

профучастники рынка ценных бумаг. Граждане, которые хотят там продать свои акции и получить от них доход, заключают договоры комиссии с профучастниками, и те выставляют акции на биржу.

Таким образом, можно отметить, что чековая приватизация в Республике Беларусь прошла долгий путь и претерпела множество дополнений и изменений. Сложившаяся в настоящее время ситуация дает людям надежду на решение имущественных вопросов с наибольшей для них выгодой. Стоит отметить необходимость постоянно регулировать законодательство в области приватизации, так как на данный момент до конца не защищены права льготников и малоимущих семей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вешрот В.А. Сценарий белорусской приватизации // НЭГ, 2003. №46. 102 с.

2. Закон Республики Беларусь «О приватизации жилищного фонда в Республике Беларусь» от 16.04.1992 № 1593-ХІІ с изменениями и дополнениями.

3. Реформы в экономике: как быть дальше / Материалы конференции подготовила И.Жукова // Национальная экономическая газета. 2006. №12.

УДК 241.24

Особенности составления международного договора

Щербаченя М.В.

(научный руководитель – Хмель Е.В.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

В условиях глобализации экономики заключение международных договоров купли-продажи является одной из часто используемых форм сотрудничества с зарубежными предприятиями. Заключение международного договора купли-продажи позволяет увеличить объемы реализации продукции отечественного производства

или приобрести импортные материалы, изделия, комплектующие, оборудование и прочее по ценам завода-изготовителя, что способствует уменьшению оттока валюты из страны.

Составление договора это длительная процедура, требующая знания международных норм торгового права и белорусского законодательства, а также обсуждения условий договора между сторонами.

Порядок заключения международного договора купли-продажи регламентируется нормативными документами Республики Беларусь, а структура и содержание договора определяются Конвенцией о договорах международной купли-продажи товаров, разработанной Комиссией ООН. Однако каждый договор имеет свою индивидуальную структуру, зависящую от степени детализации договорных отношений сторон, специфики товара и особенности его реализации на международном рынке.

Основные разделы договора, которые должны присутствовать в международном договоре купли-продажи:

- ✓ предмет договора;
- ✓ количество товара;
- ✓ срок поставки;
- ✓ цена договора;
- ✓ качество товара;
- ✓ упаковка и маркировка;
- ✓ отгрузка и транспортировка;
- ✓ условия платежей;
- ✓ сдача и приемка;
- ✓ форс-мажор;
- ✓ санкции;
- ✓ решение споров;
- ✓ другие условия договора;
- ✓ юридические адреса сторон.

В ряде случаев отдельные договоры совмещаются или детализируются, в зависимости от требований сторон договора.

Тексту договора всегда предшествует преамбула, начинающаяся со слова договор № в середине страницы, после чего указывается номер договора, его наименование, место и дата заключения, полное юридическое наименование сторон, заключающих договор, с

обязательным указанием, какая из сторон является продавцом, а какая покупателем, должности и фамилии лиц, уполномоченных подписывать этот документ.

После преамбулы идет раздел «Предмет договора», в котором дается описание предмета договора, устанавливается его точное наименование и основные характеристики, базисное условие поставки со ссылкой на используемую редакцию «Инкотермс». Если товар требует более подробной характеристики или ассортимент товара широк по наименованиям и количеству, то все это указывается в спецификации, которая является неотъемлемой частью договора, о чем должна быть сделана соответствующая оговорка в тексте договора.

В разделе «Количество товара» указываются количество и единицы измерения товара. В зависимости от характера товара единицей измерения количества могут выступить меры веса, объема, длины, площади или просто штуки. Если договор предполагает периодическую поставку товара или если невозможно заранее указать в договоре точное количество товара, можно использовать формулировку «Количество товара указано в счетах по каждой поставке».

Раздел «Срок поставки» указывает момент, когда продавец обязан передать товар покупателю. В договоре срок поставки устанавливается либо конкретной датой, либо определением периода, в течение которого необходимо поставить товар (период с __ по __, в течение, не позднее, ежеквартально и т.п.), либо используется термин «немедленно», который означает поставку в течение 14 дней. В данном разделе так же указываются сведения о разрешении или запрете на досрочную и частичную поставку товара.

В разделе «Цена договора» указывается цена за единицу количества товара и общая сумма договора в определенной валюте, перечисляются все виды затрат, вошедшие в цену договора в соответствии с базисным условием поставки указанным в разделе «Предмет договора», во избежание недоразумений между продавцом и покупателем.

Раздел «Сроки поставки» описывает порядок поставки товаров, то есть дату завершения поставок и (или) график поставок конкретных партий товара с указанием срока действия договора, в течение

которого они должны быть завершены и произведены взаимные расчеты по договору.

Информация о способе определения качества товара и сроке, в течение которого, продавец гарантирует качество товара, указывается в разделе «Качество товара». В международной торговле выделяют следующие способы определения качества товара: по стандарту; техническим условиям; спецификации, указанной в договоре; образцу; описанию; предварительному осмотру; содержанию отдельных веществ в товаре; выходу готового продукта; справедливому среднему качеству; способу «тель-кель».

Раздел договора «Упаковка и маркировка» содержит информацию о таре (ящики, картонные коробки, бочки, контейнеры, паллеты), количестве единиц товара внутри ее, маркировке, местах пломбировки тары с указанием документов в которые отражаются эти сведения. Упаковка и маркировка товара являются обязанностью продавца, и зависит от вида транспортного средства, характеристик товара, а также требований покупателя, изложенных в договоре.

В разделе «Отгрузка и транспортировка товара» указывается, какие документы продавец должен предоставить покупателю (перевозчику) для беспрепятственного экспорта товара и кто оплачивает получение этих документов. В данном разделе содержатся сведения о месте доставки товара, моменте перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя, моменте перехода права собственности на товар к покупателю, способе информирования покупателя о готовности товара к отгрузке и перечне документов сопровождающих груз (упаковочный лист, товарно-транспортная накладная, коносамент и т.д.).

В разделе «Сдача-приемка товара» определяется порядок сдачи-приемки товара с указанием сроков и видов (предварительная или окончательная) сдачи-приемки, а также наименование документов, в соответствии с которыми осуществляется приемка товара по качеству и количеству, действия продавца при предъявлении претензий по вопросам качества или количества, и требования покупателя, в случае получения некачественного товара. В международной практике покупатель, обнаружив в ходе сдачи-приемки некачественный товар, может потребовать от продавца следующее: замену товара тем же или аналогичным товаром надлежащего качества; уменьше-

ния цены соразмерно качеству товара; безвозмездно устранить недостатки; возмещения издержек связанных с устранением недостатков силами покупателя; расторжения договора с возмещением убытков.

Раздел «Условия платежа» определяет способ, средства и форму платежа, а также обязательный перечень документов, подтверждающих факт отгрузки, стоимость и номенклатуру отгруженного товара и передаваемых продавцом покупателю. В международных договорах купли продажи используют три способа платежа: платеж наличными, авансовый платеж, платеж в кредит, которые устанавливают, когда производится оплата товара по отношению к моменту его фактической поставки. К формам расчетов, применяемым в международной торговой практике, относятся: 100% авансовый платеж, аккредитив, инкассо, открытый счет. Причем если формой расчета является аккредитив, то в договоре обязательно должны содержаться условия его раскрытия.

Описание порядка направления рекламации, а также санкции за ненадлежащее исполнение обязательств по договору оговаривается в разделе «Санкции». Данный раздел позволяет определить величину ответственности за нарушение сроков поставки и оплаты, ненадлежащее количество и качество товара.

В разделе «Форс-мажорные обстоятельства» рассматриваются события, которые стороны соглашаются считать форс-мажорными, в случае наступления которых стороны договора освобождаются от ответственности за неисполнение договора. К форс-мажорным обстоятельствам относятся события, заранее предусмотреть которые не представляется возможным: стихийные бедствия (наводнения, пожары, землетрясения и другие бедствия), военные действия. Забастовки, военные перевороты, изменения в законодательстве также могут быть признаны форс-мажорными обстоятельствами, если стороны договора сочтут их таковыми и включают в данный раздел.

В Разделе «Рассмотрение споров» приводится порядок рассмотрения спорных вопросов в арбитражных судах, неурегулированных сторонами самостоятельно, с указанием места арбитража и применяемого сторонами права при судебном разрешении возникших споров. Обычно разногласия, возникающие в ходе выполнения условий договора, стороны стремятся решить путем переговоров,

но если это не удастся, то происходит рассмотрение разногласий в арбитражном суде, решения которого являются окончательными и обжалованию не подлежат.

Раздел «Прочие условия» определяет обстоятельства, способные оказать существенное влияние на условия договора, например, условия и момент вступления договора в силу, общие принципы делопроизводства, изменения или дополнения выбранного базисного условия поставки, условия уступки договора в пользу третьих лиц без угрозы штрафа, запрет на реэкспорт товаров и прочее.

Последним в договора является раздел «Юридические адреса сторон», содержащий полное наименование, полный почтовый адрес, контактный телефон, факс, банковские реквизиты Продавца и Покупателя, а также подписи лиц, уполномоченных организациями Продавца и Покупателя заключить договор.

Не смотря на множество разделов для того, чтобы договор имел юридическую силу, необходимы только сведения о стоимости товара и условия расчета, под которыми понимается обязательство осуществления одной стороной расчета до исполнения либо по факту исполнения обязательства другой стороной. Грамотное использование остальных разделов международного договора купли-продажи позволяет избежать судебных исков или убытков обусловленных несвоевременным или не в полном объеме выполнением условий договора и укрепить взаимоотношения с зарубежными партнерами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Республики Беларусь «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 25.11.2004 года № 347-З

2. Указ президента Республики Беларусь «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций» от 27.03.2008 года № 178

3. Закон Республики Беларусь «О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами» от 25 ноября 2004 года № 346-З;

4. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Принят Палатой представителей 28.10.98 г. – 2-е изд., с изм. и доп. – Мн.: НЦПИ Республики Беларусь, 2013

5. Венская конвенция о международных договорах http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/law_treaties.shtml

6. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров http://spravka-jurist.com/base/part-rq/tx_xswgku/index.htm

УДК 338.23:331.2 (083.133)

Перспективы развитие рынка офисной недвижимости города Минска в 2014 году

Дубовик М.В., Голубова О.С.

Белорусский государственный экономический университет,
Минск

Введение.

Рынок недвижимости и рынок строительных работ – два взаимосвязанных рынка. Строительство – процесс создания объектов недвижимости. Рынок недвижимости – рынок готовой строительной продукции, произведенной в разные периоды времени. Активность на рынке недвижимости вызывает повышенный спрос на строительство. Падение спроса на объекты недвижимости означает сокращение объемов ее производства. Поэтому изучение перспектив развития рынка недвижимости в целом и рынка офисной недвижимости города Минска в частности, весьма важно для оценки перспектив развития строительного комплекса.

1. Перспективы развития европейского рынка недвижимости в 2014 году.

Несмотря на нестабильность экономической ситуации в Европе, мировые инвесторы в недвижимость готовы в 2014 году рисковать. Согласно опубликованному отчету компании Colliers International [1], инвесторы, невзирая на политическую и экономическую нестабильность стран, развивают свою деятельность на вторичных рынках Европы, Ближнего Востока и Африки, которые обладают имуществом, нуждающемся в капиталовложении и репозиционировании.

Генеральный директор Colliers International в Великобритании и Ирландии Тони Хоррел заявил: «Конкуренция на рынке недвижимого имущества Великобритании и ЕМЕА настолько высока, что