

СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК

- 1 Понятие способов обеспечения исполнения обязательств
- 2 Неустойка
- 3 Залог
- 4 Поручительство
- 5 Уступка права требования и перевод долга
- 6 Факторинг и форфейтинг
- 7 Условия контракта, обеспечивающие исполнение обязательств сделки
- 8 Страхование валютных рисков
- 9 Принудительный порядок выполнения обязательств

1 Понятие способов обеспечения исполнения обязательств

В процессе выполнения внешнеторговых операций возможно возникновение различных трудностей, связанных с неплатежеспособностью должника или его неспособностью оплатить все свои обязательства, просрочкой поставки, значительными колебаниями валютного курса и другими обстоятельствами. Поэтому важно предусмотреть способы обеспечения исполнения предстоящих сделок и включить их в условия внешнеторговых контрактов.

Под **способами обеспечения исполнения обязательств** понимается конкретный источник погашения имеющегося долга и юридическое оформление права кредитора на его использование.

Наибольшее распространение в международной коммерческой практике получили следующие *способы обеспечения исполнения обязательств*:

- неустойка;
- залог;
- поручительство;
- гарантия;
- страхование риска непогашения кредита;
- уступка права требования и перевод долга;
- факторинг и форфейтинг;
- оговорки в контрактах о резервировании права собственности, задатке и авансе, форме расчета;
- страхование валютных рисков;
- принудительный порядок выполнения обязательств.

Исполнение обязательства согласно ГК Республики Беларусь может обеспечиваться неустойкой, залогом, удержанием имущества должника, поручительством, задатком, банковской гарантией и другими способами, предусмотренными законодательством или договором.

2 Неустойка

Неустойка (штраф, пеня) — это определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства (например, при просрочке исполнения).

Неустойка может быть установлена как в процентном отношении к сумме обязательств, так и в твердой сумме. Соглашение о неустойке должно оформляться письменно, устное не имеет силы.

При неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств возникает вопрос о соотношении неустойки и убытков. Законом или договором предусматриваются следующие случаи: взыскивается только неустойка, но не убытки; убытки могут быть взысканы в полной сумме сверх неустойки; по выбору кредитора могут быть взысканы либо неустойка, либо убытки. Уплата неустойки и возмещение убытков не освобождают должника от исполнения договора.

Неустойка может быть **нормативной, договорной, зачетной (кумулятивной), исключительной и альтернативной**.

Нормативная неустойка — это неустойка, предусмотренная законом или подзаконным актом. Она отличается от **договорной**, которая определяется сторонами договора.

Зачетная неустойка (кумулятивная) предусматривает зачет убытков в сумму неустойки и право требования исполнения договора. Сумма подлежащей взысканию неустойки компенсирует убытки полностью или частично.

При **исключительной** неустойке взыскивается штраф или пеня, а убытки не возмещаются.

Альтернативной неустойка признается тогда, когда потерпевшая от нарушения договора сторона вправе выбрать между возмещением ущерба и взысканием неустойки.

3 Залог

Залог — это способ обеспечения исполнения обязательств, по которому кредитор (залогодержатель) имеет право получить удовлетворение своего требования из стоимости заложенного имущества в случае невыполнения должником (залогодателем) обеспеченного залогом обязательства.

Предметом залога может быть любое имущество: предприятие, здание, сооружение, оборудование, ценные бумаги, денежные средства и другое, а также имущественные права, земельный участок.

В соответствии с Гражданским кодексом Республики Беларусь, предметом залога может быть всякое имущество, в том числе вещи и имущественные права (требования), за исключением имущества, изъятого из оборота, требований, неразрывно связанных с личностью кредитора, в частности требований об алиментах, о возмещении вреда, причиненного его жизни или здоровью, и иных прав, уступка которых другому лицу запрещена законом (п. 1 ст. 317).

Залогом обеспечиваются только действительные требования, в частности вытекающие из договоров займа, купли-продажи, имущественного найма и др. В случае неуплаты долга залогодержатель реализует предмет залога и за счет вырученных средств покрывает свои требования к должнику. При этом залогодержатель имеет преимущественное право при обращении взыскания на имущество перед всеми кредиторами собственника вещи, не обладающими залоговым правом на нее или же обладающими залоговыми правами, установленными позднее. За счет заложенного имущества залогодержатель вправе удовлетворить свои требования на данный момент в полном объеме, включая проценты, возмещение убытков, причиненных просрочкой исполнения, а в случаях, предусмотренных законом или договором, — неустойку.

Договор о залоге должен заключаться в письменной форме. В тексте договора обязательно указываются наименование, местонахождение сторон, предмет залога, его оценка, размер и срок исполнения обязательства, сроки действия договора и другие условия.

Выделяют два основных вида залога в зависимости от его предмета:

1 Залог движимого имущества может осуществляться как с передачей имущества во владение залогодержателя или третьего лица, так и без такой передачи и выдачи кредитору соответствующего документа о переуступке права на заложенную вещь. При данном виде залога право собственности остается за залогодателем. Залогодержатель несет ответственность за сохранность имущества, его утрату или повреждение. Он обладает правом владения, но не вправе пользоваться заложенным имуществом и извлекать из него доход. *Например, согласно законодательству Франции и Германии, по специальному соглашению с залогодателем извлекаемые доходы могут быть направлены на погашение долга. Англо-американская система права предусматривает и такую форму залога (mortgage), при которой сделка основывается на особом доверии и кредитор становится собственником закладываемого движимого имущества и вправе пользоваться им с условием повторного перенесения на залогодателя права собственности при выполнении последним обеспеченного залогом обязательства.*

2 Залог недвижимого имущества (зданий, сооружений, оборудования, земли) в форме ипотеки означает, что недвижимое имущество считается обеспечением долга, но при этом оно не передается во владение кредитору и собственник имущества имеет право пользования им. Ипотечный залог неделим, закладная оформляется на всю заложенную недвижимость, даже если должник освобожден от уплаты части долга.

В Республике Беларусь предусмотрены следующие виды залога:

— *залог без передачи и с передачей заложенного имущества залогодержателю;*

— *ипотека* — залог земли и недвижимого имущества, непосредственно связанного с землей;

— *залог товара в обороте*, при котором предметом залога являются товары определенной стоимости, включая сырье, полуфабрикаты, комплектующие изделия и готовую продукцию;

- *зalog вещей в ломбарде*;
- *зalog имущественных прав и ценных бумаг* предполагает определение их стоимости соглашением сторон, если иное не следует из законодательного акта либо характера самого права. По договоренности сторон заложенные ценные бумаги могут быть переданы залогодержателю либо в депозит нотариуса.

4 Поручительство

По договору *поручительства* поручитель несет обязанность перед кредитором другого лица отвечать за исполнение должником его обязательства полностью или частично.

Договор поручительства заключается в письменной форме и обеспечивает только действительное требование. Чаще всего он используется при различного рода кредитных операциях в качестве средства обеспечения платежеспособности должника.

Поручитель отвечает в том же объеме, что и должник. Его ответственность включает в себя уплату процентов, возмещение убытков и уплату неустойки.

Различают простое и солидарное поручительство.

При *простом* поручительстве поручитель в случае предъявления к нему требования кредитора имеет право требовать, чтобы кредитор первоначально обратился за взысканием долга к главному должнику, а затем, при невозможности такого взыскания, — к поручителю.

При *солидарном* поручительстве в случае неисполнения обязательства должника кредитор вправе требовать его исполнения непосредственно у поручителя или у поручителя и должника одновременно.

К поручителю, исполнившему обязательство, переходят все права кредитора. Каждый поручитель имеет право обратного требования к должнику в размере суммы, уплаченной данным поручителем.

Основным видом поручительства, которое применяется в мировой коммерческой практике, является *гарантия*. Выделяют следующие виды гарантий:

1 **Банковская гарантия** представляет собой поручительство банка, принимаемое по отношению к какому-либо лицу (бенефициару) по поручению другого лица (принципала) в обеспечение выполнения последним своих обязательств.

Банковские гарантии бывают *безусловными и условными*. *Безусловная* гарантия предполагает, что поручитель выполняет свои обязательства перед бенефициаром по его первому простому требованию, даже если оно ничем не обусловлено и не подтверждено предоставлением дополнительных документов. Такой вид гарантии наиболее выгоден бенефициару и выставляется, как правило, по поручению солидных клиентов.

Реализация *условной* гарантии зависит от выполнения бенефициаром определенных более или менее выгодных для него условий, таких как:

- указание причины заявления своего требования по гарантии;
- приложение к требованию на платеж в счет гарантии документов (транспортных, страховых и др.), подтверждающих выполнение бенефициаром его обязательств по контракту. Гарантии, предполагающие предоставление комплекта отгрузочных документов, называются *документарными*;
- подтверждение им своего требования в счет гарантии специальным документом полномочного третьего лица (например, торгово-промышленной палаты или арбитража), свидетельствующим о невыполнении принципалом своих обязательств.

Гарантии могут быть также *отзывными и безотзывными*. *Безотзывная* гарантия, в отличие от отзывной, представляет собой твердое обязательство банка-гаранта и не может быть изменена или аннулирована без согласия бенефициара или его банка.

Различают также *платежные и договорные (контрактные) гарантии*.

Платежные гарантии выставляются в обеспечение платежных обязательств покупателей по отношению к кредиторам. Они выдаются чаще всего при выполнении расчетов по коммерческому кредиту на полную сумму кредитной части сделки и на весь срок погашения кредита. Как правило, они являются безусловными.

К *договорным* (контрактным) относятся гарантии возврата аванса, надлежащего исполнения контракта, а также тендерные.

Гарантии под авансовые платежи обеспечивают покупателю возврат аванса, который он заплатил экспортеру под исполнение контракта, в случае невыполнения продавцом своих обязательств. Такие гарантии чаще всего являются безусловными.

Гарантии надлежащего исполнения контракта гарантируют осуществление платежа за поставленный товар в пользу экспортера.

Тендерная гарантия обеспечивает выплату определенной суммы в случае отказа организации, выигравшей торги, от заключения контракта и обычно является безусловной.

Фирменная гарантия считается достаточно надежным способом обеспечения платежа. Она выдается солидными фирмами, имеющими хорошую, стабильную финансовую репутацию, и в дальнейшем подтверждается банком.

Личная гарантия оформляется как поручительство конкретного лица, имеющего солидное имущество или крупный счет в банке и хорошо известного в деловых кругах.

Правительственная гарантия является особым видом поручительства и обеспечивает погашение кредитов, предоставленных государству на основе межправительственных кредитных соглашений. Такая гарантия выдается от имени правительства страны.

5 Уступка права требования и перевод долга

Уступка требования кредитора другому лицу подразумевает, что к приобретателю требования переходят права, обеспечивающие исполнение обязательства. Данный способ обеспечения выполнения обязательств предусмотрен статьями 353—363 ГК Республики Беларусь.

Кредитор, уступивший требование другому лицу, обязан передать ему документы, удостоверяющие право требования. При этом первоначальный кредитор отвечает перед новым кредитором за недействительность переданного ему требования, но не отвечает за неисполнение данного требования должником, за исключением случаев, когда первый выступает поручителем должника перед новым кредитором.

Если должник не был поставлен в известность о состоявшейся уступке требования и исполнил свое обязательство первоначальному кредитору, то считается, что он выполнил его надлежащему кредитору. При получении уведомления об уступке требования должник вправе выдвигать все возражения против требования нового кредитора, которые имел против первоначального кредитора.

В законодательстве некоторых стран (Германии, США, Великобритании и др.) уступка требования трактуется как *цессия* и означает договор, по которому кредитор (цедент) передает свое право требования к должнику третьему лицу (цессионарию). Значительная часть операций такого рода реализуется с помощью передачи ценных бумаг (факторинг, форфейтинг). Цессия обычно связана с реализацией договоров купли-продажи. Для передачи права требования согласие должника не требуется, достаточно соглашения между цедентом и цессионарием. Для должника цессия становится действительной с момента уведомления его о том, что она состоялась, после чего он становится обязанным по отношению к новому кредитору; при этом должник может потребовать от цессионария выдачи ему документа о цессии.

6 Факторинг и форфейтинг

Факторинг (от англ. *factor* — агент, фактор) — это передача денежных требований поставщика к покупателю банку или специализированной факторинговой компании за определенное вознаграждение.

Суть факторинга состоит в том, что банк или факторинговая компания (фактор-фирма) покупает у своих клиентов-экспортеров их платежные требования к импортерам, оплачивает поставщикам, как правило, 80—90 % стоимости сделки немедленно, а оставшуюся часть — в строго определенные сроки независимо от поступления платежа от покупателя. Возможный риск неплатежа со стороны покупателя переходит к фактор-фирме.

Данный способ дает поставщику ряд преимуществ: ускоряет поступление средств за экспортируемый товар, освобождает от риска неплатежа, позволяет экономить на административных и бухгалтерских расходах.

Факторинговые операции подразделяются на следующие **виды**:

— *внутренние*, если поставщик, покупатель и фактор-фирма находятся в одной стране, и *международные*, когда какая-либо из трех сторон находится в другом государстве;

— *открытые*, если должник извещен о заключении факторингового договора, в противном случае — *закрытые* (конфиденциальные);

— *с правом регресса*, т.е. обратного требования к поставщику вернуть уплаченную сумму, и *без права регресса*;

— с условием кредитования экспортера *в форме предварительной оплаты* или *оплаты к определенной дате*.

Плата, взимаемая с поставщика фактор-фирмой, состоит из четырех частей: комиссии за факторинговое обслуживание, платежа за выполнение функции делькредере, платы за кредит и прибыли фактора.

Комиссия взимается как плата за управление при факторинговом обслуживании. Размер ее в большинстве стран колеблется в пределах 0,5—3 % и зависит от годового оборота поставщика, структуры сбыта, объема работы факторинговой компании, степени кредитного риска, конъюнктуры рынка.

Функция делькредере оценивается в 0,2—0,4 % суммы финансирования и зависит от платежеспособности должника. Однако платеж за ее выполнение, как правило, не выше, чем премия при страховании кредита.

Плата за кредит, предоставляемый поставщику в виде предварительной оплаты переуступаемых долговых требований, как правило, на 2—4 % выше текущей банковской ставки при краткосрочном кредитовании клиентов с аналогичными кредитоспособностью и объемом сделок. Это обусловлено риском факторинговой операции.

Форфейтинг (от фр. *a forfa.it* — отказ от права) — это передача от поставщика банку или специализированной компании (форфетеру) денежных требований к покупателю путем продажи векселей или других долговых требований.

При данной сделке форфетер берет на себя риск возможного неплатежа импортера без права регресса (возврата) документов и обязательств экспортеру. Он приобретает долговые требования за вычетом процентов за весь срок, на который они выписаны. Форфейтинговая фирма может хранить документы у себя либо же перепродать их другой аналогичной фирме.

Для экспортера форфейтинг предоставляет ряд *преимуществ*:

— значительно ускоряет поступление средств за экспортируемый товар, а следовательно, и оборот капитала;

— освобождает от риска неплатежа и валютного риска;

— улучшает баланс предприятия;

— освобождает от рисков, связанных с колебанием процентных ставок.

Недостатком форфейтинга для экспортера являются значительные расходы при передаче долговых требований и рисков форфетеру.

Развитие форфейтинга тесно связано с быстрым ростом экспорта дорогостоящего оборудования и повышением роли кредита в мировой торговле.

Наибольшее распространение данный способ получил в Германии, Франции, Швейцарии, Великобритании.

7 Условия контракта, обеспечивающие исполнение обязательств сделки

В тексте самого контракта могут быть предусмотрены условия и оговорки, минимизирующие риск невыполнения обязательств со стороны как покупателя, так и продавца. К ним относятся резервирование права собственности, задаток, аванс, выбор наиболее надежной с точки зрения обеспечения платежа формы расчета и др.

Оговорка о **резервировании права собственности** может включаться в контракт при продаже товаров в кредит. Суть ее заключается в том, что право собственности на проданный товар сохраняется за продавцом до момента поступления от покупателя последнего платежа. Риск же случайной утраты или повреждения товара несет покупатель с момента передачи ему товара. О резервировании права собственности должно быть известно третьим лицам.

Данный способ обеспечения исполнения обязательств предусмотрен в праве многих стран: Германии, Великобритании, Франции, Японии, Италии и др. Распространяется он только на движимое имущество.

Задаток (согласно п. 1 ст. 351 ГК Республики Беларусь) — это денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне, в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения.

Чаще всего задаток используется **при** совершении сделок купли-продажи, подряда, имущественного найма, а также при проведении торгов. Соглашение о задатке должно иметь письменную форму.

Задаток выполняет две основные функции: удостоверения факта заключения договора и обеспечительную. Последняя состоит в том, что, если договор не исполнила сторона, давшая задаток, он не возвращается и остается у другой стороны. Если же за неисполнение договора ответственна сторона, получившая задаток, она должна вернуть его в двойном размере. Кроме того, сторона, не исполнившая своих обязательств по договору, обязана возместить другой стороне убытки с зачетом суммы задатка.

Во французском праве задаток играет также роль «отступного»: лицо, давшее его, может отказаться от выполнения своего обязательства при потере задатка без взыскания убытков.

Аванс — это полный или частичный платеж, который передается одной стороной в счет причитающихся с нее платежей другой стороне. Он может иметь как денежную, так и товарную форму. Отличить задаток от аванса весьма трудно, поэтому в контракте следует четко обозначать само понятие и оговаривать последствия на случай нарушения какой-либо из сторон обязательств по контракту.

Наиболее надежными для экспортера формами расчета являются: платеж до отгрузки товара, безотзывно-подтвержденный аккредитив, авалированные вексель и чек.

Платеж до отгрузки товара считается самым надежным способом обеспечения платежа: продавец отгружает покупателю подлежащий поставке товар только после его полной оплаты.

Безотзывный аккредитив представляет собой твердое обязательство банка импортера (банка-эмитента) по выполнению платежа в пользу экспортера (бенефициара), которое не может быть изменено или аннулировано. *Безотзывно-подтвержденный аккредитив* — это безотзывный аккредитив банка-эмитента, подтвержденный другим банком. Он представляет собой твердое обязательство подтверждающего банка в дополнение к обязательству банка импортера и является весьма надежным способом обеспечения платежа в пользу экспортера.

При расчетах во внешнеэкономических сделках используются *переводные векселя (тратты)*, когда плательщиком является не векселедатель, а третье лицо — трассат (обычно банк). Переводной вексель содержит приказ векселедателя трассату уплатить векселедержателю определенную, обозначенную в векселе сумму денег в установленный срок или по предъявлении векселя векселедержателем. Более надежная форма платежа — *авалированный вексель*. Аваль является вексельным поручительством, по которому авалист (третье лицо) принимает на себя ответственность перед векселедержателем за осуществление платежа плательщиком. На лицевой стороне векселя или добавочном листе (аллонже) обязательно предусмотрена подпись авалиста.

Использование векселей при проведении международных расчетов регулируется Женевской конвенцией об унификации вексельного права, принятой в 1930 г.

Если переводной вексель может выставляться практически на любое лицо, то *чек* в основном выполняет функцию средства платежа и всегда выставляется только на банк, в котором у чекодателя на счете имеются деньги. Надежность расчета чеком увеличивается, если уплата по нему гарантирована авалистом путем соответствующей надписи на самом чеке или аллонже. Авалистами чаще всего являются банки.

8 *Страхование валютных рисков*

Валютный риск — это опасность валютных потерь, связанных с колебанием курсов иностранных валют в ходе осуществления внешнеэкономических сделок.

На практике предприятия используют следующие *методы страхования валютных рисков*:

- выбор (фиксация) валюты цены внешнеэкономического контракта;
- включение валютной оговорки в условия контракта;
- регулирование валютной позиции по заключаемым контрактам;
- использование услуг банков.

Фиксация валюты цены внешнеторгового контракта является наиболее простым методом страхования валютных рисков. Суть его — в установлении цены контракта в той валюте, изменение курса которой будет более благоприятным. Экспортер при заключении сделки стремится зафиксировать цену в более «сильной» валюте, импортер — напротив, в более «слабой», подверженной обесценению.

Валютные оговорки — это условие договора, которое указывает на то, в какой валюте будет произведен платеж и каково должно быть курсовое соотношение валюты платежа и согласованной сторонами другой устойчивой валюты.

Включение в условия внешнеторгового контракта валютной оговорки предполагает корректировку цены контракта в той же пропорции, в какой изменился курс валюты сделки по отношению к курсу согласованной твердой валюты в момент платежа по сравнению с моментом заключения договора.

В некоторых случаях предусматривают мультивалютные оговорки, при которых пересчет суммы платежа производится в зависимости от изменения курса валюты платежа по отношению к нескольким заранее определенным валютам (валютной «корзине»). Этот метод позволяет уменьшить зависимость от какой-либо одной валюты и обеспечивает большую стабильность курса.

В случае реализации долгосрочных контрактов в качестве защитного средства от обесценения валюты могут использоваться индексные оговорки. Они предполагают корректировку цены товара и суммы платежа в зависимости от изменения рыночных цен на данный товар, издержек его производства или общей динамики изменения цен.

Возможность использования индексных оговорок по-разному рассматривается в праве зарубежных стран. Например, во Франции они запрещены, в США и Великобритании их действительность прямо признана судебной практикой, а в ФРГ такие оговорки применяются в довольно широкой сфере отношений.

Страхование валютного риска с использованием *валютной позиции* производится крупными фирмами в случае заключения большого количества внешнеторговых контрактов. Суть данного метода — в отсутствии открытой валютной позиции, достигнуть чего можно различными способами:

- за счет одновременного заключения экспортной и импортной сделок в одной и той же валюте приблизительно совпадающего объема и сроков платежа;

- посредством заключения большого числа экспортных и импортных контрактов в разных валютах, имеющих противоположные тенденции изменения валютных курсов;

- путем изменения сроков платежа, называемого тактикой «Лидз энд лэгз» (от англ. *leads and lags* — опережение и отставание). Суть ее заключается в том, что в ожидании повышения курса валюты платежа производится досрочная оплата товара, при ожидании его падения — напротив, задержка

платежа. Использование данного метода в значительной степени зависит от финансовых условий внешнеторговых контрактов. Поэтому в контрактах целесообразно заранее оговорить возможность досрочной оплаты и размер пени за ее просрочку.

Для страхования валютных рисков используются *услуги банков по хеджированию*. К методам хеджирования относятся форвардные сделки, опционные сделки и др.

Сущность основных методов хеджирования заключается в том, чтобы осуществить валютные операции до того, как произойдет неблагоприятное изменение валютного курса, либо компенсировать убытки от его изменения за счет параллельных сделок с валютой, курс которой изменился в противоположном направлении.

Суть *форвардных сделок* заключается в том, что импортер, опасаясь повышения курса валюты платежа, заранее обращается в банк и покупает валюту по рассчитанному форвардному курсу, зафиксированному в момент покупки валюты со сроком перевода в установленный срок платежа. Курс «форвард» выше курса «спот» (текущего курса наличных валютных сделок), однако импортер идет на дополнительные затраты, чтобы предотвратить еще большие расходы в будущем.

Опцион представляет собой вид контракта, по которому покупатель за определенную комиссию (до 5 % стоимости сделки) имеет право в течение установленного срока либо купить по фиксированной цене иностранную валюту (опцион «кол» (coll), либо продать ее (опцион «пут» (put), либо аннулировать договор и производить расчеты по текущему курсу. Риск, которому подвергается владелец опциона, заранее ограничен ценой опциона.

9 Принудительный порядок выполнения обязательств

При возникновении споров стороны контракта стремятся разрешить их прежде всего путем переговоров. Если стороны не смогли договориться и ликвидировать разногласия, то та из них, которая считает, что ее права нарушены, передает спор на разрешение в суд или арбитраж.

Большинство споров в настоящее время разрешается *арбитражным* способом, что обуславливается рядом факторов: возможностью выбора самими сторонами места, процедуры и формы арбитража, избранием компетентных в данной области арбитров, относительно меньшими издержками арбитражной процедуры по сравнению с судебными, несвязанностью ее нормами, регламентирующими деятельность судов, и др. При всей, казалось бы, гибкости и простоте арбитража он является весьма сложным правовым институтом.

Основанием для обращения в арбитраж служит арбитражная оговорка, изложенная в контракте, либо специально составленный сторонами сделки документ — третейская запись, либо соглашение сторон, изложенное в письмах, факсах, телеграммах.

Различают *две формы арбитража: разовый («ad hoc»)* и *постоянно действующий (институционный)*.

Арбитраж «ad hoc» формируется сторонами для рассмотрения каждого конкретного спора: они назначают арбитров, устанавливают место и процедуру рассмотрения спора, несут все расходы, связанные с арбитражем. По разрешении спора арбитраж «ad hoc» прекращает свою деятельность.

Постоянно действующий арбитраж обычно создается при торговых палатах. В частности, институционный арбитраж работает при БелТПП.

Все основные аспекты функционирования международного коммерческого арбитража содержатся в Типовом законе, разработанном в 1985 г. Комиссией ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) и одобренном Генеральной Ассамблеей ООН. В нем также предусмотрены порядок организации работы и процедуры, по которым стороны арбитражного соглашения не договорились предварительно либо не пришли к единому мнению. В частности, на случай, когда стороны не договорились о порядке назначения арбитров, Закон предусматривает обращение истца к председателю компетентной торговой палаты страны ответчика с просьбой определить арбитров.

Решение арбитражного суда обладает исполнительной силой.

Если стороны не заключили арбитражного соглашения, они могут разрешить свои разногласия в отечественном или иностранном суде. В Республике Беларусь это арбитраж при БелТПП.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМ.