

## Способы обеспечения исполнения обязательств внешнеторговых сделок

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

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

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

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

*Зачетная неустойка (кумулятивная)* предусматривает зачет убытков в сумму неустойки и право требовать 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 выбирать между возмещением ущерба и взысканием неустойки.

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

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

Выделяют три основных вида залога: залог движимого, залог недвижимого имущества и залог имущественных прав.

### Предмет залога

**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 (Ст. 317, п.1).**

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. Земельные участки, находящиеся в частной собственности, могут быть предметом залога только в качестве материального обеспечения своевременного возврата банковского кредита;
- *залог товара в обороте*, при котором предметом залога являются товары определенной стоимости, включая сырье, полуфабрикаты, комплектующие изделия и готовую продукцию. При этом залогодатель имеет право заменить предмет залога, но общая стоимость товаров не должна быть меньше, чем определенная в договоре о залоге. Залог товаров может осуществляться путем передачи залогодержателю товаросопроводительных документов;
- *залог вещей в ломбарде (заклад)* - это вид залога, по условиям которого заложенное имущество передается залогодержателю во владение (но не в пользование или распоряжение);
- *залог 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 на хранение в депозит нотариальной конторы или банка.

### **Залог имущества в Республике Беларусь**

**Имущество, на которое установлена ипотека, а также заложенные товары в обороте не передаются залогодержателю (Ст. 319 ГК, п.1).**

**Предмет залога может быть оставлен у залогодателя под замком и печатью залогодержателя.**

**Предмет залога может быть оставлен у залогодателя с наложением знаков, свидетельствующих о залоге (*твердый залог*) (Ст. 319 ГК, п.2).**

**Предмет залога, переданный залогодателем на время во владение или пользование третьему лицу, считается оставленный у залогодателя (Ст. 319 ГК, п.1).**

*Удержание* предполагает, что кредитор, у которого находится вещь, подлежащая передаче должнику либо лицу, указанному должником, вправе удерживать вещь до тех пор пока кредитор не оплатит эту вещь или не возместит кредитору связанных с нею издержек.

По договору *поручительства* поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение должником своего обязательства полностью или в части.

Договор поручительства заключается в письменной форме и обеспечивает только действительное требование. Особенно часто он оформляется при различного рода кредитных операциях в качестве средства обеспечения платежеспособности должника.

При *простом поручительстве* поручитель имеет право требовать, в случае предъявления к нему требования кредитором, чтобы он первоначально обратился к главному должнику за взысканием долга, а затем, при невозможности взыскания долга с главного должника - к поручителю.

При *солидарном поручительстве*, в случае неисполнения обязательства должника, кредитор вправе требовать его исполнения сразу у поручителя или у обоих одновременно.

К поручителю, исполнившему обязательство, переходят все права кредитора. Каждый поручитель имеет право обратного требования к должнику в размере суммы, уплаченной этим поручителем. Поручитель также вправе требовать от должника уплаты процентов на сумму, выплаченную кредитору и возмещение убытков,

понесенных в связи с ответственностью за должника. Кредитор обязан передать поручителю документы, удостоверяющие требование к должнику, а также права, его обеспечивающие.

Требование к поручителю может быть предъявлено кредитором не ранее того срока, когда главный должник должен был выполнить свое обязательство.

**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 *безусловные и условные*.

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. Безусловные банковские гарантии обычно содержат следующие формулировки: "Гарантируем безусловный платеж по первому требованию бенефициара" или "Безусловно гарантируем...". Такой вид гарантии наиболее выгоден бенефициару и выставляется, как правило, по поручению солидных клиентов.

Гарантии могут быть *отзывными и безотзывными*. Безотзывная гарантия 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. Такие гарантии 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 контрактным относятся гарантии возврата аванса, гарантии надлежащего исполнения контракта, а также тендерные гарантии.

**Уступка требования** кредитором другому лицу предусмотрена ст. 353-363 ГК РФ. К приобретателю требования переходят права, обеспечивающие исполнение обязательства.

**Факторинг** ( от англ. factor - агент, посредник) - 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, немедленно оплачивает поставщикам 80-90% стоимости сделки, а оставшуюся часть - в строго определенные сроки независимо от поступления платежа от покупателя. Возможный риск неплатежа со стороны покупателя переходит к фактор-фирме.

Для поставщика факторинг дает ряд преимуществ: ускоряет поступление средств за экспортируемый товар, освобождает от риска неплатежа, позволяет экономить на административных и бухгалтерских расходах.

**Факторинговые операции подразделяются на:**

- *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, конечно, прибыли фактора*.

**Форфейтинг** - это передача от поставщика банку или специализированной компании (форфетеру) денежных требований к покупателю путем продажи векселей или других долговых требований.

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 гибели или повреждения товара находится за покупателем с момента передачи ему товара. О резервировании права собственности должно быть известно третьим лицам.

**Задаток** (Ст.351, п.1 ГК) - 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.

**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 трактовать само понятие и оговорить последствия на случай нарушения какой-либо из сторон обязательств по контракту.

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

**Платеж до отгрузки товара** является для экспортера самым надежным способом обеспечения платежа: продавец отгружает покупателю товар только после получения от него оплаты за подлежащий поставке товар.

Безотзывный аккредитив - это твердое обязательство банка импортера (банка-эмитента) о выполнении платежа в пользу экспортера (бенифициара), которое не может быть изменено или аннулировано. **Безотзывно-подтвержденный аккредитив** - это подтвержденный безотзывный аккредитив банка-эмитента другим банком.

#### **Методы страхования валютных рисков:**

- выбор валюты цены внешнеторгового контракта;
- включение валютной оговорки в условия контракта;
- регулирование валютной позиции по заключаемым контрактам;
- использование услуг банков по страхованию валютных рисков.

**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 между валютой платежа и согласованной сторонами другой устойчивой валютой.

Страхование валютного риска с использованием *валютной позиции* производится крупными фирмами в случае заключения большого количества внешнеторговых контрактов. Суть данного метода в том, чтобы не иметь открытой валютной позиции.

Достигнуть этого возможно различными способами:

- за счет одновременного заключения экспортной и импортной сделки 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 легз" (leads and lags - англ.: опережение и отставание). 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 просрочку оплаты.

Для страхования валютных рисков используются услуги банков по хеджированию. К методам хеджирования относятся: форвардные сделки, опционные сделки, финансовые фьючерсы 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.

***Принудительный порядок выполнения обязательств.*** При возникновении споров между сторонами контракта они стремятся разрешить их прежде всего путем переговоров. Если стороны не смогли договориться и ликвидировать разногласия, то сторона, считающая, что ее права нарушены, передает спор на разрешение в суд или арбитраж (третейский суд).