннулирован без согласия бенефициара. Обслуживающий банк, участвующий в осуществлении аккредитивной операции, может утвердить безотзывный аккредитив по требованию банка-эмитента. Данная ситуация означает, что обслуживающий банк обязуется произвести платеж в соответствии с условиями аккредитива. Само собой разумеется, что безотзывный аккредитив, особенно аккредитив, утвержденный обслуживающим банком, не может быть изменен или аннулирован без согласия указанного банка.

Существует форма авансового платежа по аккредитиву, который является дополнительным условным платежом. Также этот статус означает особую привилегию для экспортёра. Такая ситуация позволяет банку оплатить часть комиссии по аккредитиву авансом за отгрузку товара до отправки аккредитивных документов. Платежный риск несет сторона, открывшая аккредитив.

В целом аккредитивы на практике встречаются в различных формах. Первоначальное решение, то есть решение о выборе формы аккредитива, обычно принимается во время переговоров по контракту. В интересах обеих сторон условия аккредитива изложены четко и кратко.

Стоит отметить, что даже после того, как покупатель открыл аккредитив, необходимо еще раз убедиться, что его условия соответствуют условиям, указанным в договоре. Даже если вносятся незначительные изменения, не позволяющие использовать аккредитив, продавец должен потребовать от покупателя привести условия аккредитива в соответствие с условиями контракта. Если условия аккредитива выполняются нечетко, банк может отменить его поставку и может не принять документы даже при наличии незначительных изменений.

Соглашения должны быть надежными, взаимовыгодными, устойчивыми и основанными на участии. Аккредитив является наиболее распространенной формой платежа в международной торговле.

Также в форме аккредитива банк (банк-эмитент), действующий от имени клиента (импортера), управляющего аккредитивом, с номера счета клиента (экспортёра) на документы, указанные в аккредитиве

аккредитив, в первую очередь, документ о доставке товара, а затем за отгрузку после представления документов о приемке денежные средства переводятся его контрагенту, то есть бенефициару. Банк-эмитент (банк покупателя) привлекает другой банк, расположенный в стране продавца, этот банк участвует в аккредитивной операции в качестве обслуживающего банка. Именно этот банк работает с экспортером, получает документы от экспортёра и осуществляет расчет между продавцом и получателем. Однако обслуживающий банк выполняет свои обязательства по приему документов и их проверке не непосредственно на основании аккредитива, а на основании корреспондентских отношений с банком-эмитентом, давшим соответствующее поручение.

Понятие аккредитива в основном имеет два значения: во-первых, как форма расчета; во-вторых, обязательство банка-эмитента перед бенефициаром преимущественно используется как существующее денежное обязательство.



Рисунок 5.3.2. Механизм работы в аккредитиве

Суть аккредитивной операции проявляется в следующей последовательности:

- 1) покупатель (импортёр) обращается в свой банк с просьбой об открытии аккредитива в пользу продавца на основании договора купли-продажи; на этом этапе подтверждаются договоренности относительно

документов, лежащих в основе платежа, суммы платежа и других условий аккредитива;

2) банк покупателя выполняет заказ покупателя и взаимодействует с банком продавца (обычно между банками существуют корреспондентские отношения); денежные средства переводятся в банк продавца для исполнения аккредитива, и банк продавца информируется об условиях, на которых продавец может произвести платеж;

3) банк продавца информирует продавца об открытии аккредитива в его пользу и информирует его об условиях аккредитива, в первую очередь, предоставляет перечень необходимых документов для платежа;

4) продавец (экспортер) поставляет товар и получает коносамент (например, коносамент, коносамент) и другие документы и представляет их в свой банк;

5) банк продавца сверяет полученные документы с условиями аккредитива и производит платеж в соответствии с ними, то есть перечисляет указанную сумму денег на счет продавца;

6) банк, обслуживающий продавца, направляет полученные от продавца документы в банк покупателя. У в свою очередь передает их покупателю для получения товара. Экспедитор доставляет груз на условиях договора перевозки в обмен на представленные документы.

Аkkредитивы для расчетов за товары, экспортируемые хозяйственными организациями Республики Узбекистан, открываются иностранными банками в пользу экспортёров нашей страны от имени иностранных компаний-покупателей. Банки Республики Узбекистан участвуют здесь как обслуживающие банки. По таким договорам банки Республики Узбекистан проставляют на оборотной стороне коносамента, страхового полиса и переводных векселей передаточную отметку в пользу иностранного банка, в который направляются документы. Аkkредитив на товары, ввозимые в Республику Узбекистан, должен быть открыт местным покупателем в банке Республики Узбекистан в пользу иностранной фирмы-продавца. В этом случае иностранные банки участвуют в качестве обслуживающих банков. Так, после получения коносамента, страхового полиса и переводного векселя от своего клиента - иностранного покупателя, иностранный банк производит индоссамент (финансовое поощрение) в пользу Банка Республики Узбекистан (банка-эмитента) на их основании. .

Отношения между участниками внешнеэкономического договора о торговле и договор аккредитива и отношения между банками «Унификация правил и обычаяв в отношении документарных

аккредитивов» (UCP), (Унифицированные правила и обычай для документарных аккредитивов) регулируется. Этот документ был разработан Международной торговой палатой (ICC) для обобщения опыта банков в сфере расчетов по международным аккредитивам на основе правил, появившихся в мировом банковском секторе. Этот документ (UCP, № 500) был принят в 1993 году и вступил в силу с 1 февраля 1994 года. В настоящее время эти правила используются в качестве руководства по торговому финансированию в 175 странах мира. Как и ИНКОТЕРМС, UCP -500 не считается нормативным актом и применяется только при наличии ссылки на него в договоре между клиентом и банком.

В то же время Международная торговая палата было бы неправильно принимать объединяющие правила за традиции. Потому что пункты, включенные в них, в большинстве случаев были созданы международной торговой палатой. Время от времени специальная целевая группа Международной торговой палаты пересматривает UCP. Это в определенной мере сближает их с нормативными актами.

Как таковые, они действительны как договорные условия. В этом случае стороны могут отказаться от оговорок, указанных в правилах, и начать отношения по договору аккредитива, в отличие от норм UCP -500. Однако применение правил на практике настолько широко, что положения UCP -500 применяются всеми банками без изменений. Положительное влияние на это оказывают стандартные формы аккредитивов, рекомендованные Международной торговой палатой, электронный документооборот, используемый банками, в том числе система SWIFT. Применение единых правил для документарных аккредитивов также предусматривает некоторые общие условия поставки.

Унифицированные правила определяют виды аккредитивов, способы и порядок их оформления и представления, обязанности и ответственность банков. Правила подробно описывают условия выдачи документов, представляемых по аккредитиву, и дают подробную классификацию различных транспортных документов (коносаментов, смешанных, автомобильных, железнодорожных, грузовых транспортных документов, страховых документов и др.).

В соответствии с UCP-500, когда банк-эмитент уполномочивает обслуживающий банк произвести платеж или иным образом исполнить аккредитив, банк-эмитент должен компенсировать обслуживающему банку сумму, причитающуюся к исполнению аккредитива (статья 14,

пункт А). Кроме того, банк-эмитент может потребовать от обслуживающего банка принять на себя обязательство по аккредитиву, подтвердив его (статья 9, пункт V). После добавления своего подтверждения банк называется подтверждающим банком. Такой банк должен произвести платеж продавцу после представления документов, предусмотренных аккредитивом. Банк-эмитент, в свою очередь, покупает документы у Подтверждающего банка, тем самым покрывая свои расходы.

В соответствии с UCP -500 (статья 10, пункт А) аккредитив должен содержать следующие инструкции по платежу и исполнению:

1. оплата сразу после предъявления аккредитива;
2. просрочка платежа;
3. по приемке;
4. путем переговоров.

Оплата при предъявлении аккредитива относится к осуществлению платежа (бенефициаром) после представления документов продавцом. Это самый простой способ реализации аккредитива.

Отсрочка платежа – это оплата по истечении определенного срока после подачи документов.

Платеж акцептом означает обязательство банка принять вексель, предъявленный продавцом. Такой вексель обычно выдается банку-эмитенту. Позднее продавец может получить платеж до наступления срока погашения векселя с учетом такого акцепта векселя в другом банке.

Переговорный означает предоставление стоимости проекта или документа банком, уполномоченным вести переговоры. Назначая другой банк в качестве плательщика или санкционируя негоциацию любым банком, разрешая или запрашивая у этого другого банка добавить свое подтверждение, банк-эмитент уполномочивает такой банк принимать платеж по векселям. Или ведет переговоры против документов, которые кажутся соответствующими условиям аккредитива, и обязуется выплатить компенсацию этому банку в соответствии с его положениями.

Даже если банк примет документы, не соответствующие условиям аккредитива, покупатель может отказаться от принятия таких документов и осуществления платежа. Однако отказаться от оплаты он не может. В некоторых случаях покупатель принял дефектные документы и произвел оплату, о действиях банка свидетельствуют его

продолжительное молчание или бездействие. Например, если покупатель, зная о дефектах документов, не предпринимает никаких действий или отказывается от документов после осмотра товара в порту выгрузки после прибытия товара, то считается, что он одобрил платежи, произведенные банк.

Срок проверки документов не должен превышать семи банковских рабочих дней после их получения. При представлении бенефициаром документов, не соответствующих условиям аккредитива или нарушающих некоторые из условий аккредитива, обслуживающий банк и банк-эмитент могут отказать в приеме документов к платежу, акцепте или исполнении договора заключен без подписи. Суть теории независимости договора аккредитива состоит в том, что обязательство банка-эмитента по осуществлению платежа не зависит от исполнения обязательств, взятых на себя продавцом и покупателем по договору купли-продажи (основному договору). Согласно UCP-500, аккредитив – это сделка, отличная от коммерческой или иной сделки, даже если в тексте аккредитива есть ссылка на вышеуказанные договоры, по сути это другая сделка (статья 3). В частности, в процессе приема документов к оплате банк подчиняется только условиям аккредитива. Также против платежа невозможно подать какое-либо возражение, основанное на договорных отношениях с покупателем или другим банком. Например, если товар, отправленный в адрес покупателя, утерян или частично поврежден в пути, банк все равно должен произвести оплату по представленным документам, а покупатель (заказчик аккредитива) должен покрыть уплаченную сумму.

Таким образом, договор аккредитива рассматривается как самостоятельный договор, не зависящий от договора между сторонами. Связь между договором аккредитива и торговым договором заключается в том, что условия аккредитива согласовываются участниками, как правило, документы, являющиеся основанием для платежа, вносимого в договор, срок их представления и т. д. в соглашении. Банки не работают на основе торгового договора, они осуществляют платежи на основании документов, указанных в аккредитиве. Продавец может отказаться предоставить банку документы, не указанные в договоре. Банк, в свою очередь, не будет производить платеж, если документы не соответствуют условиям аккредитива. С другой стороны, изменение договора купли-продажи, например, изменение условий поставки товара, может вызвать необходимость внесения изменений в договор аккредитива между банком и покупателем.

Российский юрист М. Г. Розенберг заявил, что если банк не оплатит товар по аккредитиву без достаточных оснований, продавец вправе сделать следующее:

а) требовать оплаты товара от покупателя на основании договора купли-продажи, с другой стороны, банк покупателя требует возмещения убытков из-за несвоевременной оплаты товара;

б) предъявление банку соответствующего требования на основании строгого обязательства, вытекающего из аккредитива. Банк может предъявить требование о взыскании суммы ущерба в связи с неисполнением своих строгих обязательств по оплате товаров по аккредитиву¹⁷.

Помимо актов Международной торговой палаты, предметом международно-правового регулирования стали международные кредитные отношения. Российский юрист Г.З. Мансуров разделил международные договоры по аккредитивам на три группы:

1) Нормы, предназначенные для непосредственных участников международных кредитных отношений (например, Конвенция ООН 1995 г. «О независимых гарантиях и резервных аккредитивах»);

2) Соглашения, ограниченные ссылкой на одно из унифицированных положений (например, «Соглашение о торговле сельскохозяйственными товарами, заключенное между Российской Федерацией и правительствами США в 1993 году»);

3) Контракты ограничиваются указанием данной формы расчетов.

Таким образом, аккредитив является не только формой платежа, но и способом обеспечения конкретной оплаты товара. Особенno, если аккредитив является сертифицированным аккредитивом. Аккредитив гарантирует импортеру (покупателю) оплату товара, доставленного в его адрес и только в соответствии с условиями разгрузки. Использование аккредитивных форм расчетов также рекомендуется актами государственных органов.

5.4. Осуществление оплаты международных бухгалтерских книг методом инкассо

Взыскание задолженности является еще одной распространенной формой расчетов по внешнеэкономическим контрактам. Продавец после поставки товара представляет в свой банк (банк-эмитент) документы, относящиеся к товару (коносамент, товарная накладная и т.п.) и

¹⁷ М. Розенберг. Договор международной оптовой купли-продажи.- С104

инкассовый ордер. По нему банк обязуется принять платеж от покупателя и перевести его на счет продавца.

Для выполнения задачи банк-ремитент привлекает банк-корреспондент, расположенный в стране покупателя, то есть банк-инкассатор. Он передает ему товарные документы. В свою очередь инкасирующий банк представляет документы покупателю для ознакомления. Все документы будут предоставлены после полной оплаты. После покупки документов на товар в банке у покупателя будет возможность забрать товар у экспедитора. Банк-инкассатор направляет средства банку-ремитенту, который переводит деньги на счет продавца.

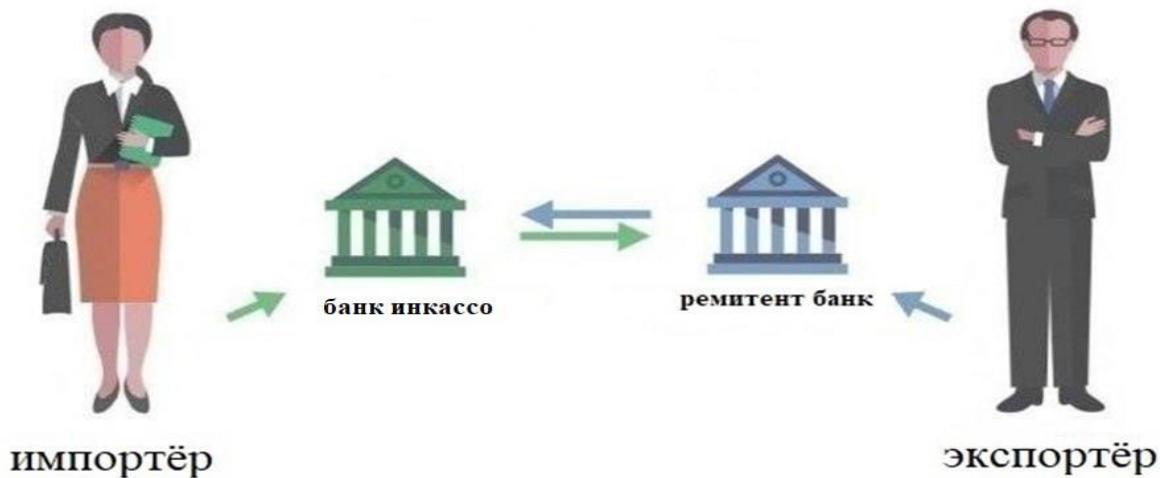


Рисунок 5.4.1. Участники сбора

Если в качестве продавца участвует предпринимательская организация Республики Узбекистан, она подает документы на инкассо в один из банков, действующих в Республике Узбекистан. Затем он пересыпается в обслуживающий банк иностранного покупателя. В такой ситуации экспортёр получает оплату от иностранного покупателя через Банк Республики Узбекистан. Для этого предоставляются документы, подтверждающие, что товар доставлен в адрес покупателя.

Если в качестве покупателя участвует коммерческая организация Республики Узбекистан, то инкассовые документы представляются иностранным продавцом в обслуживающий его банк. Затем эти документы отправляются в банк, который обслуживает бизнес-организацию, действующую в Республике Узбекистан.

В отличие от аккредитива, когда расчет производится инкассо, ни банк продавца, ни банк покупателя не обязуются произвести платеж продавцу и не предоставляют никаких гарантий. Банки не несут ответственности за проверку документов, поступивших на инкассо и к оплате. Их задачи носят технический характер. То есть банк обязуется перечислить полученные деньги продавцу только после того, как покупатель оплатил документы. В инкасовой форме счета продавец полностью уверен, что не получит товар, пока покупатель не заплатит. Поэтому продавец не может передать товарные документы (например, коносамент) непосредственно покупателю без получения банковской гарантии платежа.

Банк-ремитент действует от имени и за счет своего клиента. Соответственно уступка таких отношений отражается в договоре. В отечественной литературе привлечение банка-ремитента инкасирующим банком для исполнения инкасского поручения рассматривается как передоверие. Банк-инкассатор может запросить у банка-ремитента авансовый платеж для покрытия расходов, понесенных при выполнении задачи по инкассо. В свою очередь продавец (уполномоченное лицо) уплачивает деньги, потраченные на исполнение поручения банка-ремитента.

Еще одним важным отличием от аккредитива является то, что при инкасовой форме расчетов продавец получает платеж не тогда, когда он представляет в банк разгрузочные и другие документы, а после того, как банк покупателя перечислит ему платеж. Иногда при документальной инкасации бывают случаи, когда покупатель отказывается платить за выгруженный груз. Кроме того, между подачей документов в коллекторское агентство и получением экспортных платежей проходит много времени. Поэтому коллекторная форма счета более удобна для покупателя. Потому что покупатель производит оплату после прибытия товара на его адрес. Но это неудобно для продавца, потому что продавцу придется отсрочить оплату после того, как товар будет разгружен.

Следует отметить, что инкассовая форма расчетов создает определенные гарантии для обоих участников договора купли-продажи:

- покупатель производит оплату в обмен на документы, подтверждающие, что товар доставлен в его адрес;

- у продавца также есть гарантия, потому что документы остаются во владении инкасирующего банка до тех пор, пока платеж не будет произведен.

При инкассовой форме расчета банк выступает посредником в расчетах между сторонами. Покупатель не несет ответственности за товар и выставление счетов. Как и в случае с аккредитивными отношениями, банки не связаны коммерческими оговорками, если только эти оговорки не указаны в инкассовом поручении. Они должны действовать в соответствии с указаниями, изложенными в приказе о взыскании, а также в Единых правилах взыскания (URC-522). Этот документ был разработан Международной торговой палатой.

По общему правилу URC -522 используется только при наличии намека на него (статья 1), причем намек может быть выраженным или подразумеваемым взаимными отношениями сторон или торговыми обычаями. URC -522 определяет виды взыскания задолженности, способы и порядок проведения операций по взысканию задолженности, обязанности и ответственность сторон, дает общее определение различных понятий, а также решает иные вопросы, возникающие в банковской практике, связанные с проведением операций по взысканию задолженности.

Общая схема аккаунтов в инкассаторе состоит из следующих шагов в соответствии с URC-522:

1. Продавец (доверительный управляющий) выгружает товар и представляет пакет документов в свой банк, известный как банк-ремитент, вместе с инкассовым поручением.

2. Банк-ремитент сопоставляет представленные принципалом документы с документами, указанными в инкассовом поручении, и вместе с инкассовым поручением направляет его в банк покупателя, расположенный в стране импортера (инкасирующий банк).

3. Инкасирующий банк представляет полученные документы на проверку для получения платежа от покупателя (плательщика), если инкасирующий банк представляет документы сам, он называется банком-представителем.

4. После получения платежа от покупателя инкасирующий банк передает ему документы, а полученные средства перечисляет банку-ремитенту по почте или телеграфу. Банк-ремитент, в свою очередь, перечисляет доход на счет экспортёра. Если плательщик отказывается произвести платеж, обслуживающий банк должен

уведомить об этом банк-ремитент. Банк-ремитент, в свою очередь, предупреждает принципала (продавца) об этом риске. После этого продавец сможет принять меры для взыскания платежа в соответствии с договором купли-продажи и по закону.

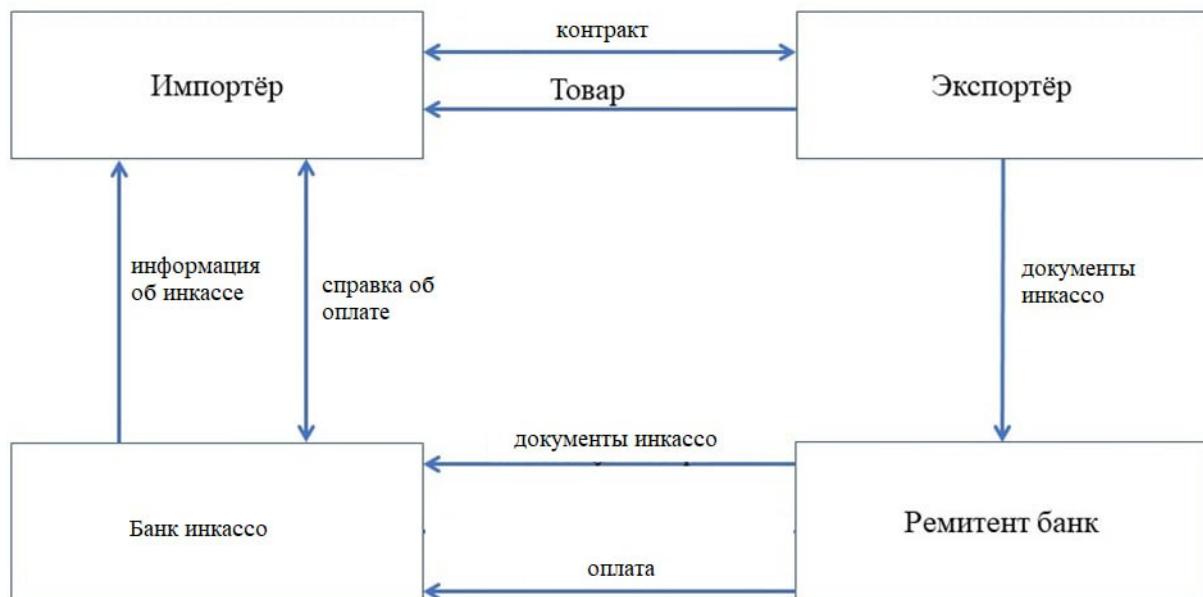


Рисунок 5.4.2. Рабочий механизм Inkasoo

URC-522 согласно оплате может производиться как в национальной валюте, так и в иностранной валюте, это зависит от порядка, указанного в инкассовом поручении (статьи 17-18). Однако необходимо учитывать требования валютного законодательства Республики Узбекистан. Вексель также можно предъявить в коллекторское агентство. В этом случае банк-ремитент направляет переводной вексель и разгрузочные документы своему корреспонденту, инкассаторскому банку, расположенному в стране покупателя, со следующими инструкциями. Такие документы, как «Документы против платежа» или «Документы против акцепта» в обмен на акцепт векселя должны быть представлены только после того, как платеж по векселю был произведен (статья 7).

Предварительно владелец (продавец) векселя оформляет индоссамент в пользу банка, то есть индоссамент с отметками типа «валюта в инкассо», «валюта, предназначенная для акцепта», «доверенному лицу». Наличие этой векселя позволяет банку предъявить вексель к акцепту или платежу.

Банк обязан передать клиенту все денежные средства, полученные по векселю. Таким образом, при использовании векселя

расчетные отношения, возникшие по инкассо, осложняются вексельно-правовыми отношениями сторон.

Связь инкассо с договором купли-продажи заключается в том, что в основном договоре расчет устанавливается инкассо. Банки несут ответственность за форму, полноту, правильность, действительность и юридическую силу документа, за описание, количество, состояние, доставку, цену и наличие товаров, перечисленных в том или ином документе, перед грузоотправителями, перевозчиками, экспедиторами, грузополучателями, необходимо учитывать, что они не несут ответственности за финансовое положение страховщиков и других добровольных лиц (ст. 13).

Банки должны определять, являются ли полученные документы документами, перечисленными в инкассовом поручении, только по их внешним признакам. При этом взыскатель обязан предупредить сторону, выдавшую предписание, об отсутствии какого-либо документа или о том, что он отличается от документов, перечисленных в предписании (статья 12). Банк, участвующий в расчете, должен немедленно уведомить сторону, выдавшую инкассовое поручение, о том, что принципал (экспортер) не сможет выполнить его поручение.

Инкассо расчетного типа осуществляется через посредничество двух банков-корреспондентов. Если один из этих банков инкассирует банк экспортёра, другой инкассирует банк импортера. После того, как экспортёр доставил товар, инкасирующий банк в его стране представляет комплект документов, указанный в договоре (документарное инкассо).

Инкасирующий банк, в свою очередь, представляет представленные документы в банк плательщика. Банк-плательщик передает документы импортеру для проверки. Если документы соответствуют требованиям, он их принимает и приказывает своему банку оплатить товар. В этом случае банк передает документы по отслеживанию товара импортеру и соответственно перечисляет деньги в инкасирующий банк экспортёра (предакцептное инкассо).

Также может быть последующая приемная коллекция. В этом случае инкасирующий банк после получения документов и проверки их правильности перечисляет деньги на счет экспортёра, информирует банк импортера о сделке и отправляет ему документы. Импортер проверяет полученные от банка документы и, если они соответствуют требованиям, подтверждает (акцептует) произведенный по ним платеж.

5.5. Использование банковских переводов, трат и чеков в международных расчетах

Банковские переводы являются наиболее удобным способом осуществления международных торговых платежей. Банк импортера уплачивает деньги за товар банку иностранного партнера (экспортера) через иностранный банк-корреспондент. Как упоминалось выше, использование банковского перевода является наиболее удобным способом, но этот способ связан с определенным риском для импортера. Банковский перевод является самой дешевой формой оплаты по сравнению с предыдущими видами, но в то же время и наиболее опасной для продавца, так как он может отправить товар и не получить оплату взамен.

Банковский перевод – это расчетная банковская операция, представляющая собой передачу платежного поручения из одного банка в другой банк по телеграфу, почте или иным способом. Такими поручениями являются банковские поручения, чеки и другие платежные документы, направляемые банковским корреспондентом и предъявляемые бенефициарам для выплаты определенной денежной суммы.

Платежные поручения готовятся в банке на основании указаний плательщика. Заявки принимаются с банковской регистрацией. На основании информации, предоставленной в заявке, банк готовит платежное поручение на перевод валюты в иностранный банк. Кроме того, платежные поручения представляют собой устную, письменную или электронную передачу определенной суммы, которую банк-получатель выплачивает заинтересованному лицу или переводит в другой банк. Банк направляет платежное поручение импортера экспортеру от своего имени. После получения заказа банк проверяет подлинность денежных средств, перечисленных на счет экспортера. Распоряжение клиента отправляется в банк отправителем перевода.

Платежи по безналичному расчету в основном производятся в случаях, когда отношения между контрагентами не являются непрерывными, например, разовая доставка груза, оплата штрафа, ежегодная выплата процентов. Если сотрудничество с зарубежными партнерами носит постоянный характер, целесообразно использовать другие формы расчетов, чтобы повысить гарантию платежа.

Международные банковские переводы в основном регулируются банковскими правилами и обычаями, общепризнанными в международной банковской практике, а также национальным

законодательством. В частности, в этой сфере в Республике Узбекистан действует глава 45 Гражданского кодекса, Применяются пункт 2 «Расчеты с платежными поручениями» и акты Центрального банка Республики Узбекистан.

При оплате по безналичному расчету продавец проходит следующие этапы с момента доставки товара до получения денег:

- продавец собирает указанные в договоре документы и отправляет их покупателю;
- ждет, пока документы прибудут по почте, чтобы они были готовы;
- покупатель получает документы, проверяет их соответствие условиям договора и обращается в свой банк для оплаты указанной суммы на основании заявки (счета) на основании предоставленного счета;
- банк покупателя информирует банк продавца о переводе денег;
- банк продавца информирует клиента о поступлении денег на его счет.

Быстрая оплата не делает покупателя горячим, потому что экономит оборотный капитал. Поэтому целесообразно установить определенные сроки для выплаты покупателем денег. Данная биллинговая система не гарантирует, что продавец получит оплату за поставленный товар. Поэтому условия договора обычно включают обязательство покупателя предоставить финансовую гарантию того, что он оплатит поставленный товар. По этой причине наиболее надежной в таких случаях является гарантия банков. Потому что они обязуются производить указанные в договоре платежи вместо покупателя. Покупатель, в свою очередь, уплачивает банку гарантию от риска дефолта. Сумма денег, выплачиваемая по банковским гарантиям, зависит от репутации фирмы, будущего ее финансового положения, а также стоимости банковской гарантии.

Банковские переводы (расчеты платежными поручениями) также широко используются в отношениях граждан Республики Узбекистан с их иностранными контрагентами. Платежное поручение – распоряжение банка своему корреспонденту об уплате определенной денежной суммы иностранному продавцу (получателю, бенефициару) по требованию и за счет покупателя (плательщика). При этом банк-плательщик должен указать способ возмещения уплаченной денежной суммы. Кроме того, платежное поручение может содержать условие о выплате указанной

суммы бенефициару при предъявлении указанных документов или квитанции.

Согласно статье 33 Закона Республики Узбекистан «О платежах и платежных системах» платежным документом является документ, составленный на бумажном носителе или в электронной форме, на основании которого или с его помощью осуществляется платеж.

Для осуществления платежей на территории Республики Узбекистан используются следующие платежные документы:

- платежное поручение;
- платежный запрос;
- инкассовый ордер;
- мемориальный ордер;
- заявление на аккредитив;
- входящие и исходящие кассовые платежные документы.

Формы платежных документов, обязательные реквизиты и иные требования к их содержанию, особенности использования электронных платежных средств определяются Центральным банком.

Соответственно, Центральный банк Республики Узбекистан издал Положение «О безналичных расчетах в Республике Узбекистан» в новой редакции и был зарегистрирован в Министерстве юстиции 13 апреля 2020 года под номером 3229.

Согласно ему, *мемориальный ордер* является безналичным расчетным документом, используемым банками, и применяется в следующих случаях:

- на счетах для банковских операций, связанных с клиентами;
- в расчетах за оказание банковских услуг;
- во внутренних операциях банков;
- при частичной оплате по платежным документам;
- когда бухгалтерские переводы осуществляются в связи с непредвиденными обстоятельствами;
- в возмещение долговых средств клиента, если это требование указано в договоре, заключенном между банком и клиентом;
- исправление ошибочных записей в бухгалтерском учете;
- при осуществлении безналичного перечисления денежных средств по письменному заявлению физических лиц (кроме индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств без образования юридического лица) после осуществления платежа

данное требование помещается в ежедневный учетный документ банка вместе с мемориальным ордером;

- в иных случаях, предусмотренных договорами с клиентами.

Платежное поручение - клиент является платежным документом, дающим указание банку, оказывающему услугу, на перечисление суммы, указанной в поручении, на счет получателя.

Платежное приложение - средства платежным документом считается требование получателя денежных средств об уплате указанной в нем суммы со счета плательщика.

Инкассовое поручение – это платежный документ, в котором содержится распоряжение получателя денежных средств о безоговорочном списании указанных в нем денежных средств с банковского счета плательщика.

Заявка на аккредитив - средства платежный документ, используемый плательщиком для перечисления суммы, указанной в договоре, на банковский счет получателя, открытый для расчетов по аккредитиву.

Инициативу проведения расчетной операции проявляет покупатель, который направляет в банк распоряжение о перечислении определенной суммы денег со своего счета в пользу продавца. В этой операции участвует банк-корреспондент, расположенный в стране продавца, а банк покупателя перечисляет ему оговоренную сумму. Привлечение банком других банков для выполнения своей задачи означает, что исполнение обязательства возлагается на третье лицо (ФК Республики Узбекистан, статья 313). Операция банковского перевода считается договором на оказание услуг третьей стороне (не в пользу третьей стороны). Следовательно, получатель средств не будет иметь права требовать перечисляемую денежную сумму от иностранного банка, участвующего в переводе.

Таким образом, банки Республики Узбекистан исполняют платежные поручения иностранных банков в пользу местных продавцов, а также выдают платежные поручения иностранным банкам в пользу иностранных продавцов. Банковские переводы могут осуществляться разными способами. Если платеж должен быть произведен иностранным покупателем в пользу экспортёра Республики Узбекистан, банковский перевод может быть осуществлен двумя способами:

- 1) иностранный банк перечисляет сумму перевода на счет «НОСТРО» Банка Республики Узбекистан, открытый в этом иностранном банке;

2) иностранный банк Банк Республики Узбекистан дает право списать сумму перевода со счета «ЛОРО», открытого в иностранном банке.

Счет NOSTRO (от итальянского *nostro conto* — «наш счет») — зарубежные счета банка-представителя, то есть счета данной кредитной организации в банке-корреспонденте. На таких счетах учитываются взаимные платежи¹⁸.

Счет "ЛОРО" - корреспондентский счет, открытый в местном банке на имя иностранного банка для международных расчетов¹⁹.

рекомендовала подготовить *Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международных кредитовых переводах* (термин «кредитовый перевод» относится к банковскому переводу) и использовать его в качестве типового национального закона для государства. Согласно ему банк, получивший платежное поручение (банк-получатель), производит платеж в пользу получателя (бенефициара) суммы, указанной в поручении, в банк-отправитель, а не за счет плательщика. Затем банк-получатель вправе списать выплаченную бенефициару сумму со счета банка-отправителя, открывшего счет. Сумма, подлежащая возмещению, принадлежащая банку-получателю, может быть переведена на номер счета, открытый в банке-отправителе, или на номер счета, открытый в третьем банке. Типовой закон ЮНСИТРАЛ рекомендует государствам включить коллизионную норму в свое национальное законодательство. Согласно ему права и обязанности, вытекающие из платежного поручения, регулируются правом, избранным сторонами, при отсутствии соглашения между сторонами - правом страны банка-получателя.

Все большее распространение получает электронная форма отправки сообщений в расчетах с помощью платежных поручений. В частности, стороны торгового соглашения могут договориться о передаче платежных поручений по электронным каналам связи. При этом используется система SWIFT, а также правовая инструкция «Об электронном переводе денежных средств», разработанная ЮНСИТРАЛ в 1987 году.

¹⁸ Райсберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Э. Б.. Современный экономический словарь — 2 - е изд., испр. М. : ИНФРА - М. 479 р.. 1999г.

¹⁹ М. : Инфра - М. А. Да . Сухарев , В. Э. Крутских , А. Да . Сухарева . Большой Юридический словарь _ 2003 .

На рисунке ниже представлена статистика суммы межбанковских операций за 2020 год, разработанная Центральным банком Республики Узбекистан. Согласно этим данным, большая часть банковских переводов приходится на долю мемориальных ордеров и платежных поручений.



Рисунок 5.5.1. Сумма межбанковских операций в Узбекистане за 2020 год

Также существует практика использования векселей при осуществлении международных платежей, что иногда бывает необходимо, и осуществление платежей таким способом является наиболее удобным в то время.

ВЕКСЕЛЬ (нем. Wechsel — обмен) — официальный долговой документ, ценная бумага, в которой фиксируется обязательство выплатить определенную сумму денег в указанный срок.

Переводной вексель — универсальный платежный, кредитный и расчетный инструмент, платежное обязательство в международной торговле; краткосрочный (6 месяцев) коммерчески-кредитный инструмент; инструмент формирования долгосрочных межбанковских отношений; широко используется в виде залога для получения кредита в банках (а также залога, предоставляемого коммерческим банком при получении кредита в центральном банке).

Отсрочка платежа обычно осуществляется путем выставления переводных векселей. Большинство аккредитивов во внешней торговле оформляются с использованием тратты (переводного векселя). Часто у покупателя не хватает средств для оплаты товара. По согласованию с покупателем, после выгрузки товара в его банке, продавец предъявляет документы, а также переводной вексель, выставленный банку-эмитенту или покупателю на основании личного поручения. Банк продавца производит платеж по документам, представленным экспортеру, и кредитует счет. Затем банк продавца отправляет документы и вексель в банк покупателя и взимает за них комиссию, если она не была уплачена заранее. Банк покупателя получает от перевозчика документы, разрешающие получение товара, и передает их покупателю только после акцепта покупателем векселя, то есть после принятия на себя обязательств по векселю. Когда вексель подлежит оплате, банк покупателя предъявляет его покупателю к оплате, тем самым покрывая его личные расходы, понесенные по аккредитиву.

В этом случае продавец не получает деньги в качестве оплаты за доставленный груз, а предлагает будущие платежные обязательства, подтвержденные векселями. Экспортер может дождаться наступления срока погашения векселя и затем предъявить его банку-акцептанту или продать вексель банку, то есть зарегистрировать его. При этом сумма векселя должна быть немного больше суммы платежа, указанной в договоре, потому что продавец должен произвести платежи по векселю, внести платеж за его регистрацию в банк, зарегистрировавший его.

В свою очередь у покупателя будет отсрочка оплаты товара. Потому что он должен будет сделать платеж по векселю, когда он должен быть. А до тех пор он продаст товар и выплатит долг банку. Согласно положениям UCP-500, отличием регулирования использования векселей является то, что согласно UCP -500 (п. 9-в) невозможна выдача векселя покупателю (заказчику) аккредитив. к Гражданскому кодексу Республики Узбекистан в соответствии с которым отсутствуют ограничения на состав лиц, участвующих в использовании переводного векселя, участвующих в аккредитивной операции.

С помощью обычного векселя он вписывается покупателем в распоряжение продавца. Такие векселя передаются через банк импортера в банк продавца, который, в свою очередь, передает их продавцу в обмен на выгрузку и другие документы, указанные в аккредитиве. Затем продавец представляет вексель в свой банк для регистрации, который, в

свою очередь, представляет его в банк покупателя для перерегистрации или платежа. Банк покупателя передает покупателю разгрузочные или иные документы и предъявляет вексель к оплате.

Обычно по каждой сделке предъявляется вексель (тратта) на сумму, соответствующую предусмотренному договором количеству платежей, то есть векселя, как правило, предъявляются на каждую партию товара.

Еще одним видом международных расчетов является расчет чеком-индоссаментом.

Чек, подлежащий оплате конкретному лицу по прямому распоряжению, с пометкой или без нее, или доставленный с индоссаментом.

Существует 4 вида одобрения:

- пустой;
- имя написано;
- целеустремленный;
- необоротный чек.

Используется *пустой индоссамент, лицо, держащее чек, подписывает его на другой стороне.*

Написанном фамилией, четко указывается имя лица, которое имеет возможность получить деньги по этому чеку, подписывая чек в соответствующем месте.

Целевого индоссамента цель выдачи чека другому лицу указывается на надлежащем месте чека, тем самым ограничивается возможность обналичивания.

Если владелец чека хочет выразить свое недовольство оплатой чека и хочет ограничить возможности лица, которому принадлежит чек, то в тексте чека "не циркулировать" входит в слова. И этот чек не подлежит обсуждению.

Таким образом, банкам важнее пересмотреть свои чековые услуги. В этом процессе следует уделять внимание обеим сторонам чека (лицевой и оборотной). В лицевой части указывается получатель, сумма, бумага, явка, дата, подпись, печать, транзитный код. На оборотной стороне обращают внимание на индоссамент: кто получатель, известна ли банку личность, есть ли специальная печать – ищутся ответы на вопросы.

Контрольные вопросы:

1. Расскажите о формах международных счетов.
2. Расскажите о единых правилах XST по взысканию долгов.

3. Как сделать банковский перевод?
4. Какая из форм международных расчетов наиболее удобна для экспортера?
5. Как составляются международные соглашения об аккредитивах?
6. Какие типы аккредитивов вы знаете? (Опишите каждую).
7. Какие проблемы возникают между продавцом и покупателем при осуществлении международной сделки?
8. Какие стороны участвуют в реализации международного соглашения?
9. Какие виды договоров заключаются между участниками документарной сделки?
10. Каков уровень ограничений при совершении документально подтвержденной сделки?
11. Какая из форм международных расчетов наиболее удобна для импортера?

ТЕМА 6. ДОГОВОР О МЕЖДУНАРОДНОМ ФИНАНСОВОМ ЛИЗИНГЕ

- 6.1. Определение договора международного финансового лизинга
- 6.2. Конвенции UNIDRUA и СНГ о международном финансовом лизинге
- 6.3. Права и обязанности сторон по договору международной финансовой аренды
- 6.4. Коллизионные вопросы в договоре международного финансового лизинга

6.1. Определение договора международного финансового лизинга

Большое значение в положительном решении финансовых вопросов в хозяйственной деятельности имеет договор лизинга, получивший распространение во всем мире и давший возможности хозяйствующим субъектам своими положительными чертами. Анализируя этапы исторического развития лизинговых отношений, лизинговый рынок показал свое положительное влияние на развитие и подъем экономически развитых стран.

Лизинг является удобной формой инвестиций в бизнес.

Аренда – это долгосрочная аренда, которая позволяет вам выкупить предмет лизинга по ее окончании. С одной стороны, он

очень похож на обычную форму аренды. На самом деле между ними есть явные различия.

Лизинг – это услуга. Например, фермер, который хочет арендовать трактор, посещает компанию, которая предоставляет этот вид услуг. В свою очередь, компания за свой счет приобретает трактор и передает его заказчику на определенный срок. По истечении срока аренды право собственности на трактор переходит непосредственно к заказчику.

Лизинг – это особый вид финансовой аренды. В нем арендодатель принимает в собственность оговоренное в договоре аренды имущество у продавца по распоряжению арендатора. Затем он передает его арендатору во владение и пользование за плату более чем на 12 месяцев (ст. 2 ч. 1 Закона «О лизинге»).

Согласно определению межгосударственной конвенции лизинг рассматривается как договорная форма инвестирования в экономику государства-участника.

В этом случае можно понять, что права собственности участников международной лизинговой деятельности гарантированы законом. В конвенции, подписанной в Москве, арендованное имущество не может быть национализировано или реквизировано, если иное не предусмотрено национальным законодательством государства-участника.

Кроме того, страны, являющиеся участниками конвенции, гарантированно получают выгоду от соглашения и перевода других средств за границу.

Говоря о регулировании международных отношений финансового лизинга, следует отметить, что на условия договора международного лизинга большое влияние оказывают административные нормы стран, являющихся сторонами договора, и в первую очередь таможенные, валютные и налоговое законодательство. Ведь если эти обстоятельства не учитывать, экономическая сущность международного финансового лизинга может исчезнуть.

В настоящее время Республика Узбекистан относится к группе стран, имеющих специальный закон, регулирующий лизинговую деятельность. Арендные отношения в Узбекистане регулируются статьями 587-599 Гражданского кодекса Республики Узбекистан и нормами Закона «О лизинге» от 14 апреля 1999 года.

Как и все договоры, договор лизинга отличается от других договоров своими особенностями и условиями. Согласно статье 587 Гражданского кодекса Республики Узбекистан «Арендодатель

(арендодатель) одной стороны, арендатор (арендатор) по требованию другой стороны, продавец обязуется договориться с третьим лицом о приобретении имущества для арендатора, а арендатор за это обязуется уплачивать арендодателю арендные платежи».

Хотя договор аренды считается разновидностью договора аренды, он отличается от договора аренды своими специфическими признаками. В частности, все риски, связанные с оборудованием и технологиями, являющимися предметом лизинга, несет лизингополучатель. Это положение закреплено в национальном лизинговом законодательстве и нормах, регулирующих международные лизинговые отношения. Статья 19 Закона Республики Узбекистан «Об аренде» закрепляет данные нормы, согласно которым все риски, связанные с предметом лизинга, в том числе его случайная утрата (гибель) или случайное повреждение, а также хищение, преждевременный износ и повреждение, предусмотренные договором аренды, будут переданы арендатору в порядке их удержания. С момента перехода риска к арендатору арендатор несет ответственность за любую утрату или повреждение предмета лизинга в течение срока действия договора аренды.

Использование предмета лизинга только в хозяйственных целях является признаком договора аренды. Если арендатор использует имущество не для хозяйственной деятельности, а для удовлетворения личных нужд, договор аренды теряет свою специфику и становится договором простой аренды.

Хотя договор аренды в законодательстве и теории признается видом арендных отношений, он отличается от договора аренды своими особенностями. Отличительные признаки от договора аренды мы можем увидеть в следующих случаях:

- арендатор выбирает предмет договора и продавца;
- имущество используется только в служебных целях;
- арендатор владеет и пользуется арендованным имуществом без уплаты арендной платы;
- по окончании договора предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя.

Кроме того, между договором аренды и договором займа имеются некоторые отличия. Они отражены в таблице ниже.

Таблица 6.1.1.
Отличия финансового лизинга от кредитного договора

	Арендовать	Кредит
Участники	Лизинг осуществляется на основе трехстороннего (продавец , арендодатель , лизингополучатель) или двустороннего (арендодатель - лизингополучатель) договора.	кредит заключается на основании двустороннего (кредитор-заемщик) договора.
Кто владелец ?	В течение срока действия договора собственник имущества является арендодателем, и он может в любой момент забрать имущество обратно.	Собственником приобретаемой недвижимости сразу после совершения сделки является предприятие, индивидуальный предприниматель или физическое лицо.
Платежи	<ul style="list-style-type: none"> – арендные платежи (арендные проценты и – основной долг); – страховые взносы; – первоначальный взнос (20-30% от стоимости объекта достаточно). 	<ul style="list-style-type: none"> – платежи по кредиту (проценты по кредиту, основная сумма, страховка); – первоначальный взнос может быть недоступен.
Кто платит налоги на недвижимость ?	право пользования принадлежит арендатору, имущество находится на его балансе, поэтому облагается налогом на имущество.	имущество сразу переходит на имя предприятия, так это облагается налогом.

Содержание договора составляет сумму условий, согласованных и подтвержденных сторонами в договоре ²⁰.

Как правило, субъекты исходят из общих норм, применяемых к договорам, при определении содержания и формы договора аренды. Аренда, как мы упоминали выше, хотя договор считается

²⁰ Рахмонкулов Х.Р. Право обязанности. - Т.: ТДЮИ, 2005. 237 с.

разновидностью договора аренды, выдвигаемые исследователями «специфические» особенности договора также сказываются на содержании договора²¹.

Страны со специальным законодательством, согласующим лизинговые договоры (западноевропейские континентальные страны — Франция, Бельгия, Италия); страны со специальными юридическими документами («страны общего права» — Англия, Австралия, Новая Зеландия); страны без специального законодательства (США, Германия).

Договор лизинга (см. «аренда», «лизинг» — аренда) может быть выражен следующим образом: лицо, желающее заниматься производством или обслуживанием, не имеющее средств на покупку оборудования, обращается в лизинговую компанию с просьбой купить оборудование. Лизинговая компания (арендодатель) закупает необходимое оборудование и сдает его заявителю (арендатору) в долгосрочную аренду.

В договоре аренды предусмотрено, что арендатор может приобрести оборудование после внесения всех платежей. Как правило, в аренду сдаются крупные объекты, например, корабли и самолеты. Арендодатель не заинтересован в предмете лизинга, его основной обязанностью является финансирование приобретения объекта, являющегося предметом лизинга. Такая аренда называется «финансовой арендой». Еще одна основная идея лизинга заключается в продлении срока оплаты приобретаемой недвижимости.

Также к преимуществам договора лизинга можно отнести:

- связано с уменьшением потребности в первоначальном частном капитале. Обычно по договору аренды арендодатель предоставляет лизингополучателю 100% оборудования авансом. Лизинговые платежи не требуется уплачивать все сразу, что позволяет лизингополучателю обновлять производственные фонды, приобретать ценное имущество, увеличивать оборотные средства для увеличения масштабов производства, предотвращая финансовый дефицит;

²¹ Шаталов С.С. Новая концепция юридической природы лизинговых отношений // Ж. Юрист, 2001. – №1. 15-17 р.

- предприятиям удобнее владеть оборудованием по договору лизинга, чем приобретать его в кредит, поскольку само лизинговое имущество выступает гарантией по характеру сделки;
- договор аренды может быть заключен на более длительный срок, чем договор займа, поэтому сумма постоянных или периодических арендных платежей невелика, сокращаются расходы лизингополучателя на эти платежи, повышается уверенность в точном исполнении договора аренды;
- для арендатора снижается риск морального и физического износа имущества, так как имущество принимается во временное пользование без частной выкупа;
- если договором аренды предусмотрено иное, арендованное имущество будет находиться на балансе арендодателя, что не увеличит активы лизингополучателя, но будет освобождено от налога, уплаченного за арендованное имущество;
- арендные платежи включаются в себестоимость продукции лизингополучателя и соответственно уменьшают налогооблагаемый доход;
- производитель арендованного имущества получит дополнительные возможности реализации своей продукции;
- лизинговая монополия получает выгоду, действуя в качестве финансового посредника между застройщиком лизинговой недвижимости и арендатором;
- в этом заинтересовано и государство, увеличится возможность производства на его территории, увеличатся суммы налогов, поступающих в бюджет, будут созданы новые рабочие места и это позволит предотвратить безработицу в обществе.

Здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, используемое в хозяйственной деятельности, могут быть переданы в аренду в Узбекистане. (Закон Республики Узбекистан от 14.04.1999 № 756- I «О лизинге»).

Также согласно законодательству Узбекистана не допускается передача в аренду земельного участка, природного объекта (например, поля или озера) и имущества, принадлежащих государству и не подлежащих выпуску в свободный оборот в соответствии с законом (например, здания, памятники культуры).

6.2. Конвенции UNIDRUA и СНГ о международном финансовом лизинге

Договор аренды, заключенный предпринимателями, находящимися в разных странах, называется международной арендой. Основными регуляторами международного лизинга являются национальное законодательство каждой страны, а также международно признанные конвенции и акты.

Прежде всего, для регулирования вопросов международного финансового лизинга используется Конвенция «О международном финансовом лизинге», принятая UNIDRUA в Оттаве в 1988 году.

ЮНИДРО Это Международный институт унификации частного права (УНИДРУА). *o. Institut international pour l'unification du droit privé*) — международный институт, координирующий международные частные права, независимая организация, разрабатывающая международные нормы по совершенствованию права международной торговли для стран и международных организаций. Организация была основана в 1926 году в Италии Лигой Наций. В то время организация была частью лиги. UNIDRUA отделилась от лиги в 1940 году, не имея собственного устава ²².

В настоящее время членами этой организации являются 63 страны. Также, даже если некоторые страны не являются членами UNIDRUA, ратифицировав изданные им конвенции, в странах будет введена практика следования этим нормам.

За время своей деятельности UNIDRUA разработал множество конвенций, типовых проектов законов и правовых норм, в том числе следующие документы:

- 1956 года «О международной дорожной перевозке грузов»;
- 1973 года «О международных автомобильных перевозках пассажиров и грузов»;
- Вашингтонская конвенция 1973 года «О единообразном праве международных завещаний»;
- Женевская конвенция 1976 г. «О соглашении о международной перевозке пассажиров и грузов по внутренним водным путям»;
- Женевская конвенция 1983 года «О представительстве при международной купле-продаже товаров»;
- **Оттавская конвенция 1988 года о международном финансовом лизинге;**

²² См.: веб-сайт UNIDRUA: <https://www.unidroit.org>

- Оттавская конвенция о международном факторинге 1988 года;
- 1995 г. «Украденный или незаконный вывоз» Конвенция о культурных ценностях;
- Конвенция 2001 г. «О международных гарантиях в отношении мобильных устройств»;
- 2001 г. «Конвенция об авиационных технологиях к Конвенции о международных гарантиях в отношении мобильных устройств»;
- 2007 г. «Протокол о железнодорожных перевозках к Конвенции о международных гарантиях в отношении мобильных устройств»;
- Конвенция 2009 года о материальных нормах, применимых к ценным бумагам, котируемым через посредника;
- Закон о раскрытии информации о франшизе 2002 года;
- Типовой закон UNIDRUA о лизинге.

В результате развития лизинговых отношений, в связи с различным толкованием этого договора в законодательстве разных стран, возникли конфликты в применении лизинговых договоров в международном масштабе. Правовое регулирование этих коллизий и поиск ее решения является одной из задач, поставленных перед мировыми учеными-юристами, что привело к усилиям по унификации лизингового законодательства разных стран.

Как положительный результат этого, 28 мая 1988 года в Оттаве была подписана Конвенция UNIDRUA «О международном финансовом лизинге». Эту конвенцию изначально подписали пять стран: Гана, Гвинея, Нигерия, Танзания, Филиппины. Конвенция была предложена для принятия 55 странами и вступила в силу 1 мая 1995 года, когда к Оттавской конвенции присоединились Франция и Италия.

Эта конвенция имеет практическое значение как международный документ, содержащий ряд противоречащих друг другу норм, регулирующих международные лизинговые отношения. Конвенция наглядно показывает понятие финансового лизинга, его признаки, важные аспекты, права и обязанности сторон договора лизинга, который создается на международном уровне. Согласно конвенции, договор, заключенный между арендодателем и арендатором, является договором аренды. На основании этого договора привлекается сторонний продавец, а арендодатель передает предмет лизинга лизингополучателю на основании договора лизинга, уведомляя об этом продавца. В свою очередь арендодатель берет на себя определенные обязательства по договору купли-продажи с продавцом. Нормы

конвенции разрабатывались с учетом законов разных правовых систем, так как сама конвенция послужила основой для разработки национального лизингового законодательства.

Согласно пункту 2 статьи 1 Конвенции договор финансового лизинга имеет следующие признаки:

- а) арендатор выбирает оборудование и выбирает перевозчика;
- б) оборудование приобретается на основании договора аренды, заключенного или подлежащего заключению между арендатором и арендодателем;
- в) периодические платежи, осуществляемые на основании договора аренды, рассчитываются исходя из амортизации стоимости оборудования.

Согласно статье 3 Конвенции, если коммерческие предприятия арендодателя и арендатора находятся в разных странах, порядок ее применения и сфера ее применения определяются следующим образом:

- страны, в которых находится коммерческое предприятие, поставляющее арендованное имущество, считаются взаимодоговаривающимися странами;
- аренда, как и договор поставки товаров, регулируется правом одного из договаривающихся государств .

При определении сущности международного лизинга необходимо обратить внимание на его отправную точку. При определении интернациональности сделки необходимо учитывать, что три участника находятся в разных странах. В международном контракте продавец, арендодатель или арендатор должны находиться в одной из двух стран или в третьей стране. Важно, чтобы эта страна была стороной конвенции, и договор поставки должен регулироваться правами договаривающихся стран.

Также в связи с тем, что правовая система всех стран не имеет одинакового определения договора аренды, он до сих пор является причиной противоречивых дискуссий ученых-правоведов. Именно поэтому некоторые ученые называют договор лизинга «гибридным механизмом», регулирующим договорные отношения ²³.

Международный финансовый лизинг сложился в основном на основе экономических и финансовых отношений между основными и дочерними предприятиями, филиалами и крупными транснациональными компаниями, расположенными в разных

²³ Ануфриева Л.П. Международное частное право. - М.: Бек, 2000. - С.297.

странах. Правовое регулирование финансового лизинга в настоящее время базируется на правовых нормах, которые подразделяются на две категории: во-первых, нормы унификации, то есть на основе норм, закрепленных в порядке правовых международных договоров; во-вторых, он основан на национальном законодательстве, которое включает коллизионные нормы и национальное право и распространяется на участников международного финансового лизинга.

Некоторые нормы Конвенции имеют диспозитивный характер, то есть их применение зависит от волеизъявления сторон, но есть и положения Конвенции, имеющие императивную силу. Оттавская конвенция распространяется на физических и юридических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность в разных странах, арендодателя и арендатора. При этом он должен отвечать следующим требованиям: страны, в которых расположены коммерческие организации поставщика, должны иметь взаимное соглашение, договор поставки и договор аренды должны регулироваться законодательством стран, заключивших договор. взаимное согласие. Согласно пункту 2 статьи 3 Конвенции, если несколько предприятий той или иной из сторон осуществляют свою деятельность в разных странах, к договору применяется Конвенция с учетом основного коммерческого предприятия, являющегося участником Конвенции. Положения Конвенции применяются, даже если оборудование является составной частью или частью земельной собственности. Вопрос о правах и юридических последствиях того, что оборудование принадлежит земельному участку или является его частью, либо арендодатель и лица, имеющие вещные права на движимое имущество, регулируются законодательством страны, в которой находятся земельные участки. расположены.

Более общий подход заключается в том, чтобы рассматривать лизинг как трехсторонний договор, в котором участвуют арендодатель, арендатор и перевозчик. По мнению российского юриста Е. В. Кабатовой, авторы Конвенции создавали документ, исходя из следующих принципов:

- а) рассматривать лизинг как самостоятельный правовой институт;
- б) рассмотрение договора лизинга как одной трехсторонней сделки: двух: договоров купли-продажи и прямого лизинга.

Межгосударственная конвенция «О финансовом лизинге», подписанная странами СНГ 25 ноября 1998 г. в Москве, играет важную

роль в унификации международного права. Данная конвенция разработана на основе общепризнанных норм Соглашения об экономическом союзе от 28 мая 1998 г. и Конвенции ООН о международном финансовом лизинге от 28 мая 1988 г.

Конвенция выделяет несколько видов лизинга - быстрый, возвратный, компенсационный, бартерный. Также в конвенции подробно определены обязательства сторон. В отличие от Конвенции UNIDRUA, Конвенция СНГ касается обязательств грузоотправителя по доставке предмета лизинга и приемке предмета лизинга арендатором. Регулирует вопросы, связанные с передачей риска и другие. Влияние Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров сильно в момент определения обязательств по поставке лизингового оборудования (статьи 7-8), а также в момент перехода риска (статья 9).

Также Конвенция СНГ состоит из ряда противоречащих друг другу норм:

а) форма договора аренды, права и обязанности сторон определяются национальным законодательством страны, где этот договор заключен, и Конвенцией;

б) при отсутствии соглашения сторон о праве отнесения к договору аренды применяется право государства, в котором арендодатель учрежден, находится или считается основным местом деятельности (статья 6). Представляется, что нормы коллизионного права недостаточно четко определены в этой конвенции. Происходит конкуренция между разными конфликтующими сторонами при определении права, которое может быть применено к правам и обязанностям сторон.

Как только Конвенция СНГ вступит в силу, ее можно будет использовать вместе с Конвенцией UNIDRUA. Согласно пунктам конвенций они выполняют действия других международных договоров (статьи 16 и 17 соответственно). Если сферы действия Конвенций перекрываются, то сначала следует использовать Конвенцию UNIDRUA, поскольку, как указано в преамбуле Конвенции СНГ, она вытекает из положений Конвенции UNIDRUA.

6.3. Права и обязанности сторон по договору международной финансовой аренды

Оттавская конвенция о международном финансовом лизинге, принятая UNIDRUA в 1988 году, состоит из 3 разделов и 25 статей. Республика Узбекистан присоединилась к Оттавской конвенции 1988 года на основании решения Олий Мажлиса Республики Узбекистан от

26 мая 2000 года № 84-II «О присоединении Республики Узбекистан к Конвенции Международного института ООН для унификации частного права по международному финансовому лизингу (УНИДРУА)».

Раздел 2 статья 7-статья 14 этой конвенции описывает права и обязанности участников международного финансового лизинга.

В частности, статья 12, часть 1 этой конвенции разъясняет нарушение условий поставки арендованного оборудования следующим образом: В случае непоставки или поставки с опозданием или несоблюдения условий договора поставки:

а) арендатор имеет право отказаться от оборудования или расторгнуть договор аренды (с арендодателем);

б) арендодатель вправе исправить свою ошибку (отрегулировать оборудование), предложив оборудование в соответствии с договором поставки, так как арендодатель обязуется приобрести оборудование у арендодателя на условиях, указанных в договоре поставки.

В части 2 статьи 13 этой Конвенции описаны обстоятельства, которые может принять арендодатель в случае грубого нарушения арендатором условий использования оборудования. Включая:

а) изъятие оборудования

б) потребовать от арендодателя (арендатора) возмещения ущерба в соответствии с условиями договора аренды, в размере, указанном в договоре аренды.

Одним из основных прав лизингополучателя является право самостоятельного выбора предмета лизинга и его продавца. Именно этот предмет лизинга и выбор его продавца является одной из составляющих лизинга, что отличает его от традиционного договора аренды и купли-продажи. Реализуя это право, лизингополучатель инициирует процесс лизинга, выражая свою волю в отношении предмета лизинга и его продавца.

Также одним из основных прав лизингополучателя является право вступления в собственность предмета лизинга по окончании договора аренды при уплате всех арендных платежей.

29 октября 1998 года в Республике Узбекистан принят Закон «О лизинге». По ряду статей закона ИК получила отрицательную оценку, так как не соответствовала общей системе регулирования лизинговых отношений. Поэтому 29 января 2002 года в закон были внесены серьезные изменения и дополнения.

Например, в первой редакции закона (29 октября 1998 г.) согласно пункту 1 статьи 10 «Права и обязанности участников договора аренды, за исключением договора международной аренды, регулируются нормами гражданского законодательства». В решении Олий Мажлиса Республики Узбекистан от 26 мая 2000 года № 84-II «О присоединении Республики Узбекистан к Конвенции Международного института ООН по унификации частного права о международном финансовом лизинге (Аренда)» указано, что «права и обязанности участников договора международного лизинга регулируются международным правом », он регулируется нормами национального права, не противоречащими нормам регулирования. Если следовать прямому определению, то закон не включил международные договоры в качестве регуляторов договоров лизинга (внутреннего лизинга) и частично ограничил применение Конвенции в отношении международного лизинга.

Данные положения закона не имели смысла, так как международное соглашение, в том числе и Конвенция УНИДРЮА, применяется во всех случаях, когда отношения затрагиваются им, независимо от того, что предусмотрено законом Республики Узбекистан на этот счет. Поэтому ссылки на Конвенцию были удалены в первой редакции закона.

Помимо вышеуказанных обязательств, по соглашению сторон арендатор может исполнять следующие обязанности по договору аренды:

- своевременно уплачивает все налоги, сборы, обязательные платежи и другие расходы, связанные с объектом лизинга или его деятельностью. В случае неисполнения арендатором указанных обязательств арендодатель вправе оплатить эти расходы полностью или частично и взыскать с арендатора эквивалентную сумму;
- осуществляет все необходимые и требуемые действия в соответствии с действующим законодательством о безопасности, пожарной безопасности и производственной санитарии;
- включает предмет лизинга в течение всего срока владения и пользования в свое распоряжение, не передает его третьим лицам, не забирает их с адреса, указанного в договоре аренды, без предварительного согласия арендодателя;
- незамедлительно извещает арендодателя о предъявленных ему исках, возбуждении уголовного или административного дела в отношении его работников, наложении ареста на имущество или удержании имущества за задолженность перед каким-либо лицом;

- получение кредитов, привлечение иных долгов и сдача предмета лизинга в субаренду только с письменного разрешения арендодателя.

доктор философских наук (PhD) Ш.Т.Бозоров в своей научной работе *"Содержание договора лизинга и совершенствование правовых основ его применения"* на соискание ученой степени кандидата наук, вышеуказанные права сторон договора аренды и обобщаются следующие права и обязанности, характерные для аренды и отличающие ее от обычного договора аренды:

- обязательство арендодателя приобрести конкретный предмет лизинга у продавца, указанного лизингополучателем. При аренде лизингополучатель арендует имущество, которым владеет лизингодатель;

- обязанность лизингополучателя получить предмет лизинга от лизингодателя. В договоре аренды отсутствует третье лицо, а арендованное имущество принимается лизингополучателем напрямую от лизингополучателя;

- право солидарного кредитора арендатора по отношению к продавцу по договору купли-продажи. При аренде лизингополучатель не имеет прав против продавца арендованного имущества;

- право лизингополучателя на выкуп предмета в случае, если третье лицо по договору завладеет предметом лизинга. При аренде арендатору такое право законом не предоставлено.

6.4. Коллизионные вопросы в договоре международного финансового лизинга

В результате развития лизинговых отношений, в связи с различным толкованием этого договора в законодательстве разных стран, возникли коллизии в международном применении договоров лизинга. Правовое регулирование этих коллизий и поиск ее решения является одной из задач, поставленных перед мировыми учеными-юристами, что привело к усилиям по унификации лизингового законодательства разных стран.

Этот процесс поставил закономерный вопрос о создании правовой базы для международной лизинговой деятельности. В 1974 году в Институте унификации международного частного права UNIDRUA в Риме была сформирована рабочая группа экспертов, целью которой было создание Договора или Конвенции об унификации и гармонизации национального законодательства в сфере международного лизинга. события. Второе заседание группы

состоялось только в феврале 1979 года. Международным экспертам понадобилось пять лет, чтобы изучить, классифицировать и создать проект единых правил, собрать материалы о практике лизинга в разных странах, национальной правовой базе, сделать выводы о правовой и правовой природе лизинга. На третьей сессии, состоявшейся в октябре 1980 г., в основном обсуждался концептуальный вопрос о том, какой договор аренды следует считать международным, какие факторы должны быть в этом вопросе определяющими и какие договоры (в зависимости от их предмета) должны регулироваться будущей Конвенцией.

Местонахождение арендодателя и арендатора принимается за ключевые элементы. Их наличие в разных странах должно быть основанием для признания сделки международной. В данном случае местонахождение поставщика является второстепенным, поскольку договор аренды все же является соглашением между арендодателем и пользователем. Что касается темы регулирования, то авторы проекта с начала своей работы исходили из признания²⁴ лизинга трехсторонней сделкой *sui generis (особого вида), являющейся самостоятельным правовым институтом*.

После первых месяцев работы над проектом конвенции стало ясно, что документ прямого действия невозможен. Он должен иметь общий план, заполняемый по усмотрению участников сделки и в зависимости от определенных условий. Разработчики считали, что будущие единые правила будут не только регулировать международные лизинговые операции, но и служить основой для национального лизингового законодательства в разных странах. Об уровне подготовки документа свидетельствуют эксперты из Италии, Венгрии, Франции, Великобритании, Швейцарии и других стран, а также Федерации европейских лизинговых компаний (Lease Europe), Гаагской конференции по международному частному праву, Банковского Федерація Европейского сообщества, Организация экономического сотрудничества и развития. В мае 1981 г. проект документа о международном лизинге рассматривался в Нью-Йорке совместно с Американским институтом права и Американской ассоциацией юристов в контексте унификации права, регулирующего международный лизинг. Состоялся симпозиум на тему «Унификация законодательства, регулирующего международный лизинг

²⁴ Хойер В. Лизинговый бизнес. М., 1990. С. 23.

оборудования». В ноябре того же года аналогичный симпозиум был проведен в Цюрихе в сотрудничестве с Обществом промышленного лизинга. После завершения работы над проектом документа в марте 1984 г. на четвертой сессии Рабочей группы ЮНИДРЮА было принято решение о создании Комитета правительенных экспертов для определения статуса работы и ее завершения. Комитету предстояло созвать три сессии (1985, 1986 и 1987 годы, Рим), на которых был доработан текст документа, подлежащего принятию. 28 мая 1988 года, через 14 лет после начала работы, окончательный текст Конвенции о международном финансовом лизинге (лизинге) был представлен и принят на дипломатической конференции в Оттаве (при участии 55 стран, в том числе представителей СССР). На этом многолетняя работа над Конвенцией закончилась²⁵.

1988 г. по международному финансовому лизингу в соответствии со статьей 3 Конвенции, если торговые предприятия арендодателя и арендатора находятся в разных странах, порядок ее применения и сфера ее применения определяются следующим образом:

- страны, в которых находится коммерческое предприятие, поставляющее арендованное имущество, считаются странами с взаимными соглашениями;

Лизинг, как и договор поставки товаров, регулируется правом одного из договаривающихся государств.

Статья 1181 Гражданского кодекса Республики Узбекистан разъясняет вопрос о применении права к форме сделки, согласно которой форма сделки подчиняется праву места ее совершения. Кроме того, к договорам, связанным с недвижимым имуществом, применяется право страны, где находится имущество, а к недвижимому имуществу, зарегистрированному в государственном реестре Республики Узбекистан, применяется право Республики Узбекистан.

В указанной норме в качестве общего правила внешнеэкономических сделок указывается право, которое может быть применено к форме договора аренды. Нормы международного частного права, особенно коллизионные нормы, по своему характеру и содержанию признаются отсылающими нормами. Статья 1181 Гражданского кодекса Республики Узбекистан определяет нормы о применении права в отношении формы договора, согласно статье 1189

²⁵ Киселев И. Б. Лизинг: практика становления // Деньги и кредит. 1991. № 1. С. 14.

договор определяется правом страны, выбранной соглашением сторон, если иное не установлено законом.

Согласно статье 1190 Гражданского кодекса Республики Узбекистан указано право применения к договору при отсутствии соглашения сторон. По общему правилу при отсутствии соглашения сторон право арендодателя на аренду признается обязательным.

При выборе права, применимого к договору международного лизинга, необходимо учитывать субсидиарное применение национального законодательства по отношению к положениям Конвенции UNIDRUA. При классификации аренды как комплекса двух договоров - договора купли-продажи и договора аренды - важной становится проблема разделения обязывающего статуса этих договоров на самостоятельные коллизионные звенья.

При определении сущности международного лизинга необходимо обратить внимание на его отправную точку. При определении интернациональности сделки необходимо учитывать, что три участника находятся в разных странах. В международном контракте продавец, арендодатель или арендатор должны находиться в одной из двух стран или в третьей стране. Важно, чтобы эта страна была стороной конвенции, и договор поставки должен регулироваться правами договаривающихся стран.

Ситуация с банкротством пользователя лизинговой услуги более специфична, что должно быть отражено в международной конвенции. Таким образом, составители Конвенции сузили вопрос о приоритете арендодателя над правами третьих лиц и извещением. Из группы возможных третьих лиц выделяют конкурсного управляющего в случае банкротства пользователя, а также кредиторов последнего. Значительное внимание следует уделить решению вопроса о применимом праве в отношении требований об уведомлении. На начальном этапе подготовки документа авторы *lex rei sitae* установлено, что оно является обязательным, поскольку зачастую это не просто движимое имущество, а имущество, которое легко и часто перемещается из одной страны в другую (например, строительная техника). Было решено, что было бы логично увязать местонахождение основного места деятельности пользователя с законодательством страны для решения вопросов права собственности на имущество и его приоритета над правами третьих лиц.

В правовой системе Республики Узбекистан лизинг рассматривается как вид договора аренды. (Глава 34 ФК, § 6). Поэтому Республика

Узбекистан при рассмотрении споров по договору международной аренды использует право арендодателя при отсутствии соглашения между сторонами. Когда к нормам настоящего ФК о лизинге можно применить законодательство Республики Узбекистан могут ссыльаться на общие правила о лизинге в порядке, установленном Законом «О лизинге».

Поскольку Конвенция UNIDRUA не регулирует поставку оборудования, являющуюся частью лизинговых отношений, этот недостаток должен быть преодолен применимым национальным законодательством. В определенной степени упомянутая выше Конвенция СНГ о финансовом лизинге 1988 г. по лизингу пытается устранить этот недостаток.

Здесь возникает вопрос: применимо ли действующее законодательство Республики Узбекистан, выбранное на основе коллизионного права, применимое ко всему договору международного лизинга, включая договоры поставки лизингового оборудования, или оно применяется только к договору прямого лизинга? В данном случае это зависит от того, какую позицию занимает юрист в классификации данного договора. Если аренда рассматривается как генеральный трехсторонний договор, то права, применимые к договору аренды, применяются к договору доставки груза. Если договор поставки груза и договор аренды являются двумя самостоятельными договорами, то право, применимое к доставке груза, должно будет определяться отдельно в зависимости от права страны продавца.

Если вопрос о применимом праве будет поднят за границей, это вызовет дополнительные трудности. Потому что это связано с разными подходами к правовой природе лизинга в законодательстве и практике разных стран. В этом случае договор рассматривается как разновидность аренды или проката, либо как условная продажа, либо как самостоятельный договор.

следует учитывать при выборе права использования в договоре аренды, включая субсидиарное применение национального законодательства по отношению к положениям Конвенции UNIDRUA. При классификации аренды как комплекса двух договоров - договора купли-продажи и договора аренды большое значение имеет проблема разделения обязательности этих договоров на самостоятельные стороны.

Однако классификация международного лизинга как двух наборов договоров не позволяет применять положения Венской конвенции 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров. Этот вывод

подтверждается тем, что по договору аренды арендодатель приобретает определенные права по отношению к продавцу, даже если он не является стороной договора купли-продажи. Кроме того, положения Венской конвенции 1980 г. не распространяются на договоры поставки оборудования, осуществляемые по договору лизинга .

Контрольные вопросы:

1. Классифицировать международную аренду как комплекс двух договоров.
2. Как Конвенция UNIDRUA распространяется на поставку арендованного оборудования?
3. Разъясните коллизионные вопросы международных договоров аренды.
4. Как Конвенция СНГ определяет лизинг как вид деятельности?
5. Если условия UNIDRUA и Конвенции СНГ пересекаются, что из них применимо?

VII ГЛАВА. ВОПРОС СТРАХОВАНИЯ В МЕЖДУНАРОДНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ

- 7.1. Общая характеристика международных договоров перевозки грузов
- 7.2. На международном уровне в море договор перевозки груза
- 7.3. Международный в сфере авиа, автомобильных, железных дорог и смешать контракты на перевозку

7.1. Общая характеристика международных договоров перевозки грузов

Наряду с выражением «Международные торговые соглашения» в научной литературе по международной торговле часто встречается выражение «Поставка». Кроме того, договор поставки определяется следующим образом:

- а) договоры купли-продажи о передаче права собственности на товары.
- б) договоры, заключенные коммерческой организацией с лицами, находящимися в разных странах .

Такое обозначение не отличает поставку от внешнеторгового контракта, а указывает на то, что словосочетание поставка также присутствует.

Международные перевозки регулируются различными правовыми нормами:

1)нормы, регулирующие отношения по перевозке грузов, применяемые в национальном законодательстве разных стран;

2)международные (единые) нормы, регулирующие перевозки грузов в международном обращении;

3)международные коллизионные (унифицированные) нормы в международных отношениях.

Внутренние правовые документы, применимые к международным перевозкам, можно условно разделить на пять групп:

- общеправовые документы;
- законодательство о транспорте;
- документы, специально выданные для регулирования международных поездок;
- документы, принятие которых предусмотрено международными договорами;
- документы, которые должны помочь совершать международные поездки.

Как и во многих зарубежных странах, в Узбекистане приняты следующие нормативные правовые документы, отражающие специальные нормы, регулирующие международные перевозки в соответствии с транспортными конвенциями:

- Республики Узбекистан (1993 г.)
- Республики Узбекистан (1997 г.)
- Закон «Об автомобильном транспорте» (1998 г.)
- Закон «О железнодорожном транспорте» (1998 г.)
- Закон «Об автомобильных дорогах» (1992 г.)
- Закон «О безопасности дорожного движения» (1999 г.)
- Закон «О транзите специальных грузов и воинских формирований» (2001 г.).

Особенность международных перевозок в том, что они осуществляются между двумя и более странами. При этом «Для признания международной перевозки не требуется, чтобы она фактически осуществлялась по территории двух и более стран: фактическая погрузка груза в транспорт и (в данном случае территория заграница границу пересекать не надо)»²⁶. Например, если груз утерян

²⁶ Садиков О.Н. Правовое регулирование международных перевозок. - М.: Право. лит-ра, 1981. - С. 7.

до пересечения границы, то перевозка не считается международной. Главное, чтобы места погрузки и доставки груза находились в разных странах, как указано в контракте .

Договор международной перевозки признается внешнеэкономической операцией: перевозки осуществляются за границу, и иностранный элемент в этом случае характерен для процесса движения, составляющего сущность транспортной деятельности²⁷.

Многие конвенции об условиях перевозки содержат в своих названиях слово «унификация». Унификация - это подвести что-либо к общей черте. Обобщение в законодательстве – это государство означает создание единых правил, которыми необходимо руководствоваться при регулировании ряда общественных отношений, как правило, связанных с международной торговлей. А.Л. Маковский утверждает: "Основным содержанием обязательств государств друг перед другом по международным договорам об унификации права является обязанность каждого государства, участвующего в договоре, обеспечить в установленном порядке правовое регулирование отношений, определенных этим договором"²⁸.

Наряду с транспортными конвенциями другой группой международных договоров являются транспортные существуют соглашения об общих принципах сотрудничества между странами. В эту группу входят торговые соглашения, соглашения о торговле и мореплавании, соглашения о сотрудничестве в области определенного вида транспорта. Они в основном направлены на межгосударственное регулирование транспортной деятельности и содержат положения общего характера.

Национальное законодательство в области международных перевозок используется как вспомогательное к международным соглашениям. Иными словами , он может применяться к договорам международной перевозки, если к национальному законодательству относится конвенция о транспортных средствах или случаи, не урегулированные самой конвенцией (ее коллизионные нормы).

²⁷ Садиков О.Н. Правое регулирование международных перевозок. - М.: Право. лит-ра, 1981. - С. 5.

²⁸ Маковский А. ДЖИ. Унификация морского права и понятие международного частного морского права // Советский ежегодник международного права. 1979. - М.: Наука, 1980. - С. 221.

Традиционно в торговле используются перевозки , использующие правило обычного права или стандарты Инкотермс . Основание доставки приводит к выбору определенного вида транспорта, а также к распределению обязательств между сторонами до заключения договора перевозки.

Первоначально в 1936 году Международная торговая палата (ICC) разработала свод международных правил перевозки грузов на международном уровне, получивший название Incoterms® 1936 (International Commercial TERMS).

Инкотермс – документ, издаваемый в виде словаря, имеющий статус международного нормативного документа, и содержащий перечень терминов, наиболее часто используемых при заключении договоров внешней поставки, и их исчерпывающие определения.

Этапы разработки ИНКОТЕРМС:

- 1953: Расцвет железнодорожного транспорта
- 1967: Исправлены неверные толкования
- 1974: Успехи в авиаперевозках
- 1980: Контейнерные перевозки увеличиваются
- 1990: Полная доработка
- 2000: Изменены обязательства по таможенному оформлению
- 2010: Размышления о современном ландшафте розничной торговли
- 2020: Взгляд в будущее

До недавнего времени в международных перевозках использовались стандарты Инкотермс 2000 года. Инкотермс 2000 был введен через год после его принятия. На рисунке ниже показаны условия этой модели.



Рисунок 7.1.1. Принцип работы стандартов Инкотермс 2000

Использование Инкотермс в коммерческой практике при заключении договоров купли-продажи характеризуется следующими особенностями:

1. С юридической точки зрения данный документ носит факультативный или рекомендательный характер. Поэтому стороны, применяющие этот документ в своей работе, должны ссылаться на этот документ в договоре. Если какое-либо положение Инкотермс не устраивает договаривающиеся стороны, эта ситуация должна быть отмечена в договоре отдельно во избежание различий в толковании. Однако в ряде стран действуют специальные правила толкования торговых терминов в Инкотермс, даже если они не упоминаются в договоре. Это следует учитывать при совершении сделок.

Важно помнить, что если договор интерпретирует условия торговли иначе, чем общепринятые или Инкотермс, условия договора имеют преимущественную силу.

2. Положения Инкотермс носят общий характер по многим вопросам и предполагают подход или решение, основанное только на принципе. В связи с этим сторонам необходимо определить и подробно разъяснить распределение взаимных обязательств в соответствующих разделах договора купли-продажи.

3. Стороны могут указывать и применять любые другие условия поставки по договору, которые отличаются от Инкотермс. В частности, могут также применяться термины, рекомендованные

Международной торговой палатой в предыдущих изданиях (1936, 1953, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 и 2020). Однако все пункты договора должны быть четко согласованы и зафиксированы в письменной форме. Это делается для того, чтобы исключить вариативное (различное) толкование условий договора. Потому что разные толкования терминов приводят к дополнительным расходам. В первую очередь это касается распределения обязательств и транспортных расходов.

4. В связи с признанием Инкотермс во всех странах мира при заполнении таможенных документов в пункте «Условия поставки», как правило, требуется заполнение основных условий договора по классификации (классификация), принятая Международной торговой палатой. Кроме того, при исчислении таможенной стоимости товара используется цена сделки, то есть цена товара по договору. Уровень и структура этой оценки будут зависеть от основы доставки.

5. В связи с тем, что торговые термины используются в торговых отраслях и различных регионах мира, на их толкование и понимание распределения обязательств сторон влияют особенности и обычаи договаривающихся стран. Поэтому в ходе переговоров о заключении договора стороны обязаны информировать друг друга о региональных торговых обычаях, а в случаях их разного толкования уточнять отдельные положения в соответствующих статьях договора.

После разработки этих стандартов в 2010 году Международная торговая палата разработала новую редакцию Инкотермс 2010. И эти новые правила также были реализованы через год. В 2020 году разработана и внедрена новейшая редакция правил Инкотермс. Условия Инкотермс 2020 не сильно изменились по сравнению с редакцией 2010 года. Как и прежде, в списке правил Инкотермс осталось 11 терминов. Основные отличия Инкотермс 2020 от Инкотермс 2010 заключаются в следующем:

– Термин DAT теперь известен как DPU. При использовании Инкотермс 2010 часто возникает путаница между терминами DAT и DAP. Их отличие заключалось в точке перехода рисков от продавца к покупателю. По условиям DAT ответственность за товар переходит к покупателю после отгрузки на указанном терминале. С другой стороны, условия DAP предусматривают передачу ответственности в момент поставки, до того, как товар будет отгружен. Теперь по условиям DPU продавец может использовать любую локацию для доставки товара.

- Условия поставки FCA изменились. Теперь при использовании условий FCA продавец и покупатель могут указать дополнительный пункт в договоре. В такой оговорке продавец несет ответственность за предоставление покупателю коносамента с отгрузочными накладными.
- Изменился размер покрытия в CIP. Обновленные условия доставки CIP обязывают продавца застраховать товар на 110 процентов от его стоимости. Эта сумма может быть уменьшена по взаимному соглашению между продавцом и покупателем.

Ниже приведено изображение этих недавно принятых правил.

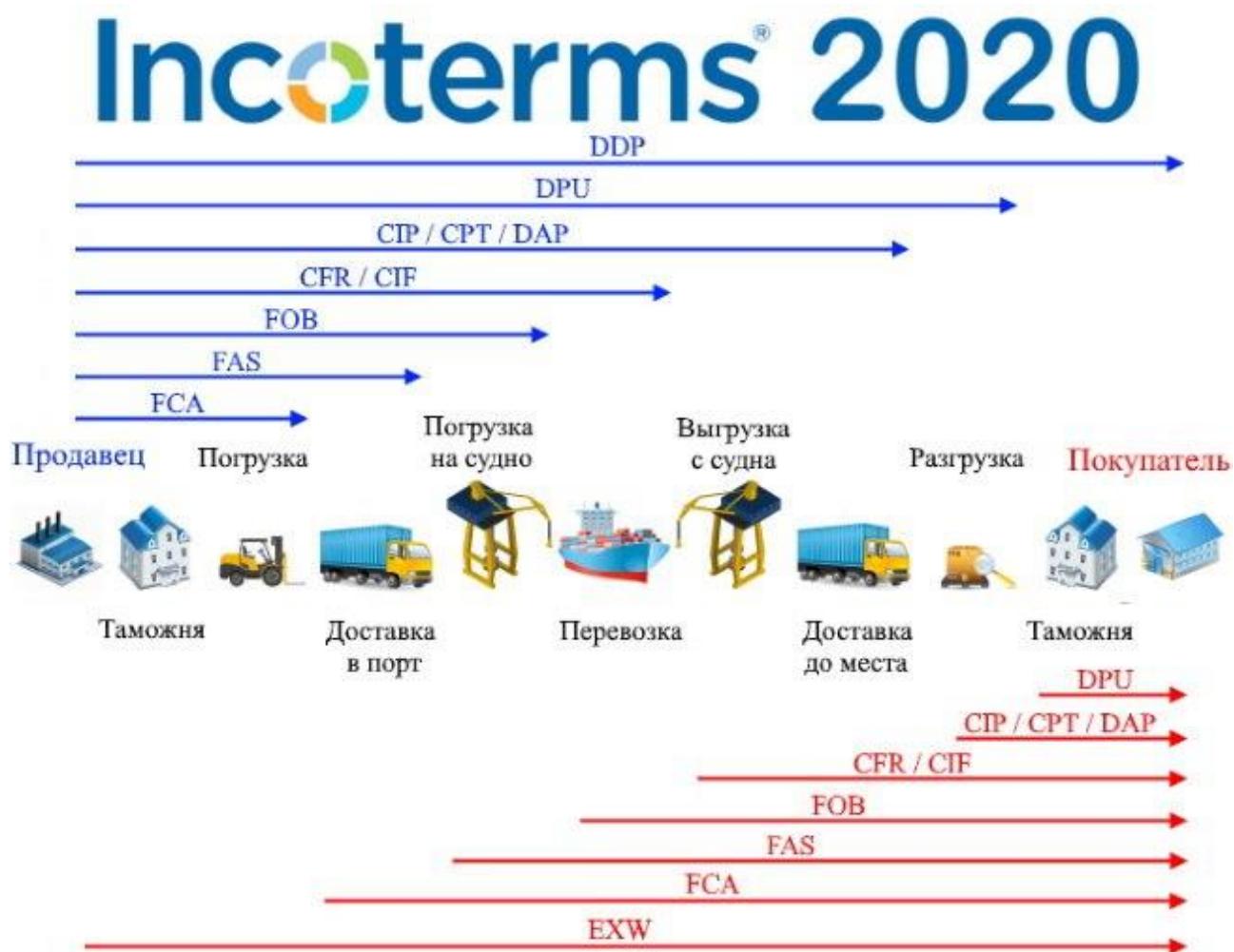


Рисунок 7.1.2. Принцип работы стандартов Инкотермс 2020

В частности, обязанность по организации перевозки в операциях на условиях группы «F» (FCA, FAS, FOB) лежит на покупателе, а на условиях группы «C» (CFR, CIF, CPT, CIP) условия принадлежат продавцу. Соответственно, транспортные расходы покрываются

сначала покупателем, а затем продавцом (краткое описание группы "F" в Инкотермс - базовая транспортная плата не оплачивается и группа "C" - базовая транспортная плата оплачивается). Как упоминалось ранее, в странах, где у продавца есть достаточные возможности для обеспечения морской перевозки, он может предпочесть либо CFR, либо CIF. Если такой вариант доступен покупателю,²⁹ ему, вероятно, будет уместно выбрать FAS и FOB.

Одна из основных целей международной конвенции заключается в том, что через нее можно будет определить сферу ответственности перевозчика за груз и определить пределы его ответственности за груз, не доставленный в срок. В большинстве международных договоров ответственность перевозчика за несохранность груза ограничивается размером его объявленной стоимости. Если стоимость груза не объявлена, ответственность ограничивается определенной суммой, которая определяется золотой стоимостью французских франков. Франк должен быть конвертирован в национальную валюту по определенной схеме:³⁰ учитывается не стоимость золота, содержащегося в 1 франке, а его содержание в национальной валюте.

7.2. На международном уровне в море договор перевозки груза

В настоящее время для перевозки грузов используется шесть видов транспорта: морской, железнодорожный, автомобильный, речной, воздушный и трубопроводный.

Эти виды транспорта делятся на следующие группы:

- вода (море, река)
- erusti (железная дорога, автомобиль, трубопровод)
- воздух (авиация)

Регулярные международные грузоперевозки, то есть регулярные перевозки между назначенными портами, осуществляются в соответствии с товаросопроводительными документами. Перевозчик не фрахтует (другими словами, не арендует) судно. Он обращается к перевозчику с предложением перевезти груз за вознаграждение. После прибытия перевозчик принимает груз и выдает отправителю расписку

²⁹См.: Комментарий ССП к Инкотермс-2000. - С. 26.

³⁰См.: с. 1 Информационного письма Президиума ВАС РФ № 29 "Обзор судебно-арбитражной практики разрешения споров по делам с участием иностранных лиц" от 16 февраля 1998 г.

о том, что он «получил такой-то груз на таких-то условиях». Эта квитанция является коносаментом. Со временем коносамент стал передаваться, и передача коносамента рассматривалась как сдача товара. Таким образом, коносамент стал обеспечительным документом, то есть через него стали подтверждаться права собственности.

Согласно Морскому торговому кодексу при перевозке грузов морским и речным транспортом на судах смешанного типа река-море используются два вида договоров перевозки. По первому типу договора признаются фрахтовщик (грузовладелец) и фрахтовщик (судовладелец), заключившие между собой договор фрахтования судна. Предметом договора является морское или речное судно. Это соглашение определяется документом, называемым уставом.

Договор морской перевозки по чартеру регулируется международными стандартами. Чартерное фрахтование в основном используется для фрахтования транспортных судов, курсирующих между различными портами мира в зависимости от груза и размера груза.

Платформенные формы чартеров согласовываются и утверждаются на конференциях международных морских организаций. Все уставы разделены на 12 групп.

Второй вид договора перевозки — это документ, называемый коносаментом, который необходим для заблаговременного бронирования морских и речных судов. Договор перевозки по коносаменту применяется в основном для перевозки основных грузов по постоянным дорогам.

Условия поставки являются основным условием внешнеэкономической сделки. Он определяет обязанности продавца и покупателя при исполнении договора. Это условие называют также основным условием, на основании которого цена товара по договору определяется, прежде всего, исходя из того, включены ли в эту цену расходы по доставке.

Содержание положений, составляющих основу поставки при заключении и исполнении договоров международной купли-продажи, и их толкование регулируются рядом нормативных документов.

Прежде всего, это Конвенция ООН о международной купле-продаже товаров 1980 года (Венская конвенция). Этот документ подписали около 50 стран, в том числе Россия, Беларусь, Украина, Эстония, Литва, Молдова и другие. Конвенция разъясняет, в

частности, поставку товара и выдачу документов, принятие товара покупателем и ряд других положений, которые входят в основные условия договора.

Национальное законодательство некоторых стран также содержит нормы, регулирующие условия договоров купли-продажи. Например, в Республике Узбекистан ряд положений, касающихся основных условий поставки, регулируются частью II ГК. В нем впервые установлено важное положение о свободе юридических лиц заключать договор и определять его условия, в том числе основные условия, по усмотрению сторон.

Статьей 7 ГК Республики Узбекистан установлено, что общепризнанные нормы международного права и международные договоры являются составной частью правовой системы страны.

Следующим регулятором взаимоотношений сторон предпродажного договора, в том числе на основании поставки, является *торговый обычай или обычай делового оборота*.

1980 г. усиливает значение таможенных правил. Он, в частности, предусматривает, что стороны связаны друг с другом любыми установленными и практикуемыми обычаями и практиками, о которых они договорились.

ГК Республики Узбекистан (часть I) также предусматривает, что в отношениях сторон могут применяться деловые обычай. Однако в статье 5 поясняется, что если такие обычай противоречат законам или положениям договора, обязательным для сторон сделки, они недействительны. В международной торговой практике чаще всего используются *правила толкования торговых терминов*. Это разъясняет значение основ. Он разработан Международной торговой палатой с целью унификации значения основ и обеспечения единообразного понимания участниками из разных стран заключения и исполнения контрактов.

1921 г. По инициативе Ассоциации международного права были составлены Гаагские правила о коносаментах. На Брюссельских дипломатических конференциях 1922, 1923 и 1924 годов было рекомендовано их международное признание. Данные правила накладывают на перевозчика ряд ограничений, которые он не может отменить. Это касалось выдачи типовой формы коносамента на мореходность судна, обращения с грузом при погрузке, погрузке и хранении. В 1968 году Гаагские правила были вновь пересмотрены в Брюсселе и переименованы в Гаагско-Висбийские правила. Эти

правила приняли: Великобритания, Бельгия, Дания, Эквадор, Египет, Финляндия, Франция, Германия, Ливан, Нидерланды, Норвегия, Польша, Сингапур, Испания, Шри-Ланка, Швеция, Швейцария, Сирия и другие страны. Гаагско-Висбийские правила были изменены в соответствии с Конвенцией ООН о морской перевозке грузов 1978 года и переименованы в Гамбургские правила. Они были подготовлены UN SITRAL и приняты Конференцией ООН в Гааге 30 марта 1978 года.

Как упоминалось выше, существует множество документов, используемых в международных морских перевозках, таких как коносамент, морская накладная, коносамент и коносамент и т. д. Но только коносамент стал предметом международной унификации на высшем уровне. В 1924 году ряд стран подписали Брюссельскую конвенцию об унификации некоторых положений, касающихся коносаментов, которую иногда называют Гаагской конвенцией. В 1968 г. Конвенция была переименована в Брюссельский протокол и снова стала называться Висбийскими правилами (Нормы Конвенции были впервые разработаны в 1921 г. на заседании Ассоциации международного права, проходившем в Гааге, Голландия, отсюда и Гаагские правила; Висбю — столица острова Готланд, Швеция). Эта конвенция вместе с протоколом называется «*Гаагско-Висбийскими правилами*». В конвенции примут участие более 70 стран, в том числе США, Великобритания и другие, являющиеся основными морскими державами.

Гамбургские правила также предусматривают:

- применимость всех договоров морского фрахта;
- ответственность перевозчика в течение всего времени нахождения груза в его владении;
- отмена исключения ответственности перевозчика за навигационные ошибки;
- максимальные нормы ответственности перевозчика за груз.

Коносамент - (англ. bill of lading) - ценный документ, выдаваемый перевозчиком или его представителем (агентом) с указанием условий договора перевозки груза, наименования грузоотправителя, характеристик груза, признаков груза, которые позволяют его индивидуализировать, место доставки груза, лицо, уполномоченное на его получение, бумаги.

Проще говоря, **коносамент** — это транспортный (перевозочный) документ, подтверждающий заключение договора перевозки груза на речном транспорте, прием груза перевозчиком и выдачу груза .

Можно сослаться на Конвенцию 1924 г. «Об унификации некоторых положений, касающихся коносаментов», направленную на регулирование коносаментов. Из истории известно, что ряд стран (Швеция, Франция, Дания) предусмотрели в своем законодательстве обязанность капитана судна по составлению коносамента. Благодаря этому был реализован ряд финансовых целей, в том числе государственный контроль за экспортом и импортом³¹.

Консумент выполняет три основные функции:

- подтверждает прием судовладельцем (грузоотправителем) к перевозке груза. Это расписка, выданная судовладельцем или его представителем, подтверждающая, что определенные товары в указанном количестве и состоянии были погружены на судно для доставки в пункт назначения и что товары приняты на хранение судовладельцем для перевозки;
- является документом распределения товаров. Оригинал коносамента дает владельцу право распоряжаться грузом. Это означает, что только лицо, указанное в коносаменте, или предъявитель коносамента имеет право истребовать указанные в коносаменте товары у судовладельца и распоряжаться этими товарами. Для реализации товара, находящегося еще в пути и представленного в накладной, собственнику товара достаточно продать товарную накладную или передать указанные в ней права другому лицу; заключение договора перевозки груза морем. По этому договору перевозчик обязуется доставить груз при предъявлении документа, а значит, этот документ является единственным доказательством того, что договор морской перевозки груза заключен между грузоотправителем и судовладельцем.

Различают виды коносамента, такие как коносамент с именем владельца, *коносамент с варрантом*, *коносамент к предъявлению*.

Особым видом коносамента является *прямой* или *промежуточный* коносамент. Он подтверждает наличие договора перевозки грузов из одного места в другое с отдельными этапами, хотя бы один из этих этапов должен быть морским транзитом. В связи с этим перевозчик, выдавший документ, берет на себя ответственность за перевозку груза.

Коносамент пишется в трех разных формах: «именной» (указывается грузополучатель), на предъявителя и с доверенностью.

³¹ Кокин А. С. Брат. волосы С. 126.

На документе отсутствуют приложения или пометки, надлежащим образом свидетельствующие о дефектном состоянии товара или упаковки и размещения. В коносаменте указывается сумма платежа перевозчику, время и место доставки, количество копий документа, а также оригинал. Коносамент подписывается капитаном судна или представителем перевозчика.

Коносамент представляет собой комплект документов, направляемых получателю для расчетов по другим договорам купли-продажи.

Коносаменты могут быть запутанными и сложными. Прямые используются для перевозки грузов с одного борта на другой с перегрузкой в промежуточных пунктах. Комплексные применяются, когда при перевозке контейнеров используется несколько видов транспорта. В этом случае первый перевозчик, который принимает груз, должен доставить груз грузополучателю и несет ответственность за транспортировку груза до конечного пункта назначения.

При оформлении морского коносамента на экспортный груз установлено, что коносамент должен быть «чистым» в сочетании с аккредитивом и по традиции. Банк или покупатель примут к оплате только «чистый коносамент». Если коносамент выдан или не получен перевозчиком, стороны могут заключить договор перевозки, оформленный на имя коносамента. Договор перевозки, оформляемый этим документом, часто используется для занятия мест, необходимых для перевозки небольших партий груза на постоянных грузовых судах.

Кроме того, договоры морской перевозки груза могут быть заключены не только с условием полной готовности судна к перевозке, но и с условием предоставления под погрузку отдельных его частей.

Таким образом, наличие и содержание договора морской перевозки подтверждается чартером, коносаментом и другими письменными документами, содержащими обязанности и права сторон.

По условиям чартеров существует несколько видов оплаты фрахта:

- фрахт уплачивается при подписании коносамента и не подлежит возврату независимо от того, погибло судно с грузом или нет;
- фрахт оплачивается после подписания коносамента, за вычетом страхового процента из одной трети фрахта, а оставшаяся часть оплачивается после доставки груза;

- оплата производится по факту завершения выгрузки на грузовое судно. По общему правилу 90% от общей суммы оплачивается при начале разгрузки, а оставшиеся 10% оплачиваются после выгрузки всего груза;
- фрахт будет оплачен заранее, об этом будет специальное положение в коносаменте. Это правило распространяется на обычные регулярные круизы.

Устав внутреннего водного транспорта Республики Узбекистан, утвержденный постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан № 106 от 25 февраля 1997 года Главы Агентства автомобильных и речных дорог транспорта Узбекистана и Постановления № 118 от 10 марта 2004 года (Собрание законодательных актов Республики Узбекистан, 2004 г., № 10, ст. 120), разработанного в соответствии с положением об Агентстве автомобильного и речного транспорта Республики Узбекистан и зарегистрирована Министерством юстиции Республики Узбекистан 13 июня 2013 года (№ списка 2468) «Об утверждении правил перевозки грузов на речном транспорте» 76-номер принятого приказа.

Уставе внутреннего водного транспорта Республики Узбекистан, утвержденным постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 25 февраля 1997 года № 106 и постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 10 марта 2004 года № 118 (Сборник Законодательные документы Республики Узбекистан, 2004 г., № 10, статья 120) утвержденным в соответствии с положением об Агентстве автомобильного и речного транспорта Республики Узбекистан.

Коносамент (образец)

		-СОНЛИ КОНОСАМЕНТ					
Юк олувчи Consignee		Bill of Lading № _____					
Кема эгаси Owner	Байроп Flag	-ХАБАР-ДАЛОЛАТНОМА STATEMENT-NOTICE № _____					
Кема Vessel	Юклаш порти Port of loading	Тахлаш жойи Storage					
Тушириш порти Port of discharge	Сана Data						
Маркаси ва рақамлари Marks & №	Юк номи Description of goods	Юк ўрни сони Number of packages	Коносамент бўйича вазни Weight by Bill of Lading				
Хабар-далолатномани тузиш сабаби: Reasons for drawing up this Statement-Notice:		Юк ўрни сони Number of packages	Вазни Weight				
коносамент бўйича: ортиқ ёки етишмайди Surplus or Shortage: according to Bill of Lading хакиқий туширилгани actually discharged етишмайди/ортиқ shortage/surplus юк ўрни раками № of packages							
Юкни ёки ўрамларини сингани, шикаст етказилгани Breakage and damage of goods or packing, careless ёки бузилгани, нотўғри ёки эҳтиётсизлик билан or defective packing or loading or separation, юклангани ёки сепарация, оқиши ва х. к. leakage etc., with regard to:							
Аниқланган шикастланиш ёки носозлик таснифи, сабаби ва ҳ.к. аниқ кўрсатилсин. Describe in details the type, cause, etc. of detected damages or defects:							
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">Имзолар Signed by</td> <td style="width: 50%;">Порт вакили Representative of the port</td> </tr> <tr> <td>Тузилган жойи ва санаси Place & date of issue</td> <td>Кема капитани Master of the ship</td> </tr> <tr> <td>Нусхалар сони Number of copies</td> <td>Божхона органи инспектори Representative of the custom</td> </tr> </table>		Имзолар Signed by	Порт вакили Representative of the port	Тузилган жойи ва санаси Place & date of issue	Кема капитани Master of the ship	Нусхалар сони Number of copies	Божхона органи инспектори Representative of the custom
Имзолар Signed by	Порт вакили Representative of the port						
Тузилган жойи ва санаси Place & date of issue	Кема капитани Master of the ship						
Нусхалар сони Number of copies	Божхона органи инспектори Representative of the custom						

Внешнеторговые соглашения также заключаются в коммерческих целях. Если в договоре международной купли-продажи поставка товара осуществляется в рассрочку в оговоренный срок, такой договор в равной степени именуется «внешнеторговый договор на поставку товара», т.е. в таком случае словосочетание «международная торговля контракт» также является синонимом фразы «внешнеторговые поставки». Оба могут использоваться.

Перевозка морским и речным транспортом осуществляется в следующих случаях:

- доставка различных контейнеров;
- доставка строительных материалов, металлопроката и других основных грузов;
- перевозка негабаритных грузов;
- экспортно -импортных перевозок;
- обеспечение обработки грузов в порту;
- ремонт и замена катушек;
- размещение товаров;
- разгрузка и перегрузка на автомобильный и железнодорожный транспорт.

Маршрутов в междугороднем и международном сообщении организуется по графикам, утверждаемым Агентством автомобильного и речного транспорта Узбекистана по согласованию с Главным управлением безопасности дорожного движения МВД Республики Узбекистан.

В международных грузоперевозках используется множество портов и искусственных и естественных каналов, рек и морских путей, а также тысячи грузовых судов. Ниже приводится описание различных видов водного транспорта, используемых на международном уровне :



"Райн бор"
Монровия 1999
г. Самоходная
баржа



"Baco-liner"
1" eMDXen
1997
Самоходная
баржа



"Аликанча"
Бразил" Рио-де-
Жанейро 1996
Перевозчик в
контейнере



**"Бунга Рая
Сату"**
Малайзия 1998
Контейнеровоз



**" Кейп
Норт"**
Монровия 1999
Контейнеровоз



**"Глазго в
Маерск"**
Лондон 2000
Контейнеровоз



**Перевозчик
"Jan S"**
Wischmar 1996
г. в контейнере



**Авианосец
"Nuevoleon"**
Majuro 1999 г. в
контейнере



**"Rosto c k
Senqator"**
Росток 1997
Самоходная
баржа



**« W no
Rotterdam»**
Гамбург 2000
Контейнеровоз



**"Haretusa"
Panhama 1993
Balker**



**"Хеккерт
Олдендорф"**
Либерия 1983
Балкер



**"Гранд
Черри"** Панама
2000 Балкер



**"Великая
гармония"
Панама 1999
Балкер**



"Le Cong"
Китай 1989
Балкер



"Medriva"
Роттердам 1978
Балкер



**"Шоу Нин
ай"** Тяньсинь
1996 Балкер



**"Харклоу
Сэнд"** Харклоу
1998 Каботаж



"Буйный"
Гамбург 1983
Каботаж



"Cemile"
Нидерланды
2000 Каботаж



"Марьеско"
Гамбург 1995
Каботаж



"Менна"
Валлетта 1967
Каботаж



**Кормушка
Святого
Иоанна**
Гамбург 1999
"Вакхара" 1999
г.



**"Моника
Элер"**
Оттендорф 1996
г.



**Кормушка
"Nyland"**
Гамбург 2000 г.



**Кормушка
Сент-Джонс
"OPDR
Lishboa"** 1999 г.



"Паво"
Гамбург 1999
Фидер



"Ани"
Шанхай 1987
Универсальный
грузовой
автомобиль



"Балтик ньюс"
Берген 1998
Универсальный
грузовой
перевозчик



"Грифтборг"
"Делфзиил
1995
Универсальный
грузовой
автомобиль



**"Игорь
Грабарь"** г.
Хархангельск
1973
Перевозчик
генеральных
грузов



**"Мост
Матади"**
Мальта 1973
Универсальный
грузовой
корабль



"Savaill"
Panhama 1992
Универсальный
грузовой
корабль



**"H Amer
imalaya"**
Лимассол 1990
Охлаждаемый



"Орнбай"
Монровия 1999
Охлаждаемый



"Пачифик"
Гронинген 1999
Охлажденный



**"Южный
сок"** Нассау
1998
Охлажденный



"Fairload"
Rotterdam 1997
Тяжёлый
грузовой
авианосец



**"Станислав
Юдин"**
Кенигсберг
1999 Тяжелый
грузовой
корабль



"Гамбург"
Нассау 1995 г.
РНаром

Рисунок 7.2.1 . Международно используемые виды водного транспорта

7.3. Международный в сфере авиа, автомобильных, железных дорог и смешать контракты на перевозку

В настоящее время национальная авиакомпания «Узбекистон хаво йуллари» занимает прочные позиции на рынке международных авиаперевозок. За годы независимости реформы, проведенные в этой сфере по инициативе первого президента Республики Узбекистан

Ислама Каримова, позволили поднять отрасль на новый качественный уровень.

В целях обеспечения международной перевозки грузов оформляется грузовой и грузовой манифест воздушного транспорта, грузовая накладная, экспедиторское свидетельство о перевозке груза, уведомление о прибытии груза, заявка на перевозку груза и другие документы.

Как было сказано выше, вопрос о том, какое транспортное средство является важным при заключении договора. Чтобы найти ответ на этот вопрос, необходимо проанализировать следующие факторы:

- тип груза;
- расстояние и маршрут перевозки;
- фактор времени;
- стоимость перевозки.

Доставка товаров по внешнеторговым контрактам осуществляется мультимодальными перевозками.

Мультимодальные перевозки включают в себя следующие особенности:

- разработка индивидуальной транспортной схемы, более выгодной по стоимости, срокам и надежности доставки;
- перевозки грузов различными видами транспорта (железнодорожным, морским или речным, автомобильным и воздушным транспортом);
- загрузить "Дверь доставка по принципу «дверь» (склад на склад), то есть со склада отправителя на склад получателя;
- осуществление грузоперевозок на самолетах;
- доставка авиатранспортом, требующая особых условий перевозки;
- доставка груза к транспортному средству;
- предоставление комплексных услуг на самолете по обработке грузов.

UPS (США), FedEx (США) и DHL (Германия) являются ведущими мировыми заказчиками авиаперевозок. В 2020 году выручка от авиаперевозок в мире превысила 110 миллиардов долларов США, а в первом квартале 2021 года превысила 123 миллиарда долларов США. Сам авиационный сектор понес 83% финансовых и экономических потерь из-за COVID-19 ³².

³²<https://www.statista.com/topics/7347/air-cargo-industry-worldwide/>

Согласно статье 8 Закона Республики Узбекистан «Об автомобильном транспорте», принятого в 1998 году, «Международные перевозки пассажиров, багажа и грузов автомобильным транспортом, в том числе транзитные перевозки, осуществляются по международным и транзитным дорогам, открытым для транзитного сообщения в соответствии с законодательством Республики Узбекистан и международными договорами», — говорится в сообщении.

Транспортные средства подразделяются на *легковые, грузовые и специальные*.

Легковым автомобилям относятся *автобусы, микроавтобусы, легковые автомобили, пассажирские прицепы и полуприцепы*.

Грузовым автомобилям относятся *грузовые автомобили, тягачи с прицепом, прицепы и полуприцепы*. По конструктивным особенностям и целям, для которых они используются, грузовые автомобили делятся на обычные и специальные.

К категории специальных транспортных средств относятся *автомобили, прицепы и полуприцепы (пожарные машины, компрессорные машины, краны, подметальные и мусоровозы и т. д.)*, предназначенные для выполнения различных специальных задач, в большей степени нетранспортных задач.

Автомобильные перевозки делятся на городские, пригородные, междугородние и международные перевозки.

Городской транспорт включает в себя перевозки в черте города или городского поселения.

К пригородным перевозкам относятся перевозки, осуществляемые за чертой города или городского поселения на расстояние до пятидесяти километров.

К междугородним перевозкам относятся перевозки, осуществляемые на расстоянии более пятидесяти километров от границ города или городского поселения, а также перевозки, осуществляемые на территории двух и более областей Республики Узбекистан, независимо от дальности маршрута.

Международным перевозкам относятся перевозки за пределы государственной границы Республики Узбекистан или за пределы государственной границы независимо от дальности маршрута.

Международные перевозки пассажиров, багажа и грузов автомобильным транспортом, в том числе транзитные перевозки, осуществляются по международным и транзитным дорогам, открытым

для движения в соответствии с законодательством Республики Узбекистан и международными договорами.

Государственное регулирование автотранспортной деятельности осуществляется путем сертификации, лицензирования, налогообложения, формирования тарифов на общественно значимые перевозки, проведения единой научно-технической политики, а также в иных формах, предусмотренных законодательством.

Государственное управление автомобильным транспортом осуществляется государственным органом, уполномоченным Кабинетом Министров Республики Узбекистан на управление автомобильным транспортом, а также местными органами государственной власти.

Государственные органы и органы управления не вправе вмешиваться в хозяйственную деятельность перевозчиков, а также привлекать работников их эксплуатационных служб к иной работе, за исключением случаев, предусмотренных законодательством.

Следует отметить, что условия перевозки во внешнеторговых контрактах имеют большое практическое значение. Ведь транспорт является основным связующим звеном между продавцом и покупателем.

Грузоперевозки международным автомобилем осуществляются в следующих случаях:

- от 120 куб. м. перевозки грузовыми автомобилями до 82 кубометра крупногабаритных и тяжелых грузов;
- выполнение погрузочно-разгрузочных работ.

Конечная цель экспедирования грузов – доставить груз в пункт назначения вовремя и в надлежащем состоянии.

При составлении внешнеторговых контрактов стороны должны указать следующее при рассмотрении вопроса о погрузке груза:

- каковы основные условия доставки товара, как распределяются обязанности продавца и покупателя по обеспечению доставки товара в связи с этим;
- как осуществляется общение продавца и покупателя при доставке товара (уведомление);
- какие транспортные средства используются для доставки товара и какие документы сопровождают договор перевозки.

Товары транспорт багаж в соответствии с машина транспорта договор и основной Международный машина нагрузка транспорт

условия в 1996 году подписал. Автомобильные перевозки регулируются Конвенцией о международной дорожной перевозке грузов. Узбекистан является участником этой Конвенции.

Договор перевозки составляется в 4-х и более экземплярах в зависимости от направления перевозки. Накладная подписывается грузоотправителем и перевозчиком. Структура груза разработана Международным союзом автомобильного транспорта. В указанный момент - при предъявлении груза грузополучатель должен поставить отметку о принятии и подписать 3-й и 4-й экземпляры накладной. При обнаружении недостачи, порчи или порчи на 2-м, 3-м и 4-м экземплярах каждой товарно-транспортной накладной проставляется отметка, подтверждаемая подписями грузополучателя и перевозчика.

Еще одним эффективным и дешевым способом международной перевозки грузов является использование железных дорог. Погрузка грузов с помощью вагонов, контейнеров и платформ любого вида называется перевозкой грузов железнодорожным транспортом .

Согласование железнодорожных перевозок по разным направлениям осуществляется в следующей форме :

Подготовка дополнительных планов, выдача разрешительных телеграмм, оформление перевозочных документов;

Доставка ж/д транспорта до склада заказчика или организация доставки ж/д транспорта к месту погрузки;

Контроль отправления груза и предоставление информации об этом;

Прием груза на назначеннй станции и доставка его на склад потребителя;

Оплата ж/д фрахтовых ставок.

Договор международной железнодорожной перевозки грузов. Международные железнодорожные перевозки осуществляются на основе двусторонних и многосторонних договоров, подписанных соответствующими министерствами участников межгосударственного договора. Перевозка осуществляется на основании единого транспортного документа - международный и багаж СМГС.

Это регулируется соглашением о правильном грузовом железнодорожном сообщении между железными дорогами стран Восточной Европы и Азии. СМГС (Соглашение о Международном железнодорожном сообщении, Договор перевозки по международным железным дорогам, первоначально разработанный в 1951 году,

последняя редакция выпущена в 2017 году) представляет собой накладную, состоящую из пяти страниц.

Лист 1 считается накладной, он сопровождает груз до указанной остановки, выдается грузополучателю вместе с листом 5;

Лист 2 – дорожный отчет. Указанный груз идет с грузом на станцию и остается там;

Лист 3 – дубликат товарно-транспортной накладной. Груз передается грузоотправителю после заключения договора перевозки;

Лист 4 – лист выпуска груза. Груз взаимодействует до назначенного упора и остается там;

Лист 5 - лист, указывающий на прибытие груза. Груз сопровождают до назначенной станции и выдают грузополучателю вместе с 1-м листом.

Грузоотправитель не отмечается жирной чертой на лицевой стороне каждого листа и при необходимости заполняет также графу 99 на листе 4 (для железных дорог отметки грузоотправителя не обязательны). Остальные графы на всех листах, графы на накладной заполняются железной дорогой, штучная накладная пишется на каждую вагонную отправку.

Общая протяженность железных дорог по всему миру составляет 13 млн. км, 3,1 млн в Европе и Турции. км, Азия-Океания-Ближний Восток 3,5 млн. кв. это км³³. Выручка корпорации CRRC (Китай), работающей в сфере железных дорог, в 2020 году составила 17,72 млрд долларов США. В этом году французская компания «Альстом» произвела 8,2 млрд. грн. евро, канадская компания «Бомбардье» 15,76 млрд. Доллар США и американская компания «Юнион Пасифик» заработала 21,7 млрд долларов США³⁴.

Одной из важных причин разработки этого варианта торговых терминов была перевозка товаров в международной торговле с использованием укрупненных грузовых площадей. В первую очередь это были новые способы организации грузоперевозок с использованием контейнеров, а также доставки – интерmodalные и смешанные грузоперевозки. Такие грузоперевозки создали необходимость разработки условий перевозки грузов, которые позволяют в полной мере реализовать преимущества их использования.

Международными перевозками (комбинированными, мультимодальными) подразумеваются перевозки, осуществляемые с

³³<https://www.lexology.com/ поиск>

³⁴<https://www.statista.com/statistics/263543/global-performance-in-rail-freight-services-by-region/>

использованием различных видов транспорта – морского, воздушного, автомобильного, железнодорожного. Они могут осуществляться как на основании одного транспортного документа (то есть при прямых смешанных перевозках), так и на основании разных документов (непрямые смешанные перевозки). Первый вариант предпочтительнее, так как лицо, выдавшее транспортный документ, несет ответственность за перевозку груза по всему маршруту следования.

Развитию мультимодальных перевозок способствовал такой фактор, как распространение контейнерных перевозок. Во-первых, использование контейнеров значительно сокращает время, затрачиваемое на погрузочно-разгрузочные работы, и снижает затраты на перегрузку. Во-вторых, у перевозчика, как правило, нет возможности проверить содержимое контейнера. В результате его ответственность за сохранность товара больше не исключается.

При осуществлении мультимодальной перевозки перевозчик может свободно передать контейнер с товаром другому перевозчику, который при приеме контейнера ориентируется только на внешнее состояние контейнера, не «заглубляя» его содержимое³⁵.

Перевозка пассажиров и багажа автомобильным транспортом осуществляется при наличии заключенных договоров (договоров) об оказании услуг пассажирскими перевозками на регулярных маршрутах, установленных согласно соответствующей лицензии и результатов конкурса.

В бланке заказа (заказе), в договоре перевозки заказчик должен указать пункт назначения, маршрут, место остановки, сведения о перевозимом грузе, фамилию, имя, отчество лица, ответственного за перевозку, и срок пребывания автомобиля у клиента.

В 1980 году была принята Конвенция ООН о международной мультимодальной перевозке грузов (она не вступила в силу), а основой для ее разработки послужили Гамбургские правила 1978 года. Сфера действия Конвенции распространяется на договоры смешанной перевозки, если место приемки оператором перевозки груза или место его доставки находится в двух разных странах (статья 2). Если договор смешанной перевозки подпадает под действие Конвенции, ее положения имеют обязательную силу для такого договора. Ничто в Конвенции не затрагивает право перевозчика выбирать

³⁵ Шмитгоф К.М. 0 юридические проблемы, международные контейнерные перевозки см.: Указ. волосы - С. 321-327.

мультимодальные перевозки и транспортные средства, осуществляемые на отдельных этапах разными видами транспорта (статья 3). Конвенция также не запрещает применение другой транспортной конвенции или национального законодательства и не затрагивает право государства-участника регулировать мультимодальные перевозки на национальном уровне (статьи 4, 30).

Конвенция предусматривает номер оператора смешанной перевозки, который заключает договор смешанной перевозки от своего имени или от имени перевозчика или перевозчиков. Согласно договору оператор обязуется выполнить или обеспечить выполнение международной смешанной перевозки за оплату груза (статья 1). При этом он выступает не агентом, а стороной договора, и именно он берет на себя ответственность за исполнение договора.

После принятия груза к перевозке оператор должен выдать грузоотправителю подписанный документ смешанной перевозки, который по выбору грузоотправителя может быть оборотным, то есть иметь правоустанавливающий или необоротный (статьи 5-6). Документ содержит информацию о грузе (характер, количество, внешнее состояние), наименование отправителя. Если документ невозвратный, то место и дата получения груза получателем, эксплуатантом и местом его доставки, срок доставки (при согласовании), стоимость провоза, маршрут следования, используемые виды транспорта, и т. д. будет указано (7-, статьи 8).

В 1992 году Организация Объединенных Наций по развитию торговли (ЮНКТАД) и Международная торговая палата (МТП) разработали новые правила для Закона о смешанных перевозках. Эти правила являются более гибкими, чем режим ответственности, предусмотренный Гамбургскими правилами и Гаагско-Висбийскими правилами, что делает их полезными для многих стран ³⁶.

Контрольные вопросы:

1. Расскажите об авиаперевозках.
2. Расскажите о грузоперевозках.
3. Расскажите о доставке морем и рекой.
4. Расскажите о железнодорожных перевозках.
5. Расскажите о мультимодальных перевозках.

³⁶ Гуд Р. Соч. цит. - С. 1088-1089.

VIII ГЛАВА ВОПРОС СТРАХОВАНИЯ В МЕЖДУНАРОДНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ

- 8.1. Общие правила страхования во внешней торговле
- 8.2. Виды международных договоров страхования
- 8.3. Условия договора страхования и порядок его заключения
- 8.4. Правила страхования бизнеса
- 8.5. Международное страхование грузов

8.1. Общие правила страхования во внешней торговле

Любой вид современных внешнеэкономических связей невозможно представить без страхования. Для регулирования отдельных видов внешнеэкономических связей используются международно признанные конвенции и нормы. Но при осуществлении международных экономических отношений не представляется возможным рассматривать вопрос страхования через единую общепризнанную норму. В международных рамках вопрос страхования рассматривается отдельно по каждому виду внешнеэкономической деятельности. Например, «Закон о страховании морских перевозок грузов» был разработан парламентом Соединенного Королевства еще в 1906 году. В 2015 году была разработана и принята новая современная редакция этого акта. Этот закон регулирует страховые отношения, случайно возникающие на современном морском транспорте. Международных единых норм регулирования медицинского, предпринимательского и других видов современного страхования не принято.

Вопрос страхования в международных экономических отношениях представляет собой вид ответственности с глобальным покрытием, предусматривающий возмещение страхователем нескольких видов материального ущерба в любой точке мира. Этот вид страхования часто используют транснациональные компании, международные корпорации, международные партнеры или местные компании, у которых есть договоры с партнерами

Страховые компании, работающие на международном уровне, имеют нормы, не противоречащие законодательству государства, в котором оформляются страховые случаи, действующие в рамках своих направлений, и работают на основе этих правил.

Статья 3 Закона Республики Узбекистан «О страховой деятельности», принятого 5 апреля 2002 года, устанавливает

следующие пункты: означает защиту интересов юридических и физических лиц путем выплаты страхового возмещения (страховых денег) в соответствии с договором страхования».

Современная внешняя торговля, международные деловые контракты и международные перевозки грузов, особенно морские, не могут существовать без страхования. Во многих случаях договоры страхования стали неотъемлемой частью коммерческих сделок. На чей счет взыскивается ущерб, причиненный застрахованной деятельности или объекту, решается путем переговоров при заключении сделок.

По правилам страховой деятельности во внешнеэкономической деятельности существуют общие правила, применимые к любому виду традиционного страхования. Соответственно, в некоторых случаях страховая компания не обязуется выплачивать сумму, указанную в страховке. Например:

Страховая компания

- конфискация;
- захватывать;
- тюрьма;

- освобождается от ответственности за любые убытки, возникшие в результате любой попытки предотвратить или удержать, а также любых других подобных действий.

Также страховщики _

- гражданская война;
- революция;
- вооруженный выход;
- бунт;
- междоусобица;

- также несет ответственность за убытки, причиненные актами пиратства это не будет.

Указанные положения вводятся в национальное законодательство на основе международно признанных унифицированных норм. Например, одним из правил международного страхования является то, что страховая компания не покрывает убытки, связанные с пиратством, саботажем, гражданской войной. Потому что контроль за ситуациями, связанными с войной, и подсчет их ущерба - специфическая функция стран, в которых находится очаг войны. Обязательства страховых компаний не позволяют покрывать такие убытки, понесенные в нестабильных ситуациях.

8.2. Виды международных договоров страхования

Таким образом, в зависимости от международной страховой ситуации, мы можем разделить виды глобального страхования на следующие:

1. Международная медицинская страховка
2. Глобальное медицинское страхование
3. Глобальная медицинская страховка экипажа
4. Медицинское страхование глобальной миссии

Глобальное медицинское страхование (Global Medical Insurance) — вид медицинского страхования, предоставляемый отдельным лицам и семьям, путешествующим по миру или занимающимся предпринимательской деятельностью за рубежом.

Глобальное медицинское страхование экипажа (Global Crew Medical Insurance) — всемирная программа медицинского страхования капитанов судов. Эта программа предусматривает комплексное медицинское страхование экипажа судна и всего персонала.

Медицинское страхование Глобальной миссии (Global Mission Medical Insurance) — это всемирная программа медицинского страхования миссионеров, которая предоставляется лицам, работающим в различных сферах по всему миру.

5. Страхование международного бизнеса
6. Страхование валютных рисков
7. Страхование иностранных инвестиций

Валютный риск — последствия внешнеэкономических операций и экономические результаты участников внешнеэкономических отношений, которые могут возникнуть в результате изменения курсов валют. Все субъекты внешнеэкономических операций: государство, торгово-промышленные компании или иные юридические и физические лица могут столкнуться с валютным риском.

Импортеры и экспортёры подвержены валютному риску при проведении внешнеторговых операций. Если экспортёр торгует своими товарами с продлением срока платежа и в качестве валюты принимается валюта страны-импортера или третьей страны, он подвергается валютному риску. Международные страховые компании занимаются полным или частичным страхованием таких случаев.

Также в страховании международного бизнеса часто встречается тип «Страхование малого бизнеса». Страхование общей ответственности направлено на покрытие расходов на реагирование на

иск малого бизнеса о повреждении имущества или телесных повреждениях.

В этом виде страхования страховая компания помогает оплатить следующее:

- Медицинские расходы клиента, например, если клиент получил травму в ходе деятельности застрахованного лица;

- Возмещение ущерба (например, стоимость ремонта сломанной стены), случайно причиненного работником страховщика при работе на дому у заказчика;

- Судебные расходы по защите интересов страховщика в ходе судебного разбирательства;

- Решения и мировые соглашения по судебным разбирательствам с клиентами

В некоторых случаях страховая компания берет на себя ответственность за страхование доходов компании . Например, цивилизованно:

- Урон от огня

- Кража

- Ветровой ущерб или ущерб от стихийных бедствий

- Электронный вандализм

Страхование от электронного вандализма — это дополнительное покрытие, которое помогает защитить застрахованного во время электронных атак. Например, в результате атаки на бизнес-сайт страховой компании это будет тормозить развитие бизнеса. Это покрытие помогает покрыть возникающую в результате потерю дохода.

- Профессиональные ошибки

- Требования компенсации работникам. Также

Налоги. Например, малый бизнес застрахованного лица терпит убытки, что вынуждает его временно закрыть бизнес, а не оплачивать налоговые счета. Страхование бизнеса Страхование помогает покрыть именно такие расходы бизнеса .

Заработка плата сотрудников. Например, у застрахованного может быть несколько сотрудников, которым необходимо платить, когда хозяйственная деятельность временно приостанавливается по разным причинам. **Страхование доходов** от бизнеса помогает покрыть эти расходы на заработную плату.

Упущеная выгода. Например, когда бизнес застрахованного лица вынужден закрыться во время праздников, этот бизнес может

понести значительные финансовые потери. Этот вид страхования помогает покрыть потерянный доход.

Реклама. Например, предположим, что вы должны платить за рекламу компании, разработавшей вашу новую рекламную кампанию. Однако недавно вам пришлось закрыть операцию, чтобы покрыть убытки. Страхование доходов от вашего бизнеса поможет покрыть эти расходы на рекламу, пока вы не откроете свой бизнес и не начнете снова получать прибыль. Расходы на рекламу также могут возникнуть, если вам необходимо переместить свой бизнес после возмещения убытков.

Ипотека или аренда. Например, скажем, вы арендовали здание, в котором находится ваш ресторан. После того, как пожар уничтожил часть вашего ресторана, вам нужно восстановить его. Ожидается, что это займет несколько недель. Ваша деловая страховка может помочь покрыть связанные с этим расходы .

8. Киберстрахование — это система страхования от различных кибератак по всему миру, а также услуга страхования от убытков, причиненных счетам и электронным площадкам физических и юридических лиц.

9. Страхование строительства — это широкая классификация страховых полисов, которые обеспечивают защиту строительных проектов. На самом деле термин «строительное страхование» обычно относится к страхованию, связанному со строительными проектами, но этот вид страхования не является настоящей формой страхования.

Некоторые виды страхования строительства не требуются международным правом, но многие строительные контракты требуют от подрядчиков приобретения страховки для описываемых ими проектов. Субподрядчики, работающие напрямую с домовладельцами, как правило, не требуют страховки для проектов, за которые они берутся. Но местные организации, такие как крупные организации, такие как университеты, часто требуют, чтобы подрядчики и коммерческие застройщики имели страховые полисы, предназначенные для покрытия различных нестраховых аспектов проекта при заключении контрактов на крупные строительные проекты. На международном уровне выделяют следующие виды строительного страхования:

- Страховка от пожара
- Страхование от стихийных бедствий
- Страховка от вандализма

10. Страхование грузовых перевозок

- Страхование контейнеров
- Морское страхование

Контейнеры — очень важное изобретение, которое значительно упрощает морские перевозки грузов, наряду с другими видами транспорта. К сожалению, иногда некоторые контейнеры могут быть затоплены. Часто это происходит из-за неправильной упаковки груза, неудачного размещения контейнеров или параметрической вибрации (вибрации, возникающей только в контейнеровозах, вызывающей сильные отклонения судна в сторону). Такие ситуации могут привести к падению контейнеров с корабля в случае более суровых погодных условий. К сожалению, такие аварии случаются слишком часто.

Импортеры часто задаются вопросом, стоит ли страховать грузовой контейнер. Кроме того, они отказываются от опции страхования контейнеров или забывают о ней в целях экономии. Но во многих случаях перевозчики могут бояться риска и не соглашаться принять и доставить груз без страховки. С другой стороны, страхование контейнеров может быть очень выгодным и уберечь владельцев грузов от финансовых потерь.

Страхование контейнеров. Условия страхования контейнеров, известные как «полная потеря», покрывают только ущерб, вызванный повреждением контейнера, а стоимость сохранения контейнера и предотвращения или смягчения ущерба в соответствии с условиями страхования оплачивается из общей стоимости потери контейнера. При данном условии страхования плата за ремонт контейнеров не взимается (кроме случаев общей поломки). В других случаях эти два типа условий аналогичны .

Стоимость страховки определяется по-разному в разных страховых компаниях. По данным некоторых компаний, стоимость страхования товаров обычно составляет примерно 0,15% от общей стоимости товаров и услуг в счете-фактуре или цены товара в счете-фактуре морского фрахта.

В случае железнодорожной перевозки расходы на страхование составляют 0,08% от стоимости товара, указанной в накладной.

Также следует отметить, что у страховых компаний есть минимальная ставка заказа. Например, если минимальная страховая ставка установлена компанией в размере 35 долларов США, даже если 0,15% счета-фактуры рассчитывается меньше 35 долларов США, минимальная цена страхования груза составляет 35 долларов США.

В целом, большинство страховок грузов покрывают следующие аспекты:

- От полного уничтожения. Физические и общие потери
- Полное покрытие оборудования (FEC). Стоимость восстановления и обслуживания
- Устранение повреждений
- Ответственность перед третьими лицами
- Остаточная стоимость оборудования

На этом этапе уместно дать определение понятию «Ответственность перед третьими лицами». Иногда могут происходить несчастные случаи, даже если вы принимаете все необходимые меры предосторожности для их предотвращения, и они часто приводят к судебным процессам с серьезными финансовыми последствиями. Но такие судебные тяжбы могут дорого обойтись импортеру или экспортёру. Тип Halaro «Ответственность перед третьими лицами» покрывает ответственность и судебные издержки в таких непредвиденных обстоятельствах.

Поэтому совместное страхование контейнеров может не покрывать определенные условия:

- Загадочные исчезновения
- Неплатежеспособность
- Нарушение механических или электрических сетей
- Дефекты дизайна или производства и упаковки
- Амортизация с истекшим сроком годности, материально устаревшие контейнеры
- Нерегулярное обслуживание

Морское страхование — вид страхования, покрывающий потерю груза в море или ущерб, причиненный при перевозке на кораблях, грузовых судах, терминалах и других водных транспортных средствах. Международно-правовой нормой этого вида страхования считался «Закон о морском страховании», принятый парламентом Соединенного Королевства в 1906 году. Этот закон был разработан сэром Маккензи Далzellом Чалмерсом, членом английского парламента, который разработал «Закон о торговле товарами» 1893 года. В 2015 году был введен в действие «Новый порядок законодательства о коммерческом и морском страховании», разработанный на основе этого закона.

6. Туристическая страховка — это вид страхования, который распространяется на иностранных туристов. Страхование

путешествий — это страхование, покрывающее ущерб, который может возникнуть во время поездки или отпуска. Он может охватывать различные ситуации, такие как медицинские счета в другой стране, утерянный или украденный багаж, отмена бронирования рейса и отеля, а также ущерб, например, при аренде автомобилей. Существует тип туристической страховки под названием «Страхование от несчастных случаев при путешествиях», который представляет собой тип страхования, покрывающий ущерб, причиненный в результате несчастного случая во время путешествия внутри страны или за границу. Этот тип страхования может охватывать одну поездку или несколько поездок в течение определенного периода, в зависимости от страхового полиса.

Страховщик освобождается от ответственности за убытки, возникшие в результате ареста, выемки, ареста, запрета или задержания и их последствий и любой попытки сделать это. В соответствии с положениями этого условия страховщик не несет ответственности за ущерб, причиненный непредвиденными действиями или военными действиями, объявленными или нет.

Страхование также не несет ответственности за убытки вследствие гражданской войны, революции, вооруженного восстания, мятежа, междуусобиц и актов пиратства.

Международные страховочные компании сосредотачиваются на двух аспектах страхования. Первая — это территория, где действуют страховые отношения, и застрахованному не покрываются дорожные убытки во всех странах мира. Страховые компании, работающие на международном уровне, могут покрывать ущерб и убытки на определенной территории. Второе — это страховой период, который также является важной составляющей. Следовательно, договор страхования действует в течение определенного периода.

8.3. Условия договора страхования и порядок его заключения

Согласно международному и национальному законодательству договор страхования должен быть заключен в письменной форме. Несоблюдение этого требования влечет за собой недействительность договора.

Договор страхования может быть заключен путем составления единого документа или вручения страховщиком страхователю подписанного страховщиком страхового полиса (свидетельства, справки, квитанции), содержащего условия договора страхования, по

его письменному или устному приложение. В этом случае согласие страхователя на заключение договора на условиях, предложенных страховщиком, состоит в получении документов от страховщика и уплате страховой премии.

При заключении договора страховщик вправе использовать типовые формы договора страхования (страхового полиса), разработанные им для отдельных видов страхования. Ниже мы можем увидеть различные формы страхования внешнеэкономических связей:

При заключении договора страхования имущества между страхователем и страховщиком должна быть достигнута договоренность о нижеследующем:

- об определенном имуществе или ином имущественном интересе, являющемся объектом страхования;
- о характере события (страхового случая), вероятность наступления которого страхуется;
- о сумме страховых денег;
- о порядке определения размера страхового возмещения (если договором предусмотрено, что оно может быть выплачено в небольшом размере из страховой суммы);
- о размере страховой премии и условиях ее уплаты;
- о сроке действия договора.

При заключении договора личного страхования между страхователем и страховщиком должна быть достигнута договоренность о нижеследующем:

- о застрахованном лице;
- о характере страхового случая (страхового случая) с вероятностью его наступления в жизни застрахованного лица;
- о сумме страховых денег;
- о размере страховой премии и условиях ее уплаты;
- о сроке действия договора.

По соглашению сторон в договор могут быть включены и иные условия. Если в договор страхования включены условия, ухудшающие положение страхователя, застрахованного лица или заинтересованного гражданина по сравнению с положениями, установленными законом, вместо этих условий договора применяются соответствующие положения закона.

Также, как указывалось выше, в случае страхования транзитных перевозок грузов вид «Условие ответственности за все риски» не

покрывает потерю совокупных рисков. Эти условия исключают покрытие следующих убытков:

- повреждение груза в результате различных боевых действий;
- радиационная опасность;
- травма, вызванная хладнокровием страховщика или его представителей;
- грубое нарушение правил перевозки и хранения груза (пожар или взрыв);
- размещение вблизи взрывоопасных веществ в связи с неуведомлением страховщика;
- повреждение грузоразрушающими насекомыми.

Существует четкий перечень убытков, которые должны быть покрыты в соответствии с условиями ответственности за несчастный случай. Естественно, здесь учитывается и ответственность страховщика. Все риски, не охватываемые пунктом «все риски» в соответствии с этим положением, также исключаются из ответственности здесь.

Соответствует условиям ответственности за несчастный случай, за исключением несчастных случаев, перечисленных без ответственности за травмы. Отличие в том, что при последнем условии страховщик в нормальных условиях несет ответственность только за полную гибель груза или его части. Перевозчик несет ответственность только в случае аварии с транспортным средством .

Страховой полис – подтверждение заключения договора страхования, статуса страхователей и условий данного договора. Документ, выражающий обязательство по выплате определяемой денежной суммы (страхового возмещения). Оно включает:

- наименования субъектов договора страхования;
- определение страховых интересов;
- перечень страховых ситуаций, при которых страховщик обязан выплатить страхователю возмещение при наступлении страхового случая;
- размер страховых фондов;
- страховых отношений для субъектов;
- на период возмещения убытков и отказа самого страховщика;
- включает ответственность.

Никакая передача прав и интересов по полису или передача суммы, причитающейся по страхованию, не может быть осуществлена или признана без письменного согласия, подписанного страховщиком

или его представителем. В случае продажи контейнера страховка аннулируется с момента продажи. Если договор страхования расторгается страховщиком, возвращается доля, равная доле нетто-премии. В случае расторжения договора страховщиком согласованная сторонами премия возвращается.

Закон принят 5 апреля 2002 года, описывает деятельность иностранных страховых организаций.

В соответствии с законом иностранные страховые организации могут стать учредителями (участниками) юридических лиц - профессиональных участников страхового рынка в установленном законодательством порядке.

Иностранные страховые организации вправе осуществлять перестрахование на территории Республики Узбекистан, а также страхование гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств и других самоходных машин и механизмов, выезжающих с территории Республики Узбекистан. Такие договоры страхования заключаются через страховщиков и страховых посредников, являющихся резидентами Республики Узбекистан.

8.4. Правила страхования бизнеса

Известно, что предприятия, участвующие в международной торговле, будь то ТНК или более мелкие иностранные предприятия, работая в стране, отличной от своей страны, не имеют иного выбора, кроме как удостовериться, что они ратифицировали инвестиционную среду страны, национальное законодательство и международно-признанные нормы страны. С этой точки зрения страхование бизнеса означает в первую очередь инвестиции, затем страхование малого бизнеса и валютных рисков. Любой инвестор, въезжающий в чужую страну со своими средствами, должен прежде всего рассмотреть вопрос о страховке.

Страхование инвестиций может предоставляться частными страховыми компаниями или экспортно-кредитными агентствами. Статья 27 Закона Республики Узбекистан «О страховой деятельности», принятого 5 апреля 2002 года, описывает деятельность иностранных страховых организаций.

В соответствии с законом иностранные страховые организации могут стать учредителями (участниками) юридических лиц -

профессиональных участников страхового рынка в установленном законодательством порядке.

Иностранные страховые организации вправе осуществлять перестрахование на территории Республики Узбекистан, а также страхование гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств и других самоходных машин и механизмов, выезжающих с территории Республики Узбекистан. Такие договоры страхования заключаются через страховщиков и страховых посредников, являющихся резидентами Республики Узбекистан.

В частности, для обеспечения страховой защиты узбекских экспортёров на рынках товаров и услуг нашей страны создана национальная экспортно-импортная страховая компания «Узбекинвест». АО «УЗБЕКИНВЕСТИНТЕРНЭШНЛ» оказывает страховые услуги в сфере страхования иностранных инвестиций и торговли на основе международных принципов страхования политических рисков.

Страхование иностранных инвестиций – это страховая защита экономических интересов национальных экспортёров страховой компанией от политических, коммерческих и предпринимательских рисков, препятствующих выполнению договорных обязательств, принятых иностранными партнёрами за рубежом. Поэтому комплексное страхование защищает имущественные и личные интересы иностранных инвесторов, вкладывающих средства в экономику страны.

Также эта форма страхования покрывает такие события, как конфискация, национализация или экспроприация основных средств или оборотного капитала инвестора за границей. В отличие от других видов страхования, согласно расширенным ставкам, инвестиционное страхование сможет покрывать войну, гражданскую войну, забастовки, беспорядки, терроризм, изменения в законодательстве, колебания валютных курсов, перерывы в работе и дефолты по аренде оборудования.

Валютный риск – возможное изменение внешнеэкономических операций и результатов хозяйственной деятельности участников внешнеэкономической деятельности в результате изменения валютного курса. В процессе глобализации и интеграции мировой экономики все субъекты внешнеэкономических операций: государства, валютные фонды, торгово-промышленные компании,

другие юридические и физические лица могут столкнуться с валютным риском.

Импортеры и экспортеры подвержены валютному риску при проведении внешнеторговых операций. Если экспортер торгует своими товарами с продлением срока платежа и в качестве валюты принимается валюта страны-импортера или третьей страны, он подвергается валютному риску. Если экспортер не возместит затраты, которые он понес по отношению к своей национальной валюте при падении обменного курса, он не получит прибыли и понесет огромные убытки. Таким образом, для экспортера снижение курса по отношению к национальной валюте в период заключения контракта и периода оплаты является валютным риском. Этот срок предоставляется независимо от того, предусмотрено ли продление периода платежа при осуществлении любого вида внешнеторговых и кредитных операций. Отсюда следует, что практически все внешнеторговые операции, осуществляемые в мире, подвержены валютному риску.

Валютный риск (риск) для импортеров При покупке товаров валютный риск возникает, если цена устанавливается в иностранной валюте и увеличивается по сравнению с национальной валютой. В этом случае на приобретаемые товары тратится больше местной валюты.

Известно, что предприниматели планируют конечные результаты своей работы как можно дальше в будущее. Именно поэтому в практике западных корпораций расчет времени по валютному риску не производится корпорацией в день принятия решения о заключении сделки.

Валютный риск следует рассматривать как риск, возникающий при проведении операций по размещению средств в иностранной валюте. Банки и их клиенты, а также государство могут страдать от этого вида валютного риска. По содержанию операции по размещению валютных средств носит характер кредита.

Все вышеизложенное позволяет объяснить валютный риск следующим образом: валютный риск – это риск неприятной переоценки курсов иностранных валют по отношению к национальной валюте в результате внешнеторговых, кредитных, валютно-обменных операций и хранения иностранной валюты. валютные средства или риск валютных потерь.

Виды валютных рисков (рисков). До сих пор мы рассматривали понятие валютного риска применительно к одной экономической операции. Если участники внешнеэкономических связей осуществляют операции, выраженные во многих иностранных валютах, с требованием и обязательством, они рисуют не всем объемом операций, а открытой валютной позицией.

Открытая валютная позиция связана с валютным риском, в результате чего банки получают дополнительную прибыль или убыток. Поэтому в большинстве стран размер открытой валютной позиции определяется государственными финансовыми органами.

Условия возникновения валютного риска могут привести к убыткам по конкретным валютным операциям, в первую очередь связанным с внешнеторговыми и кредитными операциями.

Такие валютные риски необходимо отнести к первому типу, точнее, такие потери называются наличными валютными потерями.

Вторым видом валютного риска является валютный риск, который не связан непосредственно с внешнеторговыми операциями, но проявляется при переоценке активов и пассивов баланса фирмы.

Два вида валютного риска отражаются по-разному. Валютный риск первого типа вызывает отклонение результатов конкретных внешнеторговых операций от запланированных. С точки зрения бухгалтерского учета этот вид работ не отражается в финансовых расчетах, как бы он ни существовал. Только система аналитического учета может быть использована для учета первого вида валютного риска.

Второй вид валютного риска находит непосредственное отражение в бухгалтерском учете. Поэтому его можно назвать учетом убытков.

Вышеупомянутые анализы применяются на практике следующим образом. Если предприятие держит валютные средства на балансовом счете в неактивном состоянии во внешнеэкономическом банке, активы предприятия будут переоцениваться каждую неделю с выпуском нового экземпляра. Курсовые разницы прямо и косвенно включаются в отчет о прибылях и убытках. Потеря курсовой разницы денежных потерь имеет большое практическое значение как фактор, влияющий на внешнеторговые операции.

С этой точки зрения возникает необходимость страхования валютного риска. Существует две стратегии страхования валютного риска: спекулятивный и утраченный риск.

Страхование валютных рисков относится к решениям и мерам, направленным на потерю результатов внешнеэкономических операций из-за изменения курсов валют.

Целью страхования валютных рисков является фиксация результатов внешнеэкономических операций в момент их подписания или, по крайней мере, ограничение возможности изменения этих результатов.

Некоторые фирмы никогда не страхуют валютный риск, рассматривая волатильность валюты как часть современной международной торговли, таким образом рассматривая неопределенность в планировании валютного риска как нормальный риск с их стороны. Вторая стратегия компаний заключается в том, чтобы покрыть все, независимо от прогноза обменного курса.

Наличие риска упущеной выгоды, а две другие стратегии - надежность и владение курсом, как правило, сочетает в себе аффордансы. Большинство банков отказываются страховать 100% валютный риск, поддерживая открытые и лютневые позиции с целью повышения процентности внешнеторговых операций. Уклонение от открытой валютной позиции при осознании валютного риска называется валютной спекуляцией.

Примером неудачных валютных спекуляций является Herstatt Bank, немецкий банк, который в течение 1973 и 1974 годов делал плохие ставки по отношению к доллару, когда доллар США испытывал значительную волатильность, и к июню 1974 года у него было 44 миллиона немецких франков против капитала . поврежден . В 1987 г. японский банк « Дай-Ичи Кангё Банк » потерял 36,5 млн. долл. США. потерял сумму, равную долларам США. В 1985 году другой японский банк , The Fuji Bank , также стал жертвой убытков от валютного риска. Не обошли стороной такие потери и банки Швейцарии, которая является страной ведущих финансовых банков мира. Причиной этого может быть неплатежеспособность банка «Union Bank of Switzerland» в Швейцарии в 1982 году.

Контрольные вопросы:

1. Расскажите о страховании ответственности.
2. Расскажите о порядке страхования морских грузов.
3. Расскажите о страховании бизнеса по всему миру.
4. Расскажите о категориях металлов в страховом полисе.
5. Как строительная страховка покрывает вандализм и другие убытки?

6. Какие виды страхования в международных экономических отношениях вы знаете?

IX ГЛАВА. МЕЖДУНАРОДНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЛОВЫХ ДОГОВОРОВ

9.1. Международные соглашения и международные традиции

9.2. Международная электронная коммерция

9.3. Роль арбитража Международной торговой палаты и принципы UNIDRUA в разрешении споров по международным деловым контрактам

9.1. Международные деловые соглашения и международные традиции

Для регулирования внешнеэкономических операций двусторонние договоры о торгово-экономическом сотрудничестве (торговые договоры, договоры о дружбе, договоры о торговле и судоходстве и др.), договоры о режиме свободной торговли, договоры, регулирующие отдельные виды обязательств (Венская конвенция о международной торговле товарами, конвенция , Конвенция о международном финансовом лизинге и др.), и эти типы соглашений действуют во всем мире.

Международный торговый договор определяется как разновидность международного договора следующим образом: «Определяя права и обязанности государств относительно торгово-экономических отношений между странами, правового порядка экономических отношений в целом, морского судоходства, коммерческих перевозок, транзита, а также поскольку деятельность физических и юридических лиц одной страны на территории другой страны является определяющим документом » ³⁷.

Среди торговых договоров можно выделить виды от самых общих (торговые и морские договоры, иные торговые договоры) до заключаемых с конкретной целью (договоры о поставке продукции, обращении продукции и платежах, договоры клиринга, торговые конвенции). Последние из названных имеют особое значение, поскольку содержат такие пункты, как согласованные условия поставки продукции, условия выставления счетов, порядок, перечень продукции, которые непосредственно затрагивают экономические

³⁷ В. А. Канашевский. Внешнеэкономические сделки. Правовое регулирование. Москва. 2005. Ст: 274.

интересы отдельных участников гражданско-правовых отношений. Однако по существу такие контракты регулируют точный цикл продукции в очень редких случаях. Они определяют сферу деятельности физических и юридических лиц на национальном уровне (общий правовой порядок договоров между физическими и юридическими лицами государств, являющихся сторонами договора). Также внешнеэкономические сделки не должны противоречить принятым международным торговым соглашениям. Л. А. Лунст характеризует «Торговые договоры и соглашения как источник права, регулирующий внешнеторговые договоры», и констатирует, что «Они определяют межгосударственные обязательства по внешнеэкономической деятельности, а внешнеторговые договоры создают гражданско-правовые отношения»³⁸.

При этом подчеркивается самостоятельность гражданско-правовых обязательств сторон, действующих в рамках межгосударственного договора. Например, обязательства по межправительственным и межведомственным соглашениям и обязательства по гражданско-правовым договорам (договорам), заключаемым хозяйствующими субъектами, признаются всеми как имеющие самостоятельный характер. Права и обязанности, вытекающие из договоров между государствами, принадлежат государствам, принимающим меры к тому, чтобы гражданско-правовые обязательства, вытекающие из этих договоров, исполнялись хозяйствующими субъектами на уровне их возможностей.

Эти соглашения имеют прямое регулирующее воздействие на внутренние гражданско-правовые отношения и внешнеэкономические сделки.

Например, если рассматривать некоторые статьи ГАТТ, то можно заметить, что этот документ основан на следующих основных правилах:

1. Обеспечить наиболее благоприятный режим для всех стран-участниц в отношении импортных и экспортных таможенных сборов и сборов, импортных и экспортных денежных переводов, а также всех правил и формальностей, регулирующих импорт и экспорт. Любое преимущество, благосклонность или привилегия,

³⁸ В. А. Канашевский. Внешнеэкономические сделки. Правовое регулирование. Москва. 2005. Ст: 279.

предоставленные Договаривающейся стороной любому продукту, разработанному в Добровольном государстве и предназначенному для Добровольного государства, должны быть незамедлительно и безоговорочно переданы аналогичному продукту, разработанному на территории любой другой Договаривающейся стороны или предназначенному для другого Договаривающейся Сторона.

2. Обеспечить одинаковые возможности для товаров, разработанных за рубежом, и отечественных товаров. Внутренние налоги или иные виды добровольных внутренних платежей, применяемые прямо или косвенно к товарам, произведенным на территории одной из договаривающихся сторон и ввозимым на территорию другой договаривающейся стороны, не должны превышать налогов и сборов, взимаемых прямо или косвенно с отечественных товаров. В отношении этих товаров должен применяться не менее чем порядок, предусмотренный законами, нормативными правовыми актами и требованиями, применимыми к реализации, предложению к продаже, покупке, перевозке, распределению или использованию соответствующих национальных товаров на внутреннем рынке.

3. Отказ от мер количественного регулирования. Договаривающиеся стороны не вправе устанавливать или поддерживать какое-либо внутреннее количественное регулирование и прямо или косвенно требовать замены определенной части (доли) любых товаров товарами, полученными из внутренних источников.

4. Отказ от политики экспортного субсидирования.

Помимо национального законодательства и международных договоров, источниками регулирования внешнеэкономических договоров являются международные обычаи, торговые обычаи и привычки. В теории права под «традициями» понимаются нравственные правила общего характера, возникшие благодаря этим реальным отношениям и вошедшие в привычку в результате многократного повторения.

Внутригосударственные обычаи – это обычаи, возникшие и практикуемые в пределах юрисдикции одного государства. Таможня регулирует внешнеэкономические договоры, когда к отношениям необходимо применить национальное право.

Международные обычаи – это обычаи, складывающиеся в отношениях между государствами, которые являются источниками международного публичного права и регулируют межгосударственные

отношения. Все основные нормы международного права: независимость государств, территориальная целостность, нерушимость границ, обязательность выполнения договоров и т. д. - ранее сформировались как традиция. Все признанные правила и нормы международного права являются частью правовой системы. В регулировании внешнеэкономических договоров важное значение имеют правила межгосударственных отношений, запрет нарушения прав иностранных участников, соблюдение прав человека, запрет необоснованного лишения имущества.

Определение международного обычая дано в статье 38 Статута Международного Суда ООН. Согласно ему, международный обычай – это правило, признанное правовой нормой и доказанное общепринятым опытом.

К международно-правовым регуляторам гражданских отношений относятся все общепризнанные нормы и нормы международного права, помимо международных договоров.

Все признанные нормы международного права являются нормами, признанными в качестве «правовых норм» международным сообществом государств. Такие нормы в основном служат правовым регулирующим инструментом в межгосударственных отношениях. Их роль в регулировании внешнеэкономических договоров и иных гражданско-правовых отношений ограничена. Л. А. Лунст говорил: «Ссылаясь на международный обычай как на источник права можно лишь в немногих случаях, связанных с применением коллизионных норм. Конфликт, столкновение Роль международного обычая в праве, за исключением отдельных случаев, ограничивается нормами, вытекающими из основы государственного суверенитета³⁹.

Л. Н. Галенская говорила: «Общие нормы международного права имеют высшую юридическую силу в международных отношениях, им свойственна строгость, они выступают как законодательный аспект, как системообразующий фактор, могут быть основанием для принятия решения о конкретный случай. Например, в международном частном праве запрещение применения силы или применения силы занимает иную позицию. Если в международном публичном праве в качестве мер экономического давления используются экономическая блокада, бойкот, эмбарго, задержание (заключение) морских судов и т. п., то в международном частном праве это принуждение. Правоотношения,

³⁹ В. А. Канашевский. Внешнеэкономические сделки. Правовое регулирование. Москва. 2005. Ст: 295.

возникшие в результате применения силы, не признаются действительными. Еще одной нормой международного права является норма невмешательства во внутренние дела, которая налагает на государства обязательство не устанавливать контроль над иностранными юридическими и физическими лицами, существующими на их национальной территории»⁴⁰.

Обычай международной торговли — это правило поведения, имеющее общую характеристику, ставшее привычкой в результате многократного повторения в практике международной торговли среди предпринимателей.

Два условия необходимы для того, чтобы правило было классифицировано как международный торговый обычай:

1) международная торговля имеет некоторые общие черты;

2) согласие государства на эту практику (точнее, на возникающие на ее основе правила поведения). В отличие от созданных государством обычаев, являющихся источником международного публичного права, обычай международной торговли признаются государствами .

Свобода определения прав и обязанностей сторон внешнеэкономических договоров в соответствии с национальным законодательством и международными договорами, а также разработка зафиксированных перед ними договорных условий. В связи с тем, что договорные формы, связанные с взаимным сотрудничеством предпринимателей разных стран, неоднократно повторялись, это привело к формированию стандартных условий сделок.

Если во внутренней торговле эти типовые условия сделок обычно находят отражение в нормативных актах, внутренних обычаях, закрепляющих основные виды сделок, и в судебных делах, то в сфере международной торговли эту задачу с самого начала выполняли торговые обычай. , правила поведения, независимо от того, зафиксированы они в письменном акте или *нет*. Такие неписанные правила, сложившиеся в международной торговле, значительно облегчили процесс заключения контрактов и их исполнения. Например, указав в Инкотермс условие FOB (Free on board), стороны освобождаются от обязанности фиксировать в договоре все основные компоненты, охватываемые этой концепцией доставки груза.

⁴⁰ Энциклопедия международных организаций / Авт.-сост.: С. В. Баксин; под ред. Л. Н. Галенской, С. А. Малинина. — СПб. : Изд-во юридического факультета СПбГУ, 2003. Ст: 3 8

Единственным недостатком использования торговых обычаев является их словесная форма. Это приводит к разным толкованиям их. Международная торговая палата (ICC) отвечает за сбор существующих международных торговых обычаев и практик, связанных с концепциями доставки грузов, и их систематизацию для единообразного толкования.

XSP – образована в 1920 году, сегодня в нее входят многие национальные торговые палаты (в частности, торговая палата является членом международной торговой палаты). Ею взяла на себя неправительственная организация деловых кругов, объединяющая тысячи коммерческих ассоциаций и ассоциаций (штаб-квартира XSP – Париж, Франция). Вначале, в 1923 г., XSP опубликовал "Торговые термины" - сборник сведений о торговых обычаях и практиках, связанных с концепциями доставки грузов, принятыми в различных странах (последующие издания - в 1929 и 1953 гг.). 1936 г. Инкотермс (Международные коммерческие термины) для объяснения концепций доставки грузов на основе упомянутой информации были подготовлены и опубликованы правила. Появление в дальнейшем пересмотренных положений ИНКОТЕРМС связано с развитием торговых отношений.

Торговые обычаи, в том числе обычаи международной торговли, нормативные акты, международные договоры, а также все признанные правила и нормы международного права являются источником права в нашей стране.

Международные договоры, в которых участвует Узбекистан, также могут использовать обычаи международной торговли. Например, в соответствии со статьей 8 Европейской конвенции о внешнеторговом арбитраже при разрешении спора арбитры будут действовать на основании положений договора и торговых обычаев.

Морское право часто ссылается на обычаи международной торговли. Некоторые торговые традиции существуют давно (например, традиция нести часть груза на палубе при торговле дровами). Например, в одном случае, рассмотренном американским судом, грузовладелец потребовал возмещения убытков за потерю двух контейнеров из-за перевозки на палубе. В коносаменте не указывалось, где груз будет фактически погружен, а судовладелец отметил, что в нью-йоркской гавани действует обычай, позволяющий перевозить контейнеры на палубе даже при отсутствии договоренности с грузоотправителем. Суд отметил, что перевозчик не

нарушил договор, разместив грузовые контейнеры на палубе судна, специально построенного для такого груза.

Бремя доказывания наличия таможни лежит на заинтересованной стороне. Например, в другом деле суд признал, что большие контейнеры могут перевозиться на палубе без согласования, поскольку перевозчик представил существенные доказательства того, что в итальянском порту погрузки действуют соответствующие таможенные правила.

Правило обязательности является общим как для международных торговых обычаев, так и для других добровольных источников права. Урф также определяется всем признанием. В то же время словесная форма, свойственная традициям, не позволяет их интерпретировать в общем виде и использовать традиции в общем виде. Не говоря уже о процессе доказательства существования легенд. Для определения его сущности сторонам в большинстве случаев приходится обращаться к литературным источникам.

Для того чтобы правовая норма использовалась правильно и в целом, она должна быть изложена в письменной форме. В данном случае под письменной (в юридическом смысле) формой понимается то, что правило зафиксировано в письменной форме в каком-либо официальном источнике (законе, конвенции и т. п.). Поэтому запись правила в неофициальном документе не считается письменной формой (например, в частном собрании). В этом смысле изложение простого правила в Инкотермс не означает, что оно имеет письменную форму в юридическом смысле.

Одним из способов разрешения различных возможных споров при толковании обычаев международной торговли является уточнение их характера в конкретном внешнеэкономическом договоре. Однако наиболее удобным для сторон способом является использование толкования торговых обычаев, предоставленного XSP.

Как упоминалось выше, XSP занимается сбором и систематизацией таможенных пошлин. Регистрирует обычаи в письменных сборниках, включая Инкотермс. Такие сборники не имеют самостоятельной юридической силы, обычаи применяются только при наличии ссылки в договоре. Эти акты называются *торговыми обычаями*. Главной их особенностью является то, что содержащиеся в таможне правила включаются в пожелания таможни, если они отвечают интересам договаривающихся сторон.

Под сроком поставки товара понимается время, в течение которого продавец должен передать товар покупателю или лицу, действующему от имени покупателя по его указанию. Эта ситуация заранее оговаривается в договорах международной купли-продажи и занимает важное место в договорах. В договорах обычно указывается календарь, сроки поставки, но это не значит, что указывается единая дата. В большинстве случаев в качестве сроков поставки устанавливаются месячные, квартальные, полугодовые или годовые сроки, и это может быть выражено следующим образом: «Товар должен быть поставлен в ФАС... в лихтерах в первом полугодии 2003 года». Само собой разумеется, что продавец может передать груз легковому транспортному средству в период с 1 января по 30 июня 2003 года.

В международной торговле, когда используется слово «немедленно», товар должен быть доставлен в течение двух недель, а когда используется слово «как можно скорее», продавец должен принять все меры для доставки товара в очень короткий срок времени. Могут использоваться и другие выражения: «как только будет готово», «как только откроется навигация», «...как только будет собрано тоннами партий» и т. д. В срок, указанный в договоре, продавец должен сообщить покупателю о производстве товара, а покупатель, в свою очередь, должен сообщить о сроках поставки. Такие случаи также могут быть предусмотрены в договоре.

Даты доставки – это календарные дни доставки товара в географическое место, указанное продавцом в договоре. В большинстве случаев географические точки устанавливаются посредством основных условий договора. Например, в контракте может быть сказано: «Дата поставки — 3 сентября 2003 г., FOB Бендер-Аббас». Это означает, что товар должен быть доставлен на борт судна в порту Бендер-Аббас до 3 сентября 2003 года, а дата доставки товара должна быть указана в морском коносаменте.

При установлении сроков поставки в большинстве случаев в договор включаются отдельные фразы: «Поставка раньше срока может быть осуществлена только с письменного согласия покупателя». Подчеркнуто право на досрочную поставку, потому что это тоже связано с досрочной оплатой, и деньги могут не найтись.

В отличие от срока поставки, срок поставки товаров следует считать с момента, когда они были предоставлены в распоряжение покупателя. Дата зависит от способа доставки товара и может быть определена следующим образом:

1. Относится к дате документа, выданного транспортной организацией, допущенной к доставке товара.

2. Когда груз принят к отправке, это связано с датой получения транспортно-экспедиторской компанией.

3. Если покупатель не доставляет товар в срок и продавец изменяет свое право на хранение товара на складе за счет и риска покупателя, это относится к дате складского свидетельства.

4. Комиссия покупателя и представитель продавца подписывают акт приемки-передачи, и это связано с датой выдачи покупателю свидетельства о праве собственности.

5. Окончание, не дающее возможности использовать всю серию товара (оборудования), связано с датой подписания акта приема-передачи комиссией покупателя и представителем продавца после поставки серии.

9.2. Международная электронная коммерция

Электронная коммерция помогает компаниям сделать свои внутренние операции более эффективными и гибкими, вступить в более тесные отношения с поставщиками, быстрее реагировать на требования и ожидания клиентов, с одной стороны, компании имеют возможность выбирать поставщиков вне зависимости от их географическое положение, а с другой стороны, имеют возможность выйти на мировой рынок со своими товарами и услугами.

электронной **коммерции** состоит в том, что она состоит из различных видов сделок, осуществляемых через Интернет и другие электронные средства связи.

Типовой закон ЮНСИТРАЛ (Комиссия ООН по праву международной торговли) об электронной торговле (утвержденный резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН от 16 декабря 1996 г.) регулирует основные правила, применимые к коммерческой деятельности и распространению любой информации в цифровой или аналогичной форме. Область его применения очень широка, и это связано с широким толкованием понятия «торговля».

Интернет-торговля — это электронная коммерция, которая ограничена использованием компьютерной сети Интернет.

Торгово-закупочные системы B2B Электронные торгово-коммерческие системы в сфере B2B направлены на поддержание взаимоотношений между поставщиком и потребителем, и направлены на решение вопросов сбыта и материально-технического снабжения.

В процессе товародвижения участвуют пять видов хозяйствующих субъектов, образующих цепочку производитель-дистрибутор-дилер-розничный торговец-покупатель. В этой цепочке обязательно участие первого и последнего.

Отношения между каждой парой в этой цепочке имеют свои особенности при формировании электронной коммерции.

Для производственной компании, которая хочет воспользоваться электронной коммерцией, необходимо определить критическое звено в бизнес-процессе и начать применять к нему электронные инструменты. Во-первых, автоматизация тяжелых непрерывных процессов, отнимающих много времени сотрудников, то есть прием заказов; необходимо учитывать такие моменты, как согласование условий, другие формы обмена коммерческой информацией. Компания-производитель может использовать современные информационные технологии для внедрения электронных методов продаж в работу отделов продаж. В этом случае информационная система продаж должна быть интегрирована с системами планирования производства и организации поставок для максимальной экономической эффективности.

Наиболее распространенными электронными торговыми системами этого типа являются⁴¹:

1. Системы управления закупками;
2. Системы производительности полного цикла с поставщиками;
3. Системы управления продажами;
4. Полный цикл операционных систем с клиентами;
5. Сетевые (вертикальные) электронные торговые площадки;
6. Электронные рынки и многоотраслевые электронные торговые площадки.

Необходима интегрированная система управления ресурсами предприятия, чтобы привязать их к процессам управления ресурсами предприятия.

Основные процессы электронной коммерции в секторе V2V:

Регистрация: Покупатели и продавцы регистрируются в системе, т.е. показывают свои данные, затем получают уникальный идентификатор и пароль. Как правило, на этапе регистрации между участником торговой системы и ее провайдером заключается договор, который предусматривает соблюдение установленных в системе

⁴¹ Юраков А.В. _ « Электронная коммерция » . М: «Дело». 2003.

правил торговли и осуществление платежных услуг на основе согласованных условий. Договор полностью заключается на этапе регистрации.

Размещение информации: Пользователи размещают информацию о потребности в товаре или его поставке в соответствующих разделах с помощью системного каталога.

Поиск информации: это делается путем ручного поиска в дереве каталога или путем автоматического предоставления необходимых характеристик продукта (название, розничная цена и т. д.) и получения их списка. Более эффективным способом получения информации является подписка на основе доставки информации по электронной почте. В этом случае пользователь предоставляет необходимые характеристики товара, и ему присыпается необходимая информация при каждом изменении каталога (появлении или исчезновении товара по заданному признаку).

Покупка товара: доступно три различных варианта: поиск подходящего предложения в каталоге, участие в распродажах, размещенных продавцами, и размещение собственной распродажи для покупки. В последнем варианте покупатель (заказчик) предлагает потенциальному продавцу (поставщику) получить партию продукции на определенных условиях (срок реализации, минимальная и целевая цена, иные условия) в рамках неограниченной (открытая продажа) или ограниченной (закрытая продажа) ассортимент через средства электронной торговой системы предупреждает. А затем (по прошествии заданного времени или достижении требуемых показателей) выбирает лучшее предложение, исходя из своей точки зрения.

Продажа товара: Осуществляется аналогично процессу покупки.

Идентификация сторон сделки: После завершения торговых или иных процессов условий договора сделки стороны получают координаты друг друга через систему электронных торгов.

Структура сделки: осуществляется в электронном виде с использованием технологий ЕНМ.

Обеспечение гарантий исполнения договорных обязательств:

Реализуется на основе существующих традиционных экономических механизмов, с той лишь разницей, что документы, подтверждающие сделку, будут в электронном виде. Кроме того, есть способы снизить риск совершения сделки, например, опубликованный рейтинг и анализ

мнений, исключение неизвестных контрагентов из числа участников торговой системы.

Информация о компании, каталоги продукции (услуг), прайс-листы и формы заявок размещаются на страницах интернет-витрин. В онлайн-витрине можно публиковать новости компании, дополнительную информацию о производителях, советы, аналитические обзоры и т.д.

Несмотря на сложность реализации относительно сложной системы интернет-торговли, это интернет-магазин, охватывающий различные бизнес-процессы. Осуществляются такие виды деятельности, как подбор товаров, оформление заказов, выполнение взаиморасчетов, контроль за исполнением заказов, реализация информационных товаров или оказание информационных услуг - доставка посредством сетей электронной связи.

В условиях глобализации в мире внешняя миграция, международная торговля и движение капитала, туризм, иностранные инвестиции, развитие ИТ (Информационных технологий) влияют на темпы экономического роста стран. В том числе, в результате проводимых в новом Узбекистане реформ, открытости, развития международных экономических и политических связей созданы возможности для модернизации, технического и технологического перевооружения промышленных отраслей нашей страны. Примером тому является увеличение объема внешней торговли нашей страны. Многие выражения, такие как «Электронное правительство», «Электронное управление», «Телекоммуникации», «Интернет», «Веб-сайт» прочно вошли в нашу жизнь. Это охватывает все сферы нашей повседневной жизни.

Цифровой мир банка – «дивиденды» названный исследовать экономические выводы страны, в развитие цифровой экономики сколько? Текущий важный показатель имеет значение ⁴². В частности, 10-процентное увеличение скорости интернета приводит к увеличению ВВП страны. В развитых странах этот показатель составляет 1,21%, а в развивающихся — 1,38%. Так, если скорость интернета увеличится в два раза, ВВП может увеличиться на 13-14 процентов.

ПФ-5308 Президента Республики Узбекистан от 22 января 2018 года « О Государственной программе по реализации Стратегии

⁴² Гулямов С.С. Блокчейн-технологии в цифровой экономике. Ташкент. М. 2019. С. 28

действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан на 2017-2021 годы», 13 декабря 2018 года «Цифровая экономика, электронное правительство в сфере государственного управления Республики Узбекистан, а также о дополнительных мерах по внедрению информационных систем» Постановление № ПФ-5598 от 19 февраля 2018 года «О мерах по дальнейшему совершенствованию информационной сферы технологий и связи» Постановление № ПФ-5349 от 21.11.2018 «О мерах по дальнейшей модернизации цифровой инфраструктуры» № PQ-4022 от 07.05.2018 «О дополнительных мерах по совершенствованию механизмов внедрения инноваций в отрасли экономики и области» № PQ-3698 от 5 июня 2018 г. «Данное диссертационное исследование имеет определенную заслугу в реализации задач, определенных в решениях PQ-3775 «О дополнительных мерах по повышению качества образования в высшей школе институтов и обеспечить их активное участие в широкомасштабных реформах, проводимых в стране» и другие нормативные правовые документы, связанные с этой деятельностью.

В условиях глобализации мировой экономики и технологического развития трудно представить экономическое развитие Узбекистана без цифровой экономики. Согласно исследованиям, к 2022 году четверть мирового ВВП будет приходиться на цифровой сектор. Однако тот факт, что Узбекистан занимает 103-е место среди более чем 170 стран мира по международному индексу развития информационно-коммуникационных технологий, свидетельствует о том, что в этой сфере в нашей стране еще предстоит решить немало вопросов. Глава нашего государства констатировал, что «...наша страна поднялась на 8 пунктов в международном индексе развития информационно-коммуникационных технологий в 2019 году, но все еще очень сильно отстает. Верно и то, что большинство министерств, ведомств и предприятий далеки от цифровых технологий. Безусловно, создание цифровой экономики требует необходимой инфраструктуры, больших денежных и трудовых ресурсов. Поэтому активный переход к цифровой экономике будет одной из важнейших задач на ближайшие 5 лет. Цифровые технологии не только повышают качество товаров и услуг, но и снижают лишние затраты. В то же время они являются и действенным инструментом в борьбе с бедствием коррупции, которое меня больше всего беспокоит и беспокоит. Нам всем нужно глубоко это понять. Возможно широкое внедрение цифровых технологий в государственное и общественное управление, в социальную сферу,

повышение эффективности, словом, кардинальное улучшение жизни людей». Следует отметить, что некоторые элементы цифровой экономики уже успешно действуют в жизни нашей страны. В частности, с учетом массового перевода документов и сообщений в цифровые средства, авторизации электронных подписей, общение с государством также переносится на электронные площадки.

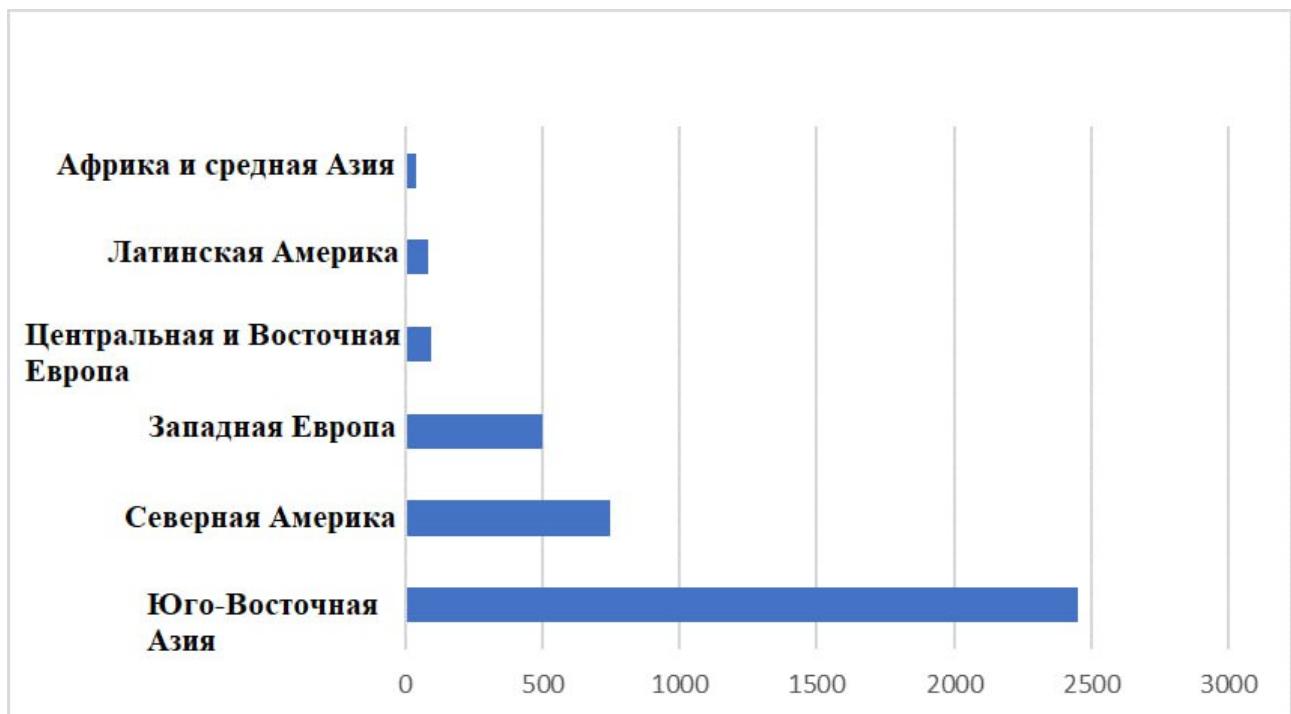


Рисунок 9.3.1. Объем электронной торговли по регионам в 2020 г. (млрд долларов США)⁴³

По словам генерального секретаря ООН Антониу Гуттериша, «цифровая экономика может создавать новые риски, в том числе угрозы кибербезопасности, содействие незаконной экономической деятельности и нарушения конфиденциальности. Принятие новых решений требует совместных действий правительств, гражданского общества, академических групп, научного сообщества и технологического сектора».

⁴³ <https://www.statista.com/statistics/311357/sales-of-e-commerce-worldwide-by-region>

9.3. Роль арбитража Международной торговой палаты и принципы UNIDRUA в разрешении споров по международным деловым контрактам

Следует учитывать, что связь устанавливается между субъектами, относящимися к разным правовым системам, и различия между этими системами могут привести в будущем к определенным конфликтам, и должны быть определены ориентиры по их устранению.

Соглашения в сфере внешнеэкономической деятельности должны быть оформлены в письменной форме на основе типовых договоров по взаимному согласию сторон. Наиболее используемыми договорами во внешнеэкономической деятельности являются договоры купли-продажи, поставки продукции, договора перевозки груза, лицензионные, посреднические договоры. Содержание таких договоров состоит из его состава, объема взаимных обязательств сторон, условий оплаты, условий поставки, условий страхования, условий технического оснащения, санкций ответственности за нарушение условий договора.

«Коммерческие условия», вошедшие в международную практику и широко используемые в договорах (особенно договорах купли-продажи) (например, Incoterms, CIF, FOB и т. д.).

В контракте должны быть подробно описаны обязанности сторон, процедуры разрешения споров и другие важные особенности.

Импортные и экспортные контракты подлежат регистрации и учету в уполномоченных органах государства.

Формы и порядок расчетов по международным торгово-экономическим договорам определяются в договоре по взаимному согласию сторон договора. На практике большее количество валют может не соответствовать валюте цены товара. Таким образом, в контракте указывается, какой обменный курс денежного рынка будет использоваться для оплаты. При этом широко используются такие формы, как безналичный расчет, инкассо, документарный аккредитив.

Споры, возникающие из договорных отношений, связанных с внешнеэкономической деятельностью, разрешаются в порядке, согласованном сторонами на основе конкретной национальной правовой системы или с использованием международных средств. По делам о спорах, возникающих из договоров внешнеэкономической деятельности, заключенных с субъектами Республики Узбекистан, рассмотрение хозяйственными судами Республики Узбекистан

отражено в нормах Хозяйственного процессуального кодекса Республики Узбекистан.

В международной практике существует система международных арбитражных органов, разрешающих такие споры. Контракт может выбрать одного из этих арбитров или любой другой арбитражный суд для разрешения споров. На практике чаще всего при разрешении споров используются **арбитраж при Стокгольмской торговой палате, Арбитражный суд при Международной торговой палате в Париже и Лондонский международный арбитражный суд**.

«О порядке исполнения документов арбитражных судов, имеющих значение при разрешении споров в нашей республике, и которыми предусмотрено, что решения арбитражных, хозяйственных и арбитражных судов Содружества Независимых Государств и других государств, решения арбитражей и арбитражных судов иностранных государств включены в состав исполнительных документов арбитражных судов», также принята инструкция. Согласно этому документу решения, принятые арбитражными судами других стран, также исполняются в установленном законодательством порядке.

Объектами внешнеэкономической деятельности являются товарные или обменные товары (работы, услуги), любое имущество, в том числе ценные бумаги, валюта и валютные ценности, электроэнергия, тепловая энергия и другие виды энергии, транспортные средства, объекты интеллектуальной собственности.

Согласно Закону Республики Узбекистан «О внешнеэкономической деятельности» установлено, что физические лица также могут быть субъектами внешнеэкономической деятельности в нашей стране, и они устанавливают взаимовыгодные экономические отношения с юридическими и физическими лицами иностранных государств и международных организаций, что существенно влияет на наполнение потребительского рынка нашей страны. Для осуществления деятельности в качестве субъектов внешнеэкономической деятельности физические лица должны пройти государственную регистрацию в качестве индивидуальных предпринимателей. Без государственной регистрации заниматься такой деятельностью запрещено.

Государственные органы и их должностные лица не вправе вмешиваться в деятельность субъектов внешнеэкономической деятельности, осуществляющую в соответствии с законодательством. В случае принятия государственными органами Республики Узбекистан

документов, нарушающих права субъектов внешнеэкономической деятельности, установленные настоящим Законом, причиненный им ущерб подлежит возмещению в соответствии с законом. Субъекты внешнеэкономической деятельности имеют право на получение неконфиденциальной информации, касающейся их прав и интересов в сфере внешнеэкономической деятельности, от государственных органов в порядке, установленном законодательством.

Международный коммерческий арбитражный суд создан 6 сентября 2010 года при Торгово-промышленной палате Республики Узбекистан. Положение и Правила Международного коммерческого арбитражного суда разработаны и утверждены в Торгово-промышленной палате Республики Узбекистан. Хозяйственные споры с участием иностранных хозяйствующих субъектов и местных хозяйствующих субъектов могут быть рассмотрены в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Республики Узбекистан. В случае возникновения споров, связанных с Международным коммерческим арбитражным судом, возможно обращение в Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате Республики Узбекистан. По заявкам можно обращаться в «Отдел правовой экспертизы и правовой защиты предпринимательства» Торгово-промышленной палаты Республики Узбекистан.

положения Международных коммерческих соглашений, разработанные UNIDRUA в 1994 году . Правила UNIDRUA не являются международным договором, не требуют присоединения к нему государств, носят рекомендательный характер. Согласно преамбуле правил, он устанавливает общие нормы для международных коммерческих договоров.

Их можно использовать в следующих случаях:

1. Если стороны договорились, что договор будет регулироваться настоящими правилами;
2. Если стороны договорились, что договор будет регулироваться «общими нормами права», «обычаем и обычаями международной торговли» или аналогичными правилами;
3. Для решения вопроса, возникающего, когда невозможно определить соответствующую норму применимого права;
4. Толковать и дополнять международные унифицированные правовые документы (№ 229/1996, решение от 5 июня 1997 г.);

5. Служа моделью для национального и международного законодательства.

Правила вытекают из приоритета строгих норм применимого права (национального, международного) над положениями правил.

Анализ этого документа показывает, что большинство его статей «похожи» на статьи Венской конвенции и представляют собой своего рода «продолжение» Конвенции. Однако сфера действия положений гораздо шире, чем у Конвенции, поскольку положения могут применяться не только к коммерческим договорам, но и к услугам и другим видам договоров.

Основную суть правил можно разделить на следующие пункты:

1. свобода сторон заключать договор и определять условия;
2. Договор является обязательным и его изменение или расторжение осуществляется только на основании условий договора или соглашения сторон;
3. Право сторон, за исключением случаев, указанных в правилах, в любое время отменить и изменить действие его положений; 4) принятие решения в соответствии со своими общими правилами по вопросам, решение по которым не указано в правилах;
4. Что стороны действуют в соответствии со стандартами хаяль и добросовестной деловой практики в международной торговле;
5. Будучи связанными торговыми обычаями и традициями сторон, а также добровольным опытом, сложившимся во взаимоотношениях.

Один вид документов активно используется в международной торговле. Среди них «Общие условия экспорта машинного оборудования», разработанные Европейской экономической комиссией ООН, «Руководство по международным торговым соглашениям», а также другие (более 30) виды соглашений для различных видов договоров. выделиться. .

Использование одного вида документов упрощает для сторон процесс заключения внешнеэкономической сделки. Ссылка сторон на документ подразумевает включение его пунктов в условия договора.

Ранее для заключения договоров использовались типовые договоры. С одной стороны, это облегчает процесс заключения договора. С другой стороны, известно, что универсального согласия не существует. Это приводит к разрыву отношений из-за различных недоразумений, конфликтов, конфликтов. Каждый отдельный случай требует уникального подхода, независимо от того, как долго стороны ведут бизнес или насколько хорошо они знают друг друга.

Контрольные вопросы:

1. Как разрешать споры через арбитраж и суд?
2. Каковы основные условия электронной доставки?
3. Расскажите о сроках доставки товара.
4. Расскажите об истории и развитии электронной коммерции.
5. Какие международные суды и арбитражи, занимающиеся разрешением международных торговых споров вы знаете?

Х ГЛАВА. РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ДЕЛОВЫХ СОГЛАШЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ УЗБЕКИСТАНА

- 10.1. Роль международных деловых контрактов в экономике Узбекистана
- 10.2. Значение контрактов в условиях экономической либерализации и порядок оформления импортных и экспортных контрактов.

10.1. Место международных бизнес контрактов в экономике Узбекистана

О правовых основах деятельности хозяйствующих субъектов, а также постановлении Кабинета Министров Республики Узбекистан № 280 от 13 августа 1996 года «О мерах по обеспечению экспортно-импортных операций на основе товарообмена» Закон об оформлении внешнеторговых договоров № 989 принят 2 декабря 2000 года. Согласно этому закону данные контракты регистрируются и оформляются Министерством внешних экономических связей, инвестиций и торговли Республики Узбекистан.

В Министерстве внешних экономических связей, инвестиций и торговли Республики Узбекистан (МИАИСВ) заключены контракты на экспорт товаров, перечисленных в Приложении №1 Постановления Совета Министров Республики Узбекистан №280 от августа 13, 1996 зарегистрированы и оформлены. Товары, не включенные в настоящее приложение, могут заключаться в договорах мены, заключаемых на экспорт товаров, по решению министров Республики Каракалпакстан и акимов города Ташкента и области. Кроме того, не исключено, что договоры хозяйствующих субъектов, предусмотренные законодательством Республики Узбекистан, не могут быть зарегистрированы в ТИАИСВ и его подведомственных органах. Договор, заключенный на основе мены, предусматривает обязательную продажу ввозимого товара и выданной под него

банковской гарантии, а также поступившую валютную сумму уполномоченному банку в установленном порядке.

Регулирование внешнеэкономических связей Республики Узбекистан осуществляется на основе двусторонних государственных соглашений и нормативно-правовых актов.

Министерство внешней торговли Республики Узбекистан является правопреемником Министерства внешних экономических связей, инвестиций и торговли Республики Узбекистан в части его обязательств и соглашений, в том числе международных обязательств и соглашений.

Основными правилами государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Узбекистан являются:

- внешнеторговая политика является составной частью внешней политики Республики Узбекистан;
- целостность государственного регулирования внешнеэкономической деятельности и системы контроля за его осуществлением;
- целостность политики экспортного контроля, реализуемой в целях выполнения государственных задач по обеспечению национальной безопасности, политических, экономических и военных интересов, а также международных обязательств Республики Узбекистан по предотвращению экспорта оружия массового поражения и других наиболее опасные виды оружия ;
- Целостность таможенной территории Республики Пакистан ;
- приоритет экономических мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;
- равноправие участников ВЭД и их недискриминация;
- защита прав и законных интересов участников внешнеэкономической деятельности государством;
- исключить неправомерное вмешательство государства и его органов во внешнеэкономическую деятельность, наносящее ущерб ее участникам и экономике Республики Узбекистан в целом.

10.2. Значение контрактов в условиях либерализации экономики и порядок оформления импортных и экспортных контрактов

В условиях экономической либерализации для регистрации и оформления внешнеторговых договоров в ТИАИСВ Республики Узбекистан должны быть представлены следующие документы:

- согласие;
- оригинал и копия договора;
- постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан (копия) или международный договор (копия);
- тендерная форма с подтверждающими документами (официальные требования, коммерческое предложение, ценообразование и т.д.).

ТИАИСВ заключение договоров осуществляется путем предоставления следующих документов:

- согласие;
- оригинал и копия договора;
- Каракалпакстан и города Ташкента и областных властей (копия);.
- Тендерная форма с подтверждающими документами (официальные требования, коммерческое предложение, прайс-лист и т.д.).

Для регистрации договора:

- условия договора должны соответствовать общим правилам международной торговли, действующему законодательству и нормативным актам Республики Узбекистан, а также обязательствам Республики Узбекистан перед международными организациями и другими странами;
- цены, указанные в контракте, должны соответствовать конъюнктуре мирового рынка;
- необходимо обратить внимание на эквивалентность стоимости входящего и исходящего товара;
- необходимо предоставить весь необходимый пакет документов, указанный выше.

Регистрация и оформление внешнего договора ТИАСВ в течение 10 рабочих дней со дня получения заявления. Договоры, по которым экспертное заключение о качестве, количестве и уровне цен товара предоставлено консалтинговыми компаниями, осуществляющими предотгрузочную инспекцию товара, регистрируются и оформляются в ТИАИСВ в течение 2 рабочих дней со дня заключения договора. получение документов. Договора, повторно представленные после выговора в заключении ТИАИСВ , будут оформлены в течение 5 рабочих дней.

Дополнения и изменения в договор вносятся ТИАИСВ в течение 7 рабочих дней. Положительно оцененные договоры регистрируются в специальной «Книге регистрации договоров», выдается свидетельство о его регистрации, а ТИАИСВ уполномоченными лицами, каждая страница оригинала договора заверяется печатью и подписью. Срок действия выданного сертификата совпадает со сроком действия договора.

Если договор признан отрицательным, на него пишется заключение и указываются все причины не заверения. Резюме составляется уполномоченными лицами ТИАИСВ и направляется заявителю. Договоры, зарегистрированные и оформленные в ТИАИСВ, также регистрируются банком, им присваивается идентификационный номер и заверяются печатью и подписью уполномоченных лиц банка. В завершение он регистрируется в таможне Республики Узбекистан, а его регистрация заверяется печатью и подписью уполномоченных лиц таможенного органа. Возвращенные в обработку договоры отражаются в указанной книге ТИАИСВ. Аннулирование сертификата, выданного ТИАИСВ, осуществляется по требованию ЦБ и Таможни в отдельных случаях.

Основными причинами неподписания договора можно считать следующие:

- Несоответствие условий договора международно-признанным законам и законодательству Республики Узбекистан (следует четко указать, какой нормативный документ ему не соответствует или какой статье противоречит);
- На момент заключения договора цены на соответствующие товары в нем превышали или опускались ниже цен на мировых рынках;
- Приобретение или продажа хозяйствующими субъектами морально и физически устаревшего, экономически неэффективного оборудования и техники;
- покупка или продажа экологически вредных товаров;
- покупка или реализация лекарственных средств, не включенных в государственный реестр или не разрешенных Министерством здравоохранения Республики Узбекистан;
- приказа Совета Министров Республики Узбекистан о купле-продаже специальных товаров .

– отсутствие разрешения Государственного ветеринарного Главного управления сельского и молочного животноводства Республики Узбекистан на продажу или покупку мясомолочной продукции (с указанием номера и даты договора, количества, наименования и происхождения поставляемого товара).

В целом регулирующие факторы государства делятся по своей природе на два: определяющие и не определяющие.

Неопределенные методы делятся на количественные и методы скрытого протекционизма. Определенные факторы торговой политики используются для ограничения большего объема импорта или увеличения экспорта. Классификация факторов торговой политики представлена в таблице ниже:

Таблица 10.3.1.

Классификация факторов торговой политики

Методы	Факторы торговой политики	Льготное регулирование
Описание	Таможенные сборы Таможенные квоты	Импортировать Импортировать
Неспецифический Количество- нныи	Цитата Лицензирование _ _ Добровольные ограничения	Импортировать Экспорт -импорт Экспорт _
Скрытый	Государственные закупки Местные компоненты Спрос на предоставление Технические барьеры Налоги и пошлины	Импортировать Импортировать Импортировать Импортировать Импортировать
Финансовый	Субсидии Кредитование Демпинг	Экспорт _ Экспорт _ Экспорт _

Источник : "Информация бюллетең" ТИАИСВ информация

Регулирование внешнеэкономических связей Республики Узбекистан осуществляется на основе двусторонних государственных соглашений и нормативно-правовых актов Президента Республики Узбекистан «О мерах по совершенствованию системы управления в

сфере внешней торговли» от 13 апреля 2017 года, также создан механизм реализации масштабных реформ в данной сфере.

Данным постановлением подчеркнуто, что Министерство внешней торговли Республики Узбекистан считается правопреемником Министерства внешних экономических связей, инвестиций и торговли Республики Узбекистан в части его обязательств и договоров, в том числе международных обязательств и договоров, а также определен ряд функций этого министерства:

- разработка и реализация единой государственной политики в сфере внешнеэкономической деятельности;
- проведение комплексных маркетинговых исследований мировых рынков, содействие в реализации программ развития экспортного потенциала Республики Узбекистан, разработка и реализация практических мер по укреплению и развитию конкурентоспособности продукции с высокой добавленной стоимостью, производимой в Республике Узбекистан, с учетом учитывать потребности внешних рынков;
- систематически анализировать виды и виды продукции, выпускаемой хозяйствующими субъектами, определять уровень их конкурентоспособности на внешних рынках, формировать соответствующую базу данных;
- поддержка экспорта товаров, работ и услуг, содействие расширению и укреплению торгового сотрудничества Республики Узбекистан с зарубежными странами, обеспечение благоприятных условий экспорта товаров, работ и услуг, произведенных в Республике Узбекистан, на внешние рынки, разработать и реализовать мероприятия, направленные на увеличение диверсификации рынков сбыта;
- оказание практической помощи субъектам предпринимательства в поиске и выборе надежных внешнеторговых партнеров, а также участию отечественных предприятий в тендерах, международных торгово-промышленных выставках, ярмарках и других подобных мероприятиях, проводимых в зарубежных странах;
- углубленный анализ размеров и состава импортируемых товаров (работ, услуг), производства готовой продукции, комплектующих и материалов, замещающих импорт, на основе местного сырья, разработка предложений по их локализации, а также концепции

повышения качества продукции, произведенная в нашей стране, и участие в разработке программы;

- участие в формировании параметров основных показателей внешней торговли и совершенствовании таможенно-тарифной политики Республики Узбекистан, разработка предложений по либерализации внешней торговли;
- координация деятельности, связанная с реализацией государственной политики в сфере внешней торговли товарами (работами и услугами), в том числе отдельными товарами и промышленной продукцией, а также применение мер тарифного и нотариального регулирования во внешней торговле;
- внесение предложений по реализации государством мер по регулированию внешнеэкономической деятельности;
- Разработка и реализация мероприятий по развитию внешнеторговой инфраструктуры Республики Узбекистан, в частности, развитие транзитного потенциала, логистических и транспортных коридоров.

В соответствии с Указом Президента Республики Узбекистан Ш.Мирзиёева от 28 января № 5643 «О мерах по совершенствованию системы управления в сфере инвестиций и внешней торговли» Министерство инвестиций и внешней торговли Республики Узбекистана была создана путем сложения Государственного комитета по инвестициям Республики Узбекистан и Министерства внешней торговли.

Министерство координирует государственные иностранные инвестиции, в первую очередь привлечение прямых инвестиций, реализует единую инвестиционную политику государства во взаимодействии с международными финансовыми институтами (дирекциями) и финансовыми организациями, входящими в состав правительства иностранных государств, а также единого государства в сфере иностранных инвестиций. торговли и международного экономического сотрудничества является компетентным государственным органом по формированию и координации политики.

Министерство инвестиций и внешней торговли Республики Узбекистан реализует следующие основные стратегические задачи и направления:

- реализация единой инвестиционной политики государства для координации разработки государственной программы развития и

инвестиционной программы, а также разработки отраслевых и региональных инвестиционных программ и обеспечения их эффективной реализации;

– координация работы по привлечению иностранных инвестиций, взаимовыгодное сотрудничество с международными экономическими и финансовыми институтами, финансовыми организациями, принадлежащими правительствам иностранных государств, в двустороннем и многостороннем формате;

– координировать деятельность государственных органов и организаций, постоянных представителей Республики Узбекистан в международных и зарубежных финансово-экономических учреждениях, а также с работниками МИД, занимающимися вопросами внешнеэкономической деятельности в учреждениях Республики Узбекистана в зарубежных странах;

– участие в подготовке, согласовании и подписании международных договоров по вопросам инвестиционного сотрудничества Республики Узбекистан;

– обеспечение постоянной взаимной связи с инвесторами, поддержка регионов и местных компаний в привлечении инвестиций, организация разработки инвестиционных предложений;

– реализация единой государственной политики в области внешней торговли, поддержки экспорта, обеспечение эффективного функционирования национальных систем, координация деятельности государственных органов и организаций в сфере регулирования внешнеэкономической деятельности;

– координация деятельности, связанной с применением мер тарифного и нетарифного регулирования в торговле, а также совершенствованием электронной торговли;

– расширять и укреплять торговое сотрудничество Республики Узбекистан с зарубежными странами, поддерживать экспорт товаров, работ и услуг;

– координация процесса вступления Республики Узбекистан в члены Всемирной торговой организации и сотрудничество с другими многосторонними экономическими организациями;

– согласование вопросов регулирования оптовой и биржевой торговли, анализа и мониторинга конъюнктуры рынка и проведения маркетинговых исследований и анализа информации о ценах на товары;

-продвижение вопросов развития внешнеторговых инфраструктур, включая повышение уровня транзитных возможностей, дальнейшее совершенствование логистики и транспортных коридоров, а также диверсификацию экспортных маршрутов.

Также Министерство инвестиций и внешней торговли Республики Узбекистан ведет статистику и анализ данных экспортно-импортных операций нашей страны.



Рисунок 10.2.1. Динамика экспорта Республики Узбекистан

В январе-феврале 2020 года внешнеторговый оборот республики составил 5,9 млрд долларов и снизился на 3% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года.

За отчетный период объем экспорта составил 2,6 млрд долларов, составил 115,1 млн долларов по сравнению с прошлым годом или на 4% меньше.

Остаток отрицательный 600 млн. руб.

Большую часть продукции, экспортируемой из республики, составляют следующие товары:

- драгоценные и полудрагоценные металлы и камни - 1,04 млрд. долларов (39,6%);
- услуги - 464,2 (17,6%);
- энергоносители и нефтепродукты - 253,6 млн. руб. долларов (9,6%);
- текстильная продукция - 368,6 млн. руб. долларов (14%);

- продукты питания - 100,6 млн. грн. долларов (3,8%);
- цветные металлы и изделия из них – 117,7 млн долларов (4,5%);
- химические продукты и изделия из них – 55,5 млн долларов (2,1%);
- черных металлов и изделий из них – 349,6 млн долларов (2%).

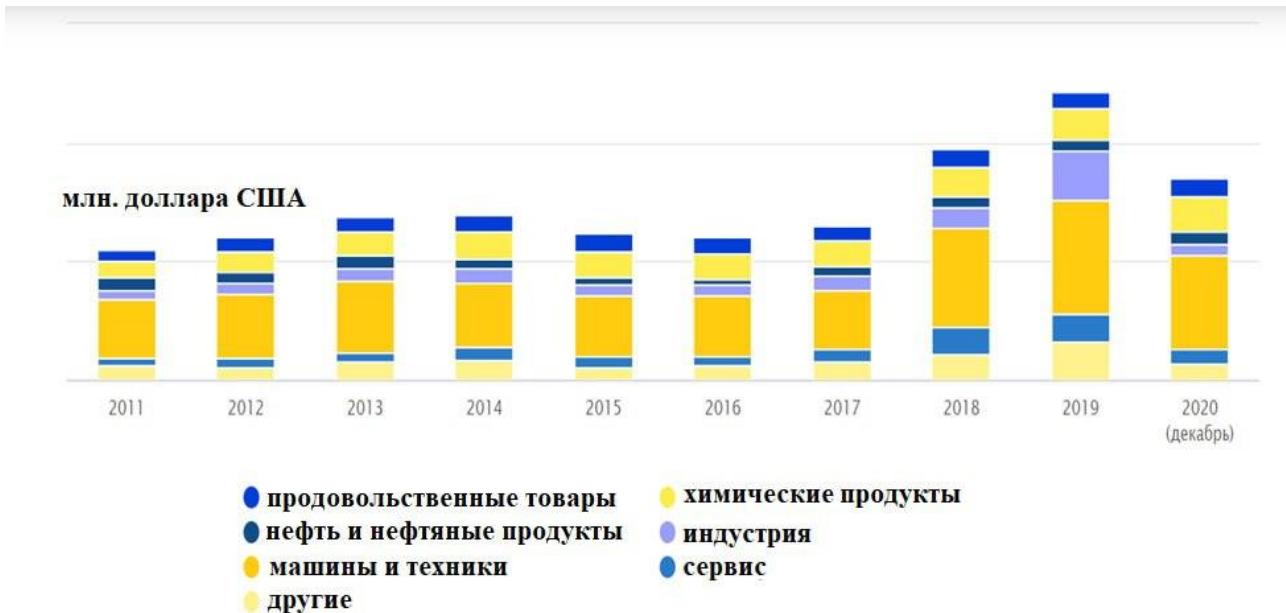


Рисунок 10.2.2. Динамика импорта Республики Узбекистан

В январе-феврале 2020 года внешнеторговый оборот республики составил 5 миллиардов 920 миллионов долларов и уменьшился на 3,1% по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года.

Отрицательное сальдо внешней торговли составило 657 миллионов долларов.

Состав импорта республики:

- импорт продукции - 88% или 2 млрд 905 млн долларов (снижение на 4,7%);
- импорт услуг -12% или \$384 млн (рост на 22,2%).

– Высокий рост импорта обусловлен ввозом импортной продукции для увеличения производственных мощностей с целью масштабной модернизации промышленного сектора. В частности, большая часть ввозимой в республику продукции соответствует:

- машины и транспортное оборудование (включая запасные части и комплектующие) – 1 млрд 245 млн долларов (+2,7%);
- промышленная продукция - 497 млн долларов (- 9,0%);
- химическая и аналогичная продукция – \$378 млн (+3,7%);

- продукты питания – 174 млн долларов (- 28,9%);
- продукты питания, без учета топлива – \$201 млн (+45,1%);
- энергоносители, нефть и нефтепродукты – \$157 млн (-8,8%);
- живые животные и корма для них - 29 млн долларов (- 24,9%);
- растительные и животные масла - 36 млн долларов (- 32,0%);
- напитки и табачные изделия – \$5 млн (- 27,9%);
- различная готовая продукция и прочая продукция – \$182 млн.

Контрольные вопросы:

1. Экспортно-импортные операции в Узбекистане регулируются какими уполномоченными органами?
2. Как используются тарифные и нотариальные методы регулирования внешнеэкономической деятельности?
3. Как зарегистрировать и оформить хозяйственный договор?
4. Как членство нашей страны в ВТО влияет на экспортно-импортную практику?

ГЛОССАРИЙ

Уведомление – это сообщение одной из договаривающихся сторон другой стороне. Банкноты широко используются в международных расчетах. Банк-эмитент информирует бенефициара об открытии аккредитива в его пользу и порядке его исполнения.

Автономное торговое право представляет собой набор обычай, принципов и условий, связанных с международной торговлей, которые используются «автономно» в определенной степени от международных соглашений. Это один из источников права международной торговли.

Акция (сертификат акций) – ценная бумага, подтверждающая участие в акционерном обществе, свидетельствующая о том, что он является владельцем доли в имуществе этого общества. Различают обыкновенные и привилегированные (неголосующие) акции.

Акцепт - принятие предложения оферента о заключении договора. Акцепт также должен быть четким и ясно выражать согласие акцептанта на заключение договора.

Арбитражная записка - правила относительно того, в каком суде или в каком порядке споры, которые могут возникнуть в будущем, будут решаться в соответствии с общей договоренностью при заключении торгового договора. Наличие арбитражной оговорки позволяет решить, в каком органе будет рассматриваться спор.

Аукцион – торговое учреждение, которое специально организовано и действует как юридическое лицо и организует публичные и публичные торги.

Банковская гарантия - по которой банк обязуется выплатить указанную сумму указанной стороне на условиях, указанных в данном документе.

Банковская тратта – это тратта в пользу третьего лица. Он выдается одним банком другому или отделением банка центральному управлению или другому отделению того же банка.

Бартерная операция – это обмен определенного количества товаров одного или разных видов на другие товары или товары, соответствующие величине цены.

Таможенный союз – это упрощенная тарифная политика двух и более стран по отношению друг к другу и третьим странам.

Таможенный тариф - представляет собой перечень заказываемых товаров, который показывает сумму налога, взимаемого государством при пересечении товарным потоком границы.

Таможенные документы - оформляются для перемещения товаров через таможенную границу. К таким документам относятся: таможенная декларация, ввозная и валютная лицензии, сертификат о происхождении товаров, консульская накладная, транзитные документы, ветеринарные, санитарно-карантические сертификаты и др.

Таможенная декларация является основным таможенным документом и состоит из заявления лица, осуществляющего операции с грузом. Этот документ предъявляется в таможенный орган лицом, осуществляющим операции с грузом, при ввозе или вывозе товаров.

Бенефициар - лицо, открывающее аккредитив в свою пользу, то есть сторона, реализующая товар (исполнитель, поставщик услуг). Оплата поставленного товара может быть произведена путем открытия аккредитива.

Биржа - юридическое лицо, создающее условия для торговли биржевыми товарами путем организации и проведения публичных и открытых биржевых торгов в заранее определенном месте и в определенное время на основании установленных правил.

Сделка с ценными бумагами - зарегистрированный на фондовой бирже договор купли-продажи, связанный с торговлей ценными бумагами.

Форма договоров является выражением свободы сторон договора. Его участники могут решить, как будет оформлена сделка. Однако согласно национальному законодательству большинства стран (например, статьей 107 Гражданского кодекса Республики Узбекистан) установлены критерии заключения договоров в письменной форме, и невыполнение этого требования может привести к затруднениям в защите прав, даже в тех случаях, когда это подтвердили свидетели.

Всемирная торговая организация (ВТО) была создана 1 января 1995 г. в целях либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов и является структурированной организацией.

Валюта – это законодательно установленный денежный инструмент (национальная валюта) определенной страны, мировые резервные деньги в виде валюты одной или нескольких ведущих стран, международных денежных единиц, используемых в многосторонних

расчетах членами Международного валютного фонда и Европейской валютной Системы.

Варрант – это ценная бумага, которая подтверждает наличие у лица права залогодержателя на определенные товары, помещенные на склад и хранящиеся там.

Вексель представляет собой ценную бумагу, которая подтверждает задолженность определенного лица, и по наступлении указанного в ней срока лицо, выдавшее вексель, обязуется уплатить векселедержателю соответствующую сумму без каких-либо условий. Широко используются простые и оборотные векселя.

ГАТТ – Генеральное соглашение по торговле и тарифам. Международный акт по торгово-тарифным вопросам, объединяющий страны, согласные придерживаться установленных принципов при проведении внешнеторговых операций.

Дистрибуторы являются посредниками, реализующими товары от своего имени и за свой счет, и сами несут риски порчи или утраты товаров, а также неплатежеспособности покупателей.

Срок исковой давности – это время, в течение которого нарушенные имущественные и иные права могут быть защищены с применением силы закона. Положения о сроках исковой давности определены в национальном законодательстве (например, статьи 149-163 СК Республики Узбекистан). Существует также специальная международная конвенция о сроках исковой давности (Венская конвенция от 11 апреля 1980 г.).

Постоянно действующие арбитражи – это третейские суды, учреждаемые различными коммерческими организациями. Например, известны Американская арбитражная ассоциация, Лондонский международный арбитражный суд, Цохольмская торговая палата и другие.

Мировая цена формируется в центрах международной торговли под влиянием национальных ценовых показателей с учетом **влияния кривых спроса и предложения** .

Мировой рынок – это взаимное экономическое взаимодействие субъектов ИЧМ (национальных и региональных обществ, международных организаций и корпораций), включающее стадии производства , распределения , обмена и потребления общественных продуктов в овеществленной и нематериальной форме . .

Мировой рынок труда (МРТ) представляет собой совокупную миграцию экономически активного населения между странами и

территориями, существенно влияющую на уровень , **характер** и размещение производительных сил в национальных экономических системах и мировом хозяйстве .

Экономический **союз** является высшей формой экономической интеграции, для него характерны единые правовые нормы, упрощение налоговой базы , введение единых стандартов в развитии и социальной сфере , переход на единую валюту.

Инвестиционная среда – это совокупность условий, необходимых для эффективного обращения иностранных инвестиций в экономику страны .

ИНКОТЕРМС (Международные коммерческие условия — ИНКОТЕРМС) — это совокупность документов, которые предусматривают торговые термины, используемые в международных торговых отношениях, и комментарии к ним. Время от времени они обновляются и пересматриваются.

Портфельные инвестиции - это капитальные вложения, гарантирующие право на получение дохода за счет эксплуатации хозяйственного объекта .

Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) является особым учреждением в системе ООН.

Наиболее благоприятным торговым режимом является льготный порядок торговых операций, устанавливаемый соглашением между странами.

Конференция ООН по промышленности (UNCI) является специальным учреждением в системе ООН .

Прямые инвестиции - это капитальные вложения , дающие право распоряжения объектом капитальных вложений вместе с получением прибыли .

Платежный баланс представляет собой систематизированный учет результатов экономических операций всех резидентов страны со всеми странами, получающими , за определенный период времени (обычно один год) .

Свобода торговли означает возможность неограниченного доступа иностранных товаров на национальный рынок при принятии решений по вопросам внешней торговли.

Протекционизм – это вмешательство государства во внешнеэкономическую и внешнеторговую деятельность, осуществление различных скидок на иностранные товары с целью поддержки национального производства.

Количественные ограничения – это лимиты, направленные на ограничение прямого импорта и экспорта. В современной практике торговой политики используются два основных типа количественных ограничений. К ним относятся: воздержание и лицензированная процедура.

классификацией можно понимать разделение международного коммерческого договора на договоры купли-продажи и обмена товарами.

Реэкспорт – операция, заключающаяся в вывозе и реализации ранее ввезенных в страну товаров без переработки.

Реимпортные операции – это, по сути, не осуществленные экспортные операции, то есть реимпорт товаров, которые ранее были вывезены в страну. К ним относятся возвраты товаров, забракованных покупателем, не реализованных на торгах и не реализованных через консигнационные склады.

Консигнационный договор - комитент (комитент) принимает товары на склад агента (комитента) для их последующей реализации на рынке комитента. Грузополучатель владеет товаром до момента его продажи.

Оферта - включает в себя все основные условия будущей сделки, это наименование, количество, качество, цена товара, условия поставки, условия поставки, условия платежа, тара и упаковка, порядок приемки и поставки, общие условия доставка.

Платежный баланс является общим показателем, позволяющим проанализировать состояние внешнеэкономических связей страны и всех их связей .

Товарные и платежные документы - Документы эта группа описывает товары по цене, качеству и количеству. Продавец выдает документы на своем бланке, а покупатель производит оплату на основании этих документов.

Важным платежным документом **является коммерческий счет**. В нем содержится требование продавца к покупателю об уплате суммы, указанной в счете-фактуре, причитающейся за поставленный товар. Обычно купюры печатаются в 4-5 экземплярах. Цель этого состоит в том, чтобы представить их различным организациям. Поэтому количество экземпляров, за которое должна быть оформлена накладная, должно быть указано в договоре. Счета можно разделить на следующие виды по выполняемым ими функциям: счет-фактура, спецсчет, счет датлабки.

Счет-фактура обычно выставляется вместе с товарами при их отгрузке покупателю. Счет-фактура включает в себя два документа: документ, указывающий сумму денег, подлежащую уплате за товар, и коносамент, направляемый вместе с товаром. Во многих странах по требованию таможенных органов счет выписывается на утвержденных бланках. Такие счета-фактуры одновременно являются сертификатом происхождения товара и прилагаются к товару.

Спецификация счета объединяет детали счета и спецификации. Он показывает цену за единицу товара по видам и сортам, а также общую стоимость всей партии товара. Пишется, когда в одной партии есть товары разного ассортимента. Иногда спецификацию учетной записи также называют специализированной учетной записью.

Предварительный счет-фактура - подтверждает поставки, сделанные экспертом, но не всегда представляет собой требование об оплате. Часто его пишут в тех случаях, когда товар получен в стране назначения или в рассрочку. В этом документе содержится информация о количестве и цене партии товара. После получения товара или после доставки всей партии продавец выпишет счет, по которому будет произведен окончательный расчет.

Счет-проформа – это документ, который, как и счет-фактура, содержит сведения о цене и качестве партии товара, но не считается документом-фактурой, поскольку не содержит требования об уплате указанной на нем суммы. Не выполняя основной функции платежного документа, счет-проформа одновременно выполняет все остальные функции счета-фактуры. Если в счете-проформе указана цена каждого вида и разновидности товара, то он называется специализированным счетом-проформой. Счет-проформа выписывается для товаров, которые были отгружены, но еще не проданы, или наоборот для товаров, которые были проданы, но еще не отгружены. Часто этот счет пишется при сдаче товара на комиссию, выставки, ярмарки, аукционы. Аккаунт-проформа также может служить проектом. В рамках данного проекта импортер может ознакомиться с основной информацией о товарах, которые он хочет купить, порядком расчета и определить размер расходов. К документам, характеризующим количество товара или партию товара, относятся спецификации, технические документы, товарные накладные.

Спецификация - включает в себя перечень ассортимента товаров, входящих в данную партию, в котором указывается количество и вид товара, его тип и модель для каждой локации. При заключении

договора спецификация дополняется приложением, в котором представлена номенклатура планируемого исполнения. А при оформлении договора спецификация обычно дополняет накладную на поставленные товары разных видов и наименований.

Техническая документация необходима для поставки оборудования и технических расходных материалов длительного пользования и необходима для обеспечения их своевременной установки и надлежащего использования. К таким документам относятся паспорта, формы и изображения изделий, инструкции по сборке и применению, различные схемы, чертежи и т. д. Перечень необходимых технических документов обычно указывается в стандарте или технических условиях. Технические документы составляются на языке страны покупателя или на другом языке по указанию покупателя.

Упаковочный лист - содержит список всех видов и разновидностей товаров, которые находятся на месте каждого товара. Товарная накладная размещается на упаковке таким образом, чтобы покупатель мог легко ее найти, и содержит информацию о каждой разновидности и номере упаковки (местоположении).

При поставке машинно-технической продукции в разобранном виде и с несколькими товарными позициями экспортёр обычно выдает документ, называемый упаковочной накладной. Этот документ содержит перечень деталей, сетей, узлов всей машины, упакованных в нескольких местах, с указанием расположения каждого из них. Протокол партии составляется подготавливающим субъектом до отгрузки всей партии товара. Согласно этому заказу получатель товара осуществляет монтажно-сборочные работы.

К числу документов, свидетельствующих о качестве поставляемого товара, можно отнести сертификат качества, гарантийное обязательство, протокол испытаний, разрешение на погрузку и отгрузку.

Сертификат качества – это сертификат, подтверждающий качество поставленных товаров и их соответствие условиям договора. В нем приводится описание товара или показывается, что качество товара соответствует определенным стандартам или техническим условиям заказа. Сертификат качества выдается соответствующими органами, государственными органами, торгово-промышленными палатами, но в некоторых случаях может быть выдан и компанией-производителем.

Протокол испытаний составляется продавцом совместно с представителем покупателя после проведения полных испытаний на объекте продавца в заранее оговоренный день и время. В отчете подробно описываются результаты испытаний, показывающие, что изготовленный продукт соответствует условиям заказа. Если условиями договора предусмотрена приемка-передача после испытаний товара в стране экспортёра, то стороны подписывают акт приемки-передачи на основании акта испытаний.

Разрешение на отгрузку выдается представителем покупателя после проверки приемочного оборудования на предприятии поставщика на предмет соответствия товара условиям заказа. Разрешение на отгрузку будет содержать договорную дату поставки, дату завершения и дату тестирования, что указывает на то, что товары могут быть отправлены в указанную страну в соответствии с инструкциями представителя покупателя.

Документы по платежно-банковским операциям. Расчеты между сторонами сделки осуществляются в оговоренной в договоре форме, при которой используется банк как продавца, так и покупателя, иногда третьей страны. Каждый этап этих платежей документируется, а платежные документы, как правило, состоят из поручения на выполнение определенной формы платежа или отчета банка об исполнении поручения клиента.

Заявка на открытие товарного аккредитива - документ, в котором дается распоряжение об открытии аккредитива на оплату стоимости товара на условиях, указанных в этом документе.

Товарный аккредитив представляет собой соглашение между плательщиком и его банком, по которому банк обязуется открыть товарный аккредитив. Бенефициар настоящего аккредитива должен произвести платеж, указанный в ртс и после подачи согласованных документов необходимо будет утвердить или учесть договоры, а также получить, утвердить и учесть договоры, если в документе указаны условия. Аккредитивы могут различаться по своим условиям; все условия аккредитива фиксируются в нем и должны соответствовать условиям договора.

Уведомление о приеме документов к платежу по товарному аккредитиву - документ о том, что банк принял документы к платежу по товарному аккредитиву.

Уведомление о платеже по товарному аккредитиву представляет собой документ, информирующий банк о платеже по товарному аккредитиву.

Уведомление о взыскании долга - документ, информирующий о перечислении банку платежа по взысканию долга. В нем представлена подробная информация и способы использования средств.

Передаваемое завещание – это документ, выданный или подписанный в соответствии с действующим законодательством. Он включает в себя неявное требование, предъявляемое одним человеком к другому. Это требование состоит в требовании выплаты определенной денежной суммы лицу, указанному в документе или по его распоряжению, либо лицу, предъявившему этот документ, по предъявлении документа, по требованию или в определенный день или в дату, указанная в самом документе.

Таможенная декларация является основным таможенным документом и состоит из заявления лица, осуществляющего операции с грузом. Этот документ предъявляется в таможенный орган лицом, осуществляющим операции с грузом, при ввозе или вывозе товаров. Таможенная декларация подается в таможню в срок, установленный законодательством, этот срок может составлять от одного дня до двух недель со дня поступления товара на таможню.

Контракт – документальное оформление соглашения о купле-продаже материальных товаров в соответствии с международной коммерческой практикой.

Условия оплаты - определяет валюту платежа, способ и порядок расчета за поставленный товар, перечень документов, представляемых к оплате, меры защиты от необоснованной задержки платежа или иных нарушений условий оплаты по договору.

Товаросопроводительные документы — это документы, оформляемые в связи с погрузкой товара (обычно они указаны в договоре).

Уведомление о взыскании долга - документ, информирующий о перечислении банку платежа по взысканию долга. В нем представлена подробная информация и способы отправки средств.

Банковская гарантия - по которой банк обязуется выплатить указанную сумму указанной стороне на условиях, указанных в данном документе.

Банковская тратта – это тратта в пользу третьего лица. Он выдается одним банком другому или отделению банка центральному управлению или другому отделению того же банка.

Передаточный акт – документ, выданный или подписанный в соответствии с действующим законодательством. Он содержит просьбу одного человека к другому и должен быть выполнен без слов.

Экспортная лицензия включает в себя разрешение на вывоз указанных в ней товаров в течение определенного периода времени.

Импортная лицензия разрешает экспорт ограниченного количества товаров, указанных в ней, или неограниченного количества таких товаров в течение периода, указанного в этом документе.

Консульский счет-фактура – это документ, подготовленный экспортером в своей стране и представляемый дипломатическому представительству импортера, который предъявляется после оплаты консульского сбора, а затем предъявляется импортером в связи с ввозом товаров, указанных на счет.

Заявка на отгрузку – документ, направляемый поставщиком товара перевозчику с просьбой зарезервировать место для груза, с указанием желаемого транспортного средства, времени отгрузки груза и так далее.

Инструкции по отправке – содержит подробную информацию о грузе и требованиях экспортера к его транспортировке.

Разрешение на поставку – это документ, выдаваемый покупателем, который разрешает отгрузку товара после получения от продавца уведомления о готовности товара к отгрузке.

Разрешение на отгрузку – с помощью этого документа продавец или грузополучатель информирует грузополучателя об отгрузке товара.

Коносамент – документ, выдаваемый судовладельцем грузоотправителю, подтверждающий принятие груза к морской перевозке.

Погрузочная заявка – документ, содержащий перечень операций и подробные инструкции по их выполнению, обычно оформляемый грузоотправителем или грузополучателем на бланке транспортно-экспедиторской компании исходя из условий поставки.

Инвестиции – это использование всех финансовых, материальных и других активов, временно находящихся в избытке, находящихся в распоряжении одного предприятия, другому предприятию для получения будущей экономической выгоды.

Финансовые вложения – это вложения, включающие в себя местную и иностранную валюту, депозиты в банках, депозитные сертификаты, акции, облигации, облигации и другие ценные бумаги и приравненные к ним активы.

К материальным вложениям относятся вложения, включающие в себя основные средства, то есть здания, оборудование, сооружения, коммуникации и другие виды активов и обязательств основных производственных фондов.

Интеллектуальные (интеллектуальные) инвестиции - инвестиции в виде имущественных прав состоят из инвестиций в форме интеллектуального труда и инвестиций в форме использования природных ресурсов.

Инвестиционная политика представляет собой комплекс мер, связанных с обеспечением прав и привилегий инвесторов, а также направлением основных средств, принадлежащих отраслям экономики, на расширенное воспроизводство, обеспечение механизма налогообложения и финансово-кредитной политики.

Инвестиционный климат – это среда, отражающая то, как инвесторы тратят свои деньги, как они оценивают, насколько благоприятны или неблагоприятны условия для вложения капитала в той или иной стране, включая идеологию и политику, экономику и культуру.

Страхование – это обязанность юридических и физических лиц возместить причиненный в результате несчастного случая ущерб застрахованному лицу за определенную плату.

Страховая премия – платеж, который получает страховщик за страхование (принятие на себя ответственности за предполагаемое повреждение или гибель судна); сумма страховой премии получается путем умножения суммы премии на страховую сумму, указанную в договоре страхования и не превышающую сумму, действующую на момент страхования.

Контракты КАФ - английское слово означает стоимость и фрахт, по контракту поставки КАФ продавец должен заключить за свой счет договор морской перевозки до пункта назначения, указанного в договоре, и доставить груз на судно.

Страховой полис – это документ, выдаваемый страховщиком и подтверждающий договор страхования.

Страховой сертификат – это документ, выдаваемый страховой компанией застрахованному, который подтверждает, что страховка передана и полис выдан.

Страховая декларация (bordero) – это документ, в котором страхователь предоставляет своему страховщику подробную информацию об отдельных отправлениях, затрагиваемых договором, заключенным между сторонами.

Сопроводительная записка – это документ, которым страхователь информирует страховщика о том, что его страховые поручения (данные страховым агентом в пользу страхователя) выполнены.

Всемирный банк является многосторонней кредитной организацией, состоящей из пяти взаимосвязанных учреждений.

Общий рынок – это форма экономической интеграции, позволяющая свободно перемещать факторы производства через национальные границы.

Всемирная торговая организация – независимая межгосударственная организация, формирующая институциональную и правовую основу международной торговли.

Франчайзинг – это использование товарного знака, товарного знака и других атрибутов одной компании другой более крупной или материнской компанией.

Международный валютный фонд (МВФ) – крупная межправительственная валютно-финансовая организация, которая как специализированное учреждение ООН выполняет регулятивные, консультативные и финансово-кредитные задачи.

Международные экономические отношения – система экономических отношений между странами и регионами с участием международных организаций и корпораций.

Международная производственная кооперация – кооперация народнохозяйственных комплексов с целью взаимного дополнения стадий производства и их координации.

Специализация международного производства – форма распределения между странами, при которой происходит дифференциация национальных производств, занятых производством одного вида продукции сверх их внутреннего потребления.

Экспортная квота – это отношение (в процентах) доли экспорта страны к ее валовому внутреннему продукту (ВВП).

Эмбарго – это полный запрет на торговлю с определенной страной или группой стран.

Свободные экономические зоны - такая территория страны, где ввозимые сюда товары считаются находящимися вне национальной таможенной юрисдикции, поэтому освобождаются от таможенного контроля и налогообложения, то есть входят в состав национальной экономики, где действует система специальных льгот и стимулов. б/у, который не используется в других регионах страны.

Зона свободной торговли – это преференциальная зона, в пределах которой соблюдаются таможенные и количественные ограничения – процедуры свободной торговли.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – это конечная стоимость товаров и услуг, произведенных в стране за определенный период (обычно за год).

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

I. Нормативно-правовые документы

1. Конституция Республики Узбекистан. - Т.: Узбекистан, 2017.
2. О присоединении Республики Узбекистан к Соглашению об учреждении Международной классификации промышленных образцов, подписенному в г. Локарно 8 октября 1968 г. 14.03.2006 г.
3. О внесении изменений в некоторые законодательные акты Республики Узбекистан в связи с реорганизацией Агентства внешнеэкономических связей Республики Узбекистан в Министерство внешних экономических связей, инвестиций и торговли Республики Узбекистан 14.12.2005 г. Узбекистон Республикасининг Фуқаролик кодекси. – Тошкент: “Адолат”, 2015.
4. Хозяйственный процессуальный кодекс Республики Узбекистан. - Ташкент: «Адолат», 2015.
5. Закон Республики Узбекистан «О международных договорах» от 22 декабря 1995 г. // Вестник Олий Мажлиса Республики Узбекистан. 1995. № 12. Статья 262.
6. Закон Республики Узбекистан «О внешнеэкономической деятельности» (новая редакция) от 26 мая 2000 года // Вестник Олий Мажлиса Республики Узбекистан, 2000 г., № 5-6, ст. 148.
7. Закон Республики Узбекистан «Об инвестиционной деятельности» от 24 декабря 1998 г. // Вестник Олий Мажлиса Республики Узбекистан. 1999. № 1. Статья 10.
8. Закон Республики Узбекистан «Об иностранных инвестициях» от 30 апреля 1998 года // Вестник Олий Мажлиса Республики Узбекистан. 1998. № 5-6. Статья 91.
9. Закон Республики Узбекистан «О гарантиях прав иностранных инвесторов и мерах по их защите» от 30 апреля 1998 года // Вестник Олий Мажлиса Республики Узбекистан. 1998. № 5-6. Статья 93.
10. Закон Республики Узбекистан «О свободных экономических зонах» от 26 марта 1996 г. // Вестник Олий Мажлиса Республики Узбекистан, 1996 г., № 5-6, ст. 58.
11. Закон Республики Узбекистан «О коммерческой тайне» от 11 сентября 2014 г. // Собрание правовых документов Республики Узбекистан, 2014 г., № 37, ст. 463.

12. Закон Республики Узбекистан «Об электронной цифровой подписи» от 12.11.2003 г. // Собрание нормативных правовых актов Республики Узбекистан, 2004 г., № 4, ст. 41.
13. Закон Республики Узбекистан «Об электронном документообороте». 29.04.2004 г. // Сборник правовых документов Республики Узбекистан, 2004 г., № 20, ст. 230.
14. Закон Республики Узбекистан «Об электронных платежах» от 16.12.2005 г. // Собрание нормативных правовых актов Республики Узбекистан, 2005 г., № 51, ст. 373.
15. Закон Республики Узбекистан «Об электронной коммерции». 22.05.2015 г. (новая редакция) // Сборник правовых документов Республики Узбекистан, 2015 г., № 20, ст. 250.
16. Закон Республики Узбекистан «О хранении государственной тайны» от 07.05.1993 г. // Вестник Верховного Совета Республики Узбекистан, 1993 г., № 5, ст. 232.
17. Закон Республики Узбекистан «О правовой охране программ и баз данных, созданных для электронно-вычислительных машин». 06.05.1994 // Вестник Верховного Совета Республики Узбекистан, 1994, № 5, ст. 136.
18. Закон Республики Узбекистан «Об авторском праве и смежных правах» от 30.08.1996. (новая редакция 20.07.2006) //346Соглашение о международном железнодорожном грузовом сообщении (СМГС) Введено в действие с 1 ноября 1951 года Республика Узбекистан (Узбекская железная дорога) присоединилась к СМГС с 18 июня 1993 года.
19. Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ) Женева, 19 мая 1956 г. Республика Узбекистан присоединилась к настоящей Конвенции в соответствии с Постановлением Олий Мажлиса РУз от 31 августа 1995 года №132-І. Вступление в силу для Республики Узбекистан с 27 декабря 1995 года.
20. Бернская Конвенция об Охране художественных и литературных произведений принятая ООН 24 июля 1971 года в Париже, с изменениями от 28 сентября 1979 года. Республика Узбекистан присоединилась к настоящей Конвенции в соответствии с Постановлением Олий Мажлиса РУз от 27 августа 2004 года №681-ІІ. Вступление в силу для Республики Узбекистан с 19 апреля 2005 года.
21. Конвенция 105 об упразднении принудительного труда Женева, 25 июня 1957 г. Принята на 40 сессии Генеральной Конференции Международной Организации Труда. Ратифицирована

Постановлением Олий Мажлиса РУз от 30 августа 1997 года № 498-І. Вступила в силу для Республики Узбекистан с 15 декабря 1997 года. 348

22. Конвенция по вопросам гражданского процесса Гаага, 1 марта 1954 г. Ратифицирована Республикой Узбекистан в соответствии с Постановлением Олий Мажлиса РУз от 22 декабря 1995 года № 183-І. Вступление в силу для Республики Узбекистан со 2 декабря 1996 года.

23. Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений Нью-Йорк, 10 июня 1958 г. Республика Узбекистан присоединилась к настоящей Конвенции в соответствии с Постановлением Олий Мажлиса РУз от 22 декабря 1995 года № 184-І. Вступление в силу для Республики Узбекистан 7 февраля 1996 года.

24. Минская Конвенция о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам 1993г. Вступление в силу с 19 мая 1994 года в соответствии со статьей 83. Ратифицирована Постановлением Верховного Совета РУз от 6 мая 1993 года № 825-ХII. Вступление в силу для Республики Узбекистан с 19 мая 1994 года.

25. Конвенция отменяющая требование легализации иностранных официальных документов. Гаага, 5 октября 1961 г. Республика Узбекистан присоединилась к Конвенции в соответствии с Законом Республики Узбекистан от 04.04.2011 г. № ЗРУ-279.

II. Асосий адабиётлар:

1. Алейников С.М. Договор франчайзинга: Учеб. пособие. М., 1998.
2. Тынель А., Функ Я., Хвалей В. Курс международного торгового права: Учебник. 2-е изд. – Мн.: "Амалфея", 2000. – 766 с.
3. Попондопуло В. Ф. Международное коммерческое право. Учебник для магистров/3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014.–476 с.
4. Шумилов В.П. Международное экономическое право. – М.: Юристъ, 2006.
5. Белов А.П. Международное предпринимательское право. – М.: 2001.
6. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. М., 1997.
7. Вельяминов Г.М. Основы международного экономического права. М., 1986.

8. Гулямов С.С. Халқаро савдо ҳуқуқи. Олий ўқув юртлари учун дарслик. –Т.: Шарқ, 2002. – 319 б.

9. Международное частное право (Действующие нормативные акты) // Сост. Г.К. Дмитриева и М.В. Филимонова. – М.: Юристъ, 1999.

10. Международное частное право. Сб. документов. // Сост. К.А.Бекяшев, А.Г.Ходаков. –М.: 1997. – 378 с.

11. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности // Отв. ред. А.С.Комаров. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

12. Принципы международных коммерческих договоров (УНИДРУА) // Пер. с англ. А.С. Комарова. – М.: Статут, 1996.

13. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. 3-е изд. – М.: Юристъ, 1998. 349

14. Халқаро савдо ҳуқуқи. Тошкент давлат юридик университети муаллифлар жамоаси. Олий ўқув юртлари учун дарслик. Т.:ТДУЮ. 2019й. 315 б

15. В.А.Канашевский. Внешнеэкономические сделки. М.:Международные отношения. 2005.-304 ст

16. Рустамбеков И., Мухитдинов Ж. Правовое регулирование договорных отношений в сети Интернет. –Т., 2016.

17. Хамедов И.А., Алимов А.М. Ўзбекистон Республикаси ташқи иқтисодий фаолият асослари. –Т., 2001.

18. Халқаро хусусий ҳуқук. Дарслик. / Х.Рахмонқуловнинг умумий таҳрири остида. –Т., 2002.

19. Суздалева, А.Д., Механизм правового регулирования отношений собственности, осложнённых иностранным элементом. *Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление*, (9), 2019. pp.63-66.

20. Новикова, Т.В. Коллизионный и материально-правовой методы международного частного права: соотношение и взаимодействие. *Вестник Томского государственного университета. Право*, (32). 2019

21. Кусевалов, С.И., Особенности коллизионно-правового метода регулирования внешнеэкономических сделок. Ответственный редактор, р.22. 2019

22. Д., Чешир, П.Норт, Международное частное право/Пер. с англ. СН Андрианова. 1982. – 123 с.

23. Международное торговое право. Учебное пособие / Под ред. В.Ф.Попондопуло. –М.: Омега-Л, 2005. – 322 с.

24. Калиничева, Ю.А., Коллизия коллизионных норм в международном частном праве. In *Актуальные проблемы российского права и законодательства* (pp. 152-154). 2019.

25. Перетерский И.С., Крылов С.Б. Международное частное право. – Москва.: 1959. – С.11.

26. Богуславский М. М. Международное частное право: практикум / М. М. Богуславский. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Норма: ИНФРА-М, 2012. - 400 с

27. Матвеев, Г.К., 1992. Экономическая реформа и кодификация гражданского законодательства: К истории многолетней дискуссии. Государство и право, (5), pp.50-55.

III. Электронные учебные ресурсы

1. <http://www.lex.uz>
2. <http://www.legislature.ru>
3. <http://www.law.uk.edu>
4. <http://www.law.harvard.edu>
5. <http://www.juristlib.ru>
6. <http://do.gendocs.ru>
7. <http://wto.org>
8. <http://wipo.org>

Н.С. Исмаилова, У.А. Дадабаев, А.У. Муминова

МЕЖДУНАРОДНЫЕ БИЗНЕС КОНТРАКТЫ

УЧЕБНИК

Редактор

Компьютерная верстка

Дизайнер