

ли и повторный электронный аукцион признают несостоявшимся, заказчик (организатор, уполномоченная организация) вправе провести процедуру закупки из одного источника или в случае закупок услуг строительных – процедуру переговоров.

Как видим, в данной ситуации трудно говорить об оперативности осуществления процедуры государственной закупки с применением аукциона.

По нашему мнению, необходимо закрепить процедуру государственных электронных закупок в Законе Республики Беларусь «О государственных закупках», при этом либо сократить сроки представления аукционных предложений, либо проведение заказчиком (организатором, уполномоченной организацией) повторного аукциона закрепить в качестве его права, а не обязанности.

## ЛИТЕРАТУРА

1. О ратификации Соглашения о государственных (муниципальных) закупках: Закон Республики Беларусь от 28 декабря 2010 г. № 211-3 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / НЦПИ Республики Беларусь. – Минск, 2011.
2. О проведении электронных аукционов: Указ Президента Респ. Беларусь от 30 декабря 2010 г. № 708 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / НЦПИ Респ. Беларусь. – Минск, 2011.
3. Бенсман, М.В. Перспективы изменения действующей системы государственных закупок в связи с заключением Республикой Беларусь Соглашения о государственных (муниципальных) закупках / М.В. Бенсман // Планово-экономический отдел. – 2011. – № 7. – С. 130 – 135.
4. О мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 30 декабря 2010 г. № 708: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 1923 // Эталон – Беларусь [электронный ресурс] / НЦПИ Республики Беларусь. – Минск, 2011.
5. Паньшин, Б.Н. Электронная торговля: теория и практика: курс лекций / Б.Н. Паньшин. – Минск: БГУ, 2009. – 387с.
6. Портал РУП «Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен» <http://www.goszakupki.by> [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.goszakupki.by/auction/manque>. – Дата доступа: 14.03.2012.

## ИНКАССО КАК ВИД БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ

*Савельева Т. Л.*

В современном экономическом развитии большую значимость имеют международные сделки. Важную роль в данном процессе играют безналичные расчеты, которыми активно пользуются поставщики и покупатели. При совершении международной сделки, стороны сами определяют наиболее подходящий для них способ расчетов. В международной практике широко используется такая форма расчетов, как инкассо.

Развитие международного торгового оборота требует унификации правил расчетных обязательств, в том числе и по инкассовым операциям. Большой вклад в этом направлении сделан Международной торговой палатой, которой были разработаны Унифицированные правила по инкассо. Унифицированные правила определяют виды инкассо, порядок предоставления документов к платежу и совершения платежа, акцепта, порядок извещения о совершении платежа, акцепта или о неплатеже (неакцепте), определяют обязанности и ответственность сторон, дают единообразное толкование различных терминов и решают другие вопросы.

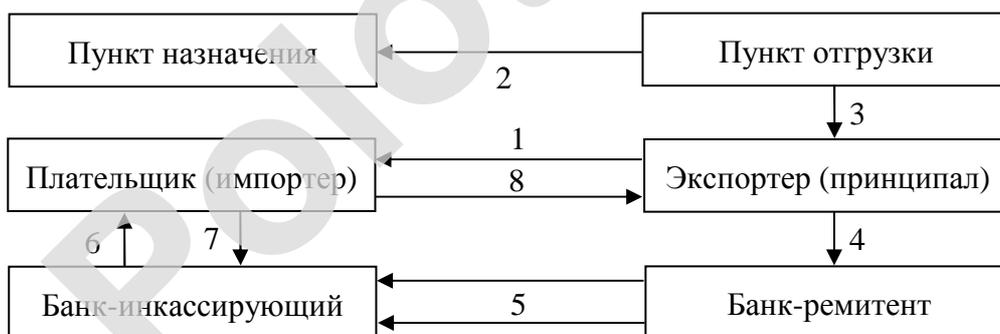
Следует отметить, что данные правила носят рекомендательный характер и не должны толковаться как руководство. Однако при заключении международных договоров, стороны могут применять их и ссылаться на эти правила.

Инкассо представляет собой поручение экспортера (принципала) своему банку (банку-ремитенту) получить от импортера (непосредственно или через другой банк) определенную сумму или подтверждение (акцепт), что эта сумма будет выплачена в установленный срок [1].

В зависимости от того, какие документы передаются плательщику, выделяют чистое инкассо и документарное инкассо [2, с. 66].

При чистом инкассо передаются только финансовые документы, под которыми понимаются векселя, чеки и иные используемые для получения платежа документы, выписанные в целях исполнения обязательств в денежной форме. При документарном инкассо вместе с финансовыми документами передаются еще и коммерческие документы, т.е. транспортные документы, счета, товарораспорядительные и иные документы, не являющиеся финансовыми.

Самая обычная схема расчетов по инкассо выглядит следующим образом:



Между сторонами заключается контракт (1), в котором они оговаривают, через какие банки будут производиться расчеты. После этого экспортер отгружает товар (2) в соответствии с условиями заключенного контракта. Получив от транспортной организации транспортные документы (3), принципал подготавливает комплект документов и представляет его своему банку (банку-ремитенту) вместе с инкассовым поручением (4). Получив от доверителя документы, банк-ремитент осуществляет их проверку по внешним признакам, которые указаны в инкассовом поручении, и далее действует в соответствии с инструкциями доверителя, содержащимися в этом поручении. После проверки документов, банк-

ремитент отсылает документы инкассирующему банку (5), которым, как правило, является банк страны-импортера. При акцептной форме инкассирующий банк запрашивает у плательщика подтверждение (акцепт) перевода денежных средств (6). После получения согласия (7), инкассирующий банк переводит денежные средства в банк-ремитент (8).

Особенность юридической природы инкассо заключается в том, что инкассирующий банк несет ответственность только за выдачу документов импортеру-плательщику против платежа или акцепта и не отвечает ни за проверку принятых на инкассо финансовых документов, ни за платеж или акцепт [3, с. 119].

Основное преимущество, которое получает продавец при выборе инкассовой формы расчетов, состоит в участии банков как агентов продавца, действующих в его интересах. Это позволяет ему отслеживать процесс проведения операций и оперативно реагировать на трудности, которые могут возникнуть в ходе совершения сделки. Во-вторых, импортер платит уже за реально поставленный товар и ему не требуется отвлекать или замораживать денежные средства из активного оборота заранее, как это происходит при авансовой или аккредитивной формах расчета. В-третьих, стоимость банковских услуг при инкассо является не очень высокой, что выгодно для покупателя. Еще одним плюсом является то, что при использовании документарного инкассо кредитное учреждение обязуется проверить правильность товаросопроводительных бумаг, а импортер имеет право ознакомиться с ними до осуществления платежа. Для покупателя положительной стороной выступает тот факт, что в случае если представлены не все документы или такие документы свидетельствуют о ненадлежащем исполнении обязательств продавцом, покупатель может не производить платеж. Кроме того, как правило, до исполнения своих обязательств покупатель может удостовериться в том, что соответствующий товар (в необходимом количестве и определенного качества) поступил (получен) [4].

Следующая положительная сторона – минимальные финансовые риски [5, с. 254]. На первый взгляд кажется, что инкассо является более рискованной формой расчетов для покупателя, поскольку он сначала оплачивает товар, а уже потом вступает во владение им. Но по сравнению, например, с авансовым платежом, риски инкассо незначительны: товар уже поставлен или находится в пути, документация получена банком-ремитентом, который обязан передать ее импортеру через инкассирующее кредитное учреждение в установленные сроки. Минимальны риски и для принципала, поскольку инкассирующий банк от его имени и по его поручению сохраняет фактический контроль над поставленным товаром до полного осуществления платежа импортером. Кроме того, в случае неоплаты или неакцепта инкассирующее кредитное учреждение при наличии соответствующих инструкций от экспортера может организовать хранение, страхование и даже перепродажу товара либо ввести штрафные санкции для покупателя.

Однако в инкассо есть и свои недостатки. Одним из самых существенных является длительность прохождения документов по банковским каналам и периода их проверки в инкассирующем кредитном учреждении, что замедляет

оборачиваемость средств продавца. Поэтому зачастую инкассо применяется вместе с банковской гарантией, которая создает надежность платежа. При таком варианте продавец защищен от неуплаты товара: банк в любом случае осуществит платеж за импортера, однако покупателю вариант инкассо с гарантией обойдется дороже, но все равно останется наиболее выгодной формой расчетов, чем, например, открытие аккредитива.

Таким образом, расчеты по инкассо являются одним из наиболее выгодных способов международных расчетов. Покупатель может быть уверен, что после оплаты расчетных документов он получит право на товар, а также отгрузочные и товарораспорядительные документы. Поставщик будет уверен, что до момента получения денег его товар будет находиться в его распоряжении.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Унифицированные правила по инкассо: Правила Международной торговой палаты. Публикация МТП № 522 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2002.
2. Лазарева, Т.П. Международное торговое право: расчеты по контрактам: учеб. пособие – 3-е изд., перераб. и доп. / Т.П. Лазарева. – М.: ЗАО Юстицинформ, 2005. – 304 с.
3. Чаховский, Ю.Н. Международные расчетные отношения. Правовые аспекты / Ю.Н. Чаховский. – Минск: Право и экономика, 2004. – 291 с.
4. Лукашевич, И.Г. Документарное инкассо как форма международных расчетов / И.Г. Лукашевич // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2002.
5. Овсейко, С.В. Международные расчеты: право и практика / С.В. Овсейко. – Минск: Амалфея, 2009. – 348 с.

## ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЯ

*Трубчик А. И.*

В юридической литературе по поводу договора энергоснабжения нет однозначного мнения. Например, О. Олейник полагает, что «кроме энергии предметом договора (энергоснабжения – *авт.*) являются энергетические сети, приборы и оборудование. В самой формулировке договора энергоснабжения содержится указание на две составные части предмета договора: собственно подаваемую энергию и энергетические сети, приборы и оборудование. Нельзя считать наличие оборудования, приборов и присоединенных сетей только предпосылкой заключения договора. Если учесть нормативные предписания ГК РФ, станет ясно, что состояние и технические характеристики оборудования включаются в пред-