

ГЛАВА ПЕРВАЯ

Введение в экспортно-импортную практику

«... a pocket full of currants, c.i.f. London ...»
T.S. Eliot, *The Waste Land*¹

Основные моменты: Профессиональные экспортёры и импортёры опираются на ряд международно признанных процедур, документов и стандартных правил. На этих страницах даны подробные разъяснения по каждому аспекту процесса международной торговли, начиная с подготовки основных договоров купли-продажи и заканчивая дополнительными договорами и соглашениями, которые требуют банки, транспортные компании и страховщики. Вопросы международного дистрибьюторства, интеллектуальной собственности и электронной торговли также затрагиваются, но в меньшей степени.

1.1 Содержание книги

Настоящая книга представляет собой краткое введение в экспортно-импортные операции с акцентом на юридических, платёжных и транспортных аспектах международной торговли реальными (материальными) товарами. Она также охватывает основные формы международной дистрибуции, включая посредничество (агентские услуги), дистрибьюторство и франчайзинг и другие распространённые международные коммерческие договоры, а также международные аспекты электронной торговли и интеллектуальной собственности.

1.2 Коммерческие продажи и право

Выражение «коммерческие продажи» относится к продажам реальных товаров между коммерсантами, иногда также именуемым как «оптовые» сделки или сделки «B2B» (сделки «бизнес-бизнес»). Коммерческие продажи регулируются специальными правовыми системами и правовыми кодексами в отношении национальных операций и конкретным международным договором в случае международных сделок – Конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи (Венская конвенция 1980 г., CISG).

Определение коммерческих продаж не включает в себя продажи конечным потребителям (которые не являются коммерсантами), а также продажи финансовых инструментов, недвижимости или интеллектуальной собственности. Международные коммерческие операции аналогичны национальным коммерческим операциям в том, что в них также используются стандартные формы, такие как счета-проформы и заказы на поставку, коносаменты и т.д. Коммерсантам, знакомым с национальными коммерческими операциями, должно быть относительно легко обучиться основам экспорта-импорта. Тем не менее дополнительные расстояния, другие валюты и прочие переменные, участвующие в международной торговле, заставляют нас использовать инструменты (такие как Инкотермс или аккредитив), которые не являются общепринятыми в национальной торговле.

¹ «... карманы набиты изюмом / C.i.f. Лондон...». – Т.С. Элиот. Бесплодная земля / Перевод С. Степанова. – В кн.: Избранная поэзия. СПб.: Северо-Запад, 1994.

1.3 Риски, связанные с экспортом и импортом

Несмотря на то что риск является фактором, присущим всем торговым операциям, с международной торговлей связаны дополнительные риски:

а. РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ТРАНСПОРТИРОВКОЙ

Международные перевозки связаны с дальними расстояниями, когда груз часто передаётся из рук в руки или длительное время остаётся на хранении, в связи с чем риск утраты, повреждения или кражи товара выше, чем в рамках национальной торговли. Следовательно, экспортёры и импортёры должны понимать свои юридические права по отношению к перевозчикам. В случае повреждения товара в результате ошибки или халатности перевозчика его ответственность может зависеть от условий, зафиксированных в договоре, и от информации о перевозке, содержащейся в коносаменте (документе, который подтверждает условия договора перевозки, что более подробно рассматривается в Главе 13). Аналогично, импортёру необходимо понимать тот объём страхового покрытия, который обеспечивается страховым полисом, так как в случае повреждения товара в процессе перевозки он может столкнуться с необходимостью предъявить требования согласно положениям такого полиса.

б. НЕОПЛАТА

Поскольку экспортёру может быть затруднительно проверить кредитоспособность иностранных покупателей, существует повышенный риск неоплаты, задержки в оплате или откровенного мошенничества. Поэтому осмотрительные экспортёры часто настаивают на платеже посредством безотзывного документарного аккредитива (см. Главу 9) или на использовании других инструментов, выступающих в качестве обеспечения (см. Главу 11).

с. РИСК, СВЯЗАННЫЙ С КАЧЕСТВОМ ТОВАРА

Физическая проверка качества товаров до отправки может представлять сложность для импортёров, и может случиться так, что они не получают товары того качества, на которое рассчитывали. Одним из вариантов избежать этого является включение импортёром в договор положения об акте осмотра. Предотгрузочная инспекция является очень важной в международной торговле и часто выступает в качестве документарного условия в аккредитивах. Акты осмотра могут выдаваться специализированными, независимыми инспектирующими компаниями.

д. КОЛЕБАНИЯ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ

В случае если в каком-либо международном контракте цена была установлена в определённой валюте, то последующие колебания валютных курсов (между валютой договора и расчётными валютами сторон) неизбежно создадут преимущества для одной из сторон за счёт другой. Самое простое решение для стороны, желающей избежать неопределённости, – установить договорную цену в своей собственной валюте. Для мелких компаний это удобно, так как стандартизирует валюту платежа, что может облегчить бухгалтерский учёт и прогноз движения денежных средств. Тем не менее во многих случаях с коммерческой точки зрения необходимо устанавливать цены в различных иностранных валютах. В таких случаях экспортёры пытаются защитить себя от колебаний валютных курсов, например, приобретая валютные форвардные контракты или опционы, что иногда называется операциями хеджирования.

е. ПРАВОВЫЕ РИСКИ

Иногда экспортёр или импортёр вынужден соглашаться на заключение договора, который подчиняется юрисдикции иностранных судов. В таких случаях судебный порядок разрешения споров может оказаться практически невозможным или, как минимум, достаточно дорогостоящим. Именно поэтому и экспортёры, и импортёры стремятся навязать свои собственные оговорки о выборе права и подсудности, требуя, чтобы споры разрешались

в судах их собственных стран. Один из выходов из такой тупиковой ситуации – предусмотреть в договоре разрешение споров международным коммерческим арбитражем, например, под эгидой *Международного арбитражного суда ICC* (см. Главу 7).

f. НЕПРЕДВИДЕННЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА

Забастовка, природное бедствие или война могут сделать поставку невозможной. Непредвиденные обстоятельства могут также существенно изменить стоимость транспортировки в результате роста цен на горючее или закрытия большей части рентабельных маршрутов. Правильно сформулированные в договоре положения о *форс-мажоре* могут помочь сторонам защитить себя (этот вопрос будет рассмотрен в Главе 4).

g. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ

Обычные коммерческие риски, связанные с продажей товара, существенно увеличиваются в экспортном контексте в связи с дополнительными инвестициями, которые предусматриваются программой экспорта. Например, на рынке, на котором на протяжении нескольких лет наблюдался устойчивый рост, может произойти внезапный спад (например, в связи с нестабильностью валютных курсов), прежде, чем экспортёр сможет окупить свои инвестиции в местную дистрибуторскую сеть. Компании должны сначала серьёзно рассмотреть вопрос о том, стоит ли вообще заниматься экспортом. Некоторые фирмы недостаточно готовы к экспорту, а некоторые никогда не смогут конкурировать на международном рынке и должны сконцентрироваться на местных нишах. Для того чтобы надлежащим образом начать экспортировать товары, необходимо выделить определённые ресурсы, которые могут быть безвозвратно потеряны в случае неудачи. Даже ведущие компании сталкивались с финансовыми потерями после осуществления значительных и излишне оптимистичных инвестиций в экспортные операции, которые впоследствии заканчивались неудачей.

1.4 Стандартные документы и системы: понимание «документарных продаж»

Профессионалы международной торговли выстраивают любую сделку на основе ясно прописанных условий контракта, что часто выражается в использовании счёта-проформы или заказа на поставку, которые сопровождаются чёткими юридическими условиями. Договор купли-продажи между экспортёром и импортёром, являясь «основным» договором в экспортно-импортной операции, находится в центре особого внимания, поскольку может определять многие из других связанных с ним обязательств, таких как предоставление надлежащего транспортного документа (например, коносамента или транспортной накладной) или соответствующих документов, связанных с осуществлением платежа (например, в рамках документарного аккредитива).

Управление экспортно-импортными рисками основывается на документарных системах и обычаях, которые облачают права, расходы и обязанности сторон при осуществлении экспорта в документарные эквиваленты.

Процесс осуществления экспорта на самом деле является двояким и включает в себя:

- 1) физическую поставку товаров и
- 2) дополнительный обмен документами.

Такая документарная система возникла столетия назад на основе сделок, называвшихся «документарными продажами» (или «продажами документов») в рамках классических торговых терминов «отгрузки»: FOB и CIF.

Документарные продажи рассматривались судами, действующими по нормам общего права, как операции с документами в той же степени, как и операции с товарами. Для экспортёра предоставить правильные документы также важно, как и поставить правильные товары.

Основные документы в данной схеме могут быть легко перечислены:

- 1) договор купли-продажи;
- 2) коносамент (или другой транспортный документ);
- 3) документы, связанные с осуществлением платежа (в частности, документарный аккредитив, вексель или банковская тратта), и
- 4) страховой документ (страховой полис, свидетельство или талон).

Проверка вышеуказанных документов должна быть такой же тщательной, как и проверка товаров.

Хотя такая документарная система и имеет преимущества, ей также присущи определённые риски. Бумажные документы могут быть подделаны, изменены или могут содержать заведомо ложные сведения. В некоторых случаях импортёры сталкиваются с ситуацией, когда представленные документы выглядят соответствующими требованиям, а поставленный товар оказывается бракованным. При этом несчастный импортёр может не иметь возможности не исполнить или остановить платёж, несмотря на нарушение договора экспортёром. Импортёры могут защитить себя от таких рисков, потребовав от экспортёра предоставления акта предварительной проверки.

С точки зрения экспортёра, недостатком документарной системы является то, что осуществление физической поставки не является оправданием для недостатков в документах. Экспортёр может в значительной степени исполнить обязательства по договору и, тем не менее, не получить оплату своевременно или в полном объёме в результате невыполнения какой-либо формальности, связанной с документами. Это представляется проблемой, в особенности, для мелких экспортёров, которые предусмотрели оплату посредством документарного аккредитива, но позднее обнаружили, что их собственные погрешности в системе учёта не позволяют вовремя представить подтверждающие документы. То, что должно было быть безотзывным аккредитивом, теперь превращается в кредит, обусловленный готовностью импортёра согласиться принять документы с расхождениями. Очень часто результатом таких ситуаций является задержка платежа или иные подобные сложности.

Единственный выход как для экспортёров, так и для импортёров, – это ещё до подписания международного договора купли-продажи убедиться в том, что они чётко понимают документарные обязательства, которые должны будут выполнить.

Случай из практики

«Документарная продажа»: обязательство поставить как товары, так и документы

В одном из судебных дел, касавшихся продажи товаров на условиях «CIF Гонконг отправка из континентального порта не позднее 31 октября» («c.i.f. Hong Kong shipment from continental port not later than 31st October»), товары были фактически отправлены после такой даты, однако коносамент был подделан, и в нём была указана своевременная дата отправки. Подделку обнаружили только после того, как покупатели осуществили физическую приёмку товаров, не заявив при этом никаких возражений в отношении их качества. Суд пришёл к следующему выводу: «Существует право отказаться от принятия документов, и существует право отказаться от приёмки товаров, и эти две вещи совершенно отличны друг от друга. Контракт, заключённый на условиях CIF, накладывает ряд обязательств на продавца, некоторые из которых касаются товаров, а некоторые – документов. Что касается товаров, продавец обязан погрузить товары на борт судна в порту отгрузки в соответствии с содержащимся в контракте описанием, но он также должен отправить документы, и такие документы должны соответствовать контракту».

Kwei Tek Chao против British Traders & Shippers Ltd (1954) 2 QB 459

Документарные средства защиты, такие, например, как документарный аккредитив или акт осмотра товаров, могут лишь частично решить задачу по предотвращению рисков в международных торговых сделках. Для полной реализации плана снижения рисков также могут быть полезны другие актуальные услуги, такие как анализ платёжеспособности, страхование экспортного кредита и факторинг. Более того, коммерсанты должны взять за правило проводить процедуры проверки в отношении всех планируемых международных операций. Международное мошенничество – это реальность, и все профессионалы в области торговли обязаны знать о необходимости проверять все «верительные грамоты» и иметь дело только с солидными и хорошо известными партнёрами.

1.5 Культурные и языковые различия

Недоразумения в процессе международных сделок могут возникнуть из-за того, что стороны происходят из разных культур и выражают свои мысли с использованием отличающейся терминологии.

Случай из практики

Австралийский импортёр одежды вспоминает следующую историю: он заказал у иностранного поставщика партию изготовленных на заказ рубашек-регби в количестве 5 тыс. штук. Импортёр потребовал образец рубашки для тестирования содержания хлопка в ткани. Он отрезал один из рукавов рубашки на локте, извлек несколько нитей и протестировал их. Удовлетворённый результатом, он вернул рубашку с комментарием: «Хорошо, направляйте партию согласно договоренности». Спустя несколько месяцев раздался разгневанный звонок от основного дистрибьютора одежды, которому партия товара была направлена напрямую. Клиент получил 5 тыс. рубашек-регби, в каждой из которой отсутствовал один рукав!

Между странами существуют не только культурные и деловые различия, но и различия в налоговых системах, регулировании, методах бухгалтерского учёта, валютном контроле и таможенных системах. Один и тот же юридический термин, например «агент», может иметь различные правовые коннотации в различных юрисдикциях. Могут различаться технические и товарные стандарты, равно как и вкусы потребителей. Обеспечение послепродажного обслуживания продукции, поставленной на удалённые рынки, может оказаться чересчур затратным, и, как следствие, её репутация будет подпорчена. Также и перевод маркетинговых брошюр и технических руководств на иностранные языки может неожиданно потребовать слишком много времени и затрат, в особенности, если документы должны часто пересматриваться или обновляться.

1.6 Решения: примеры управления рисками при экспорте-импорте

Отточенные профессиональные методы позволяют коммерсантам управлять вышеописанными рисками:

РИСК

- Риск недоразумений, например, риск возникновения разногласий относительно условий оплаты или требований к качеству; риск того, что придётся предъявлять судебный иск в иностранном, предвзятом суде.

РЕШЕНИЯ

- Тщательная проверка кредитоспособности контрагентов; требование предъявления ими рекомендаций;

- Ведение переговоров исходя из твёрдой позиции о необходимости минимальной правовой защиты – или Вы отказываетесь от сделки;
- Использование хорошо сформулированных контрактов и общих условий сделок, включая положения о выборе права/подсудности, арбитраже;
- Использование Инкотермс 2010;
- Хорошая подготовка к переговорам по контракту.

РИСК

- Риск неоплаты, с которым может столкнуться экспортёр.

РЕШЕНИЯ

- Использование приемлемых гарантий оплаты: например, документарных аккредитивов в соответствии с UCP 600 (Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов, разработанными ICC)²;
- Альтернатива: использование условий поставок по открытому счёту с покрытием в виде резервного аккредитива или гарантии по требованию.

РИСК

- Риск поставки товаров ненадлежащего качества, с которым может столкнуться импортёр.

РЕШЕНИЕ

- Требование актов (свидетельств) об осмотре, выданных официальными органами.

РИСК

- Риск неисполнения другой стороной её обязательств по контракту.

РЕШЕНИЕ

- Частичный авансовый платёж, а также, например, банковские гарантии, резервные аккредитивы; использование гарантий надлежащего исполнения договора.

РИСК

- Риск утраты или повреждения товара в пути или кражи части партии товара.

РЕШЕНИЯ

- Достаточное страховое покрытие всех возможных непредвиденных обстоятельств и внимание к деталям, содержащимся в коносаменте;
- Надлежащее ознакомление с условиями договора перевозки;
- Надлежащие требования к упаковке и транспортировке.

РИСК

- Риск экспортёра в связи с тем, что добросовестный, на первый взгляд, клиент получит товар, а после этого будет предпринимать попытки уклониться от его оплаты.

РЕШЕНИЯ

- Изучение кредитоспособности потенциальных партнёров;
- Членство в ICC и/или обращение к услугам Службы ICC по борьбе с экономическими преступлениями.

1.7 Международные организации и торговые палаты

1.7.1 Торговые палаты

Местные, региональные и национальные торговые палаты часто имеют в своём составе подразделения, призванные оказывать содействие импортёрам и экспортёрам. Многие палаты

2 Публикации, содержащие официальный перевод Инкотермс 2010 и UCP 600 на русский язык, были изданы ICC Russia и их можно получить через www.iccbooks.ru. – Примеч. ред.

организуют семинары и предоставляют информацию по торговым и связанным с торговлей процедурам. Как правило, крупные или имеющие хорошее финансирование палаты также создают торговые миссии, преимущественно ориентированные на оказание содействия новым экспортёрам в поиске агентов и дистрибьюторов на иностранных рынках. Первая «торговая палата» была учреждена в 1599 г. в Марселе. Эта идея прижилась и получила развитие в XVIII и XIX вв., когда торговые палаты появились в Нью-Йорке (1768), Калькутте (1834) и Париже (1873). Сегодня практически каждый крупный город в мире имеет действующую торговую палату.

1.7.2 ИСС – поставщик глобальных стандартов для международной торговли

Международная торговая палата (ИСС) – Всемирная организация бизнеса со штаб-квартирой в Париже – играет ключевую роль в международной торговле. Хотя ИСС осуществляет различные виды деятельности, основной интерес для экспортёров и импортёров представляет роль ИСС в качестве разработчика международных торговых, правовых и банковских стандартов. Так, ИСС разработала нормы, регулирующие международную практику для документарных аккредитивов, – УСР. С точки зрения юридической практики, Международный арбитражный суд ИСС, вероятно, является самым авторитетным в мире негосударственным арбитражем для разрешения частных коммерческих споров. Разработанные ИСС правила Инкотермс, включая стандартные торговые термины, такие как FOB и CIF, определяют правовое содержание ценовых котировок в международных сделках.

Цели – ИСС служит международному бизнесу путём содействия торговле и инвестициям и открытию рынков для товаров и услуг, а также свободному движению капитала. Она защищает систему частного предпринимательства и поощряет саморегулирование бизнеса. Основанная в 1919 г., ИСС является неправительственной организацией, членами которой являются тысячи компаний и бизнес-ассоциаций из более чем 143 стран и всех секторов экономики. Примерно 90 национальных комитетов ИСС во всем мире информируют свои правительства о взглядах международного сообщества ИСС и, с другой стороны, привлекают внимание международной штаб-квартиры в Париже к проблемам национального бизнеса.

Членство и доходы – ИСС частично финансируется за счёт доходов от членских взносов компаний-участниц и бизнес-ассоциаций в национальные комитеты ИСС. Другая существенная часть доходов ИСС формируется за счёт административных сборов Международного арбитражного суда ИСС. Дополнительный доход ИСС получает от продажи регламентов и кодексов, разрабатываемых ИСС, а также других книг (публикаций ИСС) и семинаров.

Консультативный статус – начиная с 1946 г. ИСС имеет консультативный статус в *Организации Объединенных Наций* (ООН), где она излагает согласованные позиции представителей международного бизнес-сообщества, включая промышленные и развивающиеся страны. Она также поддерживает тесные рабочие связи с *Всемирной торговой организацией* (ВТО), *Организацией экономического сотрудничества и развития* (ОЭСР), *Европейской комиссией* и другими межправительственными и неправительственными органами. Постоянный представитель ИСС в ООН в Нью-Йорке наблюдает за развитием событий, влияющих на бизнес, в рамках ООН и её специализированных агентств. ИСС обеспечивает доведение проблем бизнеса до внимания межправительственных организаций в форме программных заявлений, которые делает международная штаб-квартира в Париже, а через представителей национальных комитетов ИСС – до сведения национальных правительств во всем мире.

Саморегулирование бизнеса – ИСС также разрабатывает добровольные для исполнения бизнес-кодексы, в которых устанавливаются этические стандарты. Разработанная ИСС «*Бизнес-Хартия по устойчивому развитию*» содержит 16 принципов, регулирующих каждый аспект деятельности компании в отношении защиты окружающей среды, начиная с разработки

продукта и заканчивая консультациями клиентов. Кодексы ИСС о рекламной и маркетинговой деятельности регулируют этические нормы поведения, касающиеся прямого маркетинга, рекламы, продвижения товара, маркетинговых исследований, рекламной и спонсорской деятельности, связанной с охраной окружающей среды. В 1977 г. ИСС впервые выпустила правила, направленные на борьбу с коррупцией, взяточничеством и противоречащей этическим нормам деловой практикой в международной торговле. Эти правила обновлялись в 1999 и 2005 гг.

Комиссии и рабочие группы ИСС – *форумы для выработки международных бизнес-правил* – Специализированные Комиссии ИСС проводят встречи на регулярной основе для изучения вопросов, влияющих на международный бизнес. Они охватывают широкий спектр направлений, в том числе банковскую деятельность, конкуренцию, охрану окружающей среды и энергетику, сектор финансовых услуг и страхования, интеллектуальную собственность, маркетинг, транспорт, налогообложение, а также торговую и инвестиционную политику. Такие комиссии по сути своей, являются международными комитетами ведущих бизнес-экспертов, в рядах которых коммерсанты, юристы, перевозчики, банкиры и другие профессионалы. В случае принятия какой-либо комиссией решения о реализации того или иного проекта для выполнения этой задачи она создаёт подкомитет, известный как *рабочая группа*.

Большая часть ключевых документов ИСС создаётся такими комиссиями и рабочими группами. Например, регулярный пересмотр Инкотермс или UCP изначально осуществляется небольшой рабочей группой, действующей в качестве редакционной группы. Проекты новой редакции затем направляются экспертам из различных соответствующих комиссий, а на международном уровне распространяются через национальные комитеты ИСС; полученные комментарии обрабатываются снова в рабочей группе. Окончательные проекты документов, будучи одобренными рабочей группой и комиссией, передаются для утверждения в Исполнительный совет ИСС. Несмотря на то что такие широкомасштабные международные консультации, предусмотренные обычной процедурой ИСС, занимают много времени, они обеспечивают высокую авторитетность официальных продуктов ИСС как выражающих согласованную точку зрения международного бизнес-сообщества.

Служба ИСС по борьбе с экономическими преступлениями – это «зонтичная» организация для трёх подразделений ИСС, которые занимаются различными аспектами преступлений, затрагивающих бизнес:

- *Международное морское бюро*, которое занимается расследованием всех видов морских преступлений, включая мошенничество, кражи груза и пиратство;
- *Бюро финансовых расследований*, которое оказывает коммерческим банкам, сектору финансовых услуг и инвесторам широкий спектр услуг по противодействию финансовому мошенничеству и отмыванию денег; и
- *Бюро по борьбе с контрафактной продукцией*, которое помогает компаниям предотвращать подделку их продуктов.

Всемирная федерация торговых палат (WCF) является платформой ИСС для обслуживания интересов мирового сообщества торговых палат. Свыше 12 тыс. местных, региональных, национальных, транснациональных и двусторонних палат во всем мире сотрудничают с WCF по самым разнообразным проектам и видам деятельности. Международный конгресс палат, организуемый WCF, является единственным международным форумом, на котором руководители и высшие должностные лица палат со всего мира собираются вместе и делятся опытом, расширяют контакты и узнают от своих коллег о новых возможностях и инновационных сферах деятельности для наилучшего обслуживания интересов компаний в своих регионах. Конгресс проводится каждые два года в различных странах мира. Важной составляющей Конгресса

является проведение Международного конкурса палат, по результатам которого лучшая палата получает награду. WCF также осуществляет управление *Системой Карнетов АТА*³ и её цепочкой гарантий для временного бесполошлинного ввоза. Карнеты АТА использует примерно 71 страна для временного допуска на свою территорию рекламных образцов, профессионального оборудования и товаров, предназначенных для демонстрации на международных торговых ярмарках и подобных мероприятиях. Для укрепления той значимой роли, которую палаты играют в обеспечении содействия международной торговле, WCF также активно поддерживает деятельность палат в выдаче ими свидетельств о происхождении товара, разрабатывая международные руководства, а также сотрудничая с такими агентствами, как WCO (Всемирная таможенная организация), и региональными торговыми органами. WCF управляет *Всемирной информационной сетью торговых палат (World Chambers Network, WCN)* – глобальной Интернет-платформой, содействующей широкому обмену коммерческой информацией между палатами и их компаниями-членами во всем мире.

Служба публикаций ICC предлагает профессионалам и предпринимателям, занимающимся международной торговлей, более 80 публикаций. Этот список пополняется каждый год новыми руководствами, сборниками правил, типовыми контрактами и справочниками. Публикации ICC могут быть заказаны напрямую в Службе публикаций ICC в Париже, в национальных комитетах ICC или на веб-сайте www.iccbooks.com⁴.

1.7.3 Международные организации, участвующие в международной торговле

Существует целый ряд других международных организаций, осуществляющих свою деятельность в сфере международной торговли. Как правило, международные организации делятся на две категории: *межправительственные организации* (МПО) и неправительственные организации (НПО), которые могут являться ассоциациями или федерациями, представляющими деловые, отраслевые, профессиональные, потребительские и иные интересы. Некоторые из наиболее значимых организаций перечислены ниже:

а. МЕЖПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ (МПО)

Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ), Вена. ЮНСИТРАЛ является органом ООН по содействию развитию международного частного права. ЮНСИТРАЛ преимущественно разрабатывает документы, предназначенные для того, чтобы стать частью международного или национального права, такие как международные договоры, конвенции и типовые или единообразные законы. Так, например, ЮНСИТРАЛ одобрила Международную конвенцию о независимых гарантиях и Типовой закон об электронном обмене данными. Возможно, главным вкладом ЮНСИТРАЛ в международную торговлю стала Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров, разработка которой была завершена в 1980 г. и которая вступила в силу в 1988 г. Регламент международного коммерческого арбитража ЮНСИТРАЛ является альтернативой другим арбитражным или судебным системам.

Веб-сайт ЮНСИТРАЛ: www.uncitral.org.

Международный институт унификации частного права (УНИДРУА), Рим. Эта международная организация была создана ещё под эгидой Лиги Наций и продолжила своё независимое существование после создания ООН. В последние годы УНИДРУА занимается активным исследованием международного частного права, связанного с договорами лизинга, франчайзинга,

3 В России функции выдающей и гарантирующей карнетов АТА ассоциации выполняет ТПП РФ, подробнее см. на www.tpprf.ru. – *Примеч. ред.*

4 Официальные переводы публикаций ICC на русский язык издаёт Российский национальный комитет Международной торговой палаты (ICC Russia), подробнее см. www.iccwbo.ru; www.iccbooks.ru. – *Примеч. ред.*

инспектирования и агентскими договорами, в целях разработки международных правовых конвенций в областях, где это может быть востребовано.

Веб-сайт УНИДРУА: www.unidroit.org.

Всемирная таможенная организация (WCO), Брюссель. Прежде известная как Совет по таможенному сотрудничеству (СТС), WCO является компетентной международной межправительственной организацией по таможенным вопросам. Её членами являются национальные таможенные органы, которые сотрудничают друг с другом в целях повышения эффективности таможенных процедур.

Информацию о Всемирной таможенной организации можно найти на сайте www.wcoomd.org.

Центр ЮНКТАД / ВТО по международной торговле (ЦМТ), Женева. Является центральным агентством существующей в рамках ООН системы по содействию экспорту из развивающихся стран. ЦМТ реализует широкий спектр обучающих программ для экспортёров и импортёров, а также для преподавателей из местных торговых палат. ЦМТ также публикует многочисленные руководства по экспорту с акцентом на конкретных сферах торговли, таких как упаковка, маркетинг или продвижение товаров.

Веб-сайт ЦМТ www.intracen.org.

в. НЕПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ (НПО)

Международная ассоциация воздушного транспорта (ИАТА), Монреаль и Женева. Как отраслевая организация мировых авиакомпаний, ИАТА играет важную роль в упрощении и стандартизации авиатранспортных документов, таких как авиатранспортные накладные.

Больше информации на сайте www.iata.org.

Международная федерация экспедиторских ассоциаций (ФИАТА), Цюрих. Международная организация, занимающаяся разработкой стандартов и повышением качества международных экспедиторских услуг. Определённые документы ФИАТА, такие как коносамент ФИАТА, стали важными отправными точками в международной торговле. Руководство ФИАТА по таможенной очистке товаров стало важным справочным документом для профессионалов транспортной сферы.

Более подробная информация находится на сайте www.fiata.com.

Международный морской комитет (ММК), Брюссель. Организация, созданная в 1897 г. для содействия унификации морского и торгового права, морских обычаев, обыкновений и практики. В период между 1910 и 1971 гг. в результате деятельности ММК на свет появилось 18 «Брюссельских» конвенций и протоколов по морскому праву, включая ключевые инструменты международного регулирования коносаментов, известные как Гаагские и Гааго-Висбийские правила.

Сайт ММК www.comitemaritime.org.

Международный союз автомобильного транспорта (IRU), Женева. Являясь международной федерацией, представляющей интересы автомобильных операторов, IRU преимущественно управляет таможенной системой TIR, позволяющей грузовикам, опечатанным таможенными органами, пересекать национальные границы без прохождения всех таможенных формальностей.

Веб-сайт организации: www.iru.org.

1.8 Многосторонняя рамочная основа для мировой торговли: Всемирная торговая организация (ВТО)

а. ГАТТ И РАЗВИТИЕ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ

После Второй мировой войны в международном сообществе возник твёрдый консенсус в отношении необходимости создания международной торговой организации для осуществления контроля за постепенной либерализацией торговли на международных рынках.

Якобы «временное» ГАТТ очень эффективно функционировало в период с 1947 по 1995 гг. в качестве координатора многосторонней торговой системы. В результате появления ГАТТ тарифы, которые в промышленных странах в среднем составляли 40% в конце 40-х годов, к началу 90-х годов снизились до 5%. Мировой экспорт вырос с 61 млрд долларов США в 1950 г. до 4 090 млрд долларов США в 1994 г. По результатам Уругвайского раунда в 1994 г. в качестве правопреемника ГАТТ была создана ВТО. Уругвайский раунд, который проводился с 1986 по 1993 гг., являлся самым сложным и всесторонним раундом по либерализации торговли из всех когда-либо проводившихся.

б. ВСЕМИРНАЯ ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ (ВТО), ЖЕНЕВА

ВТО пришла на смену ГАТТ, но характер её значительно отличается от характера ГАТТ. Тогда как ГАТТ преимущественно представляло собой свод правил, администрируемых временным органом, ВТО является постоянно действующей организацией, имеющей свой собственный секретариат. Если сфера применения ГАТТ ограничивалась только торговлей товарами, ВТО, кроме этого, охватывает торговлю услугами и коммерческими аспектами прав интеллектуальной собственности. Большое практическое значение имеет тот факт, что разрешение споров в рамках механизма ВТО осуществляется намного быстрее и более технологично, чем в рамках системы ГАТТ, и, таким образом, торговые барьеры могут быть преодолены намного быстрее и эффективнее.

Устоявшиеся принципы, воплощённые в изначальном ГАТТ, не исчезли с появлением ВТО, скорее, они просто были поглощены новой структурой. Таким образом, изначальное ГАТТ (с 1947 г.) продолжает существовать как так называемое ГАТТ 1994, т.е. изменённая и обновлённая версия ГАТТ 1947 г., являющаяся неотъемлемой частью соглашения об учреждении ВТО. В ноябре 2001 г. в столице Катара Дохе ВТО инициировала девятый раунд многосторонних торговых переговоров под названием «Дохийская повестка развития», проводящихся под эгидой ГАТТ/ВТО в целях дальнейшей либерализации мировой торговли и усиления интеграции развивающихся стран во всемирную торговую систему. Сайт ВТО: www.wto.org.