

ТОРГОВОЕ ПРАВО: НОВАЯ ПРАКТИКА УКРЕПЛЕНИЯ ДОВЕРИЯ

ПРОБЛЕМЫ

Нынешние правовые подходы не успевают за быстрым ростом международного бизнеса.

Хотя торговые барьеры рушатся, правовые барьеры остаются неизблемы. За последние 50 лет количество стран увеличилось более чем в три раза. Экспортеры оказались в

условиях, когда им приходится проводить индивидуальную работу с большим количеством стран, – и у каждой своя торговая и правовая система.





Если приходится пересекать больше границ, то больше приходится проводить работы и за границей. За последние 15 лет всемирный экспорт товаров увеличился на 6% в год.

Двадцать лет назад торговое право ассоциировалось с отдельными странами. Сегодня это уже не так. Правила торговли определяются множеством международных торговых норм и видов практики, зачастую не относящихся к сфере действия национального законодательства.

Там, где правовые системы не развиваются, инвесторам приходится работать в атмосфере нестабильности. За последнее десятилетие членами ВТО стали многие развивающиеся страны, однако очень немногие из них ратифицировали более 30% из 200 наиболее важных международных торговых соглашений.

Все деловые люди понимают, что любая сделка может сорваться, как бы тщательно она ни была подготовлена. С ростом количества сделок растет и число торговых споров. Страны, которые не вкладывают средства в несудебные варианты решения спорных вопросов, оказываются в ситуации, когда их дела накапливаются, что приводит

к высоким расходам и упущенным коммерческим возможностям.

Новые арбитражные и посреднические центры не обладают достаточным опытом работы и не пользуются доверием у деловых кругов.

С учетом специфики деловой и правовой культуры и практики во всем мире, мелким фирмам нужна помощь в экспорте своих товаров на условиях, которые понятны и им, и их зарубежным партнерам. Большинство этих фирм не могут нанять юристов, но в то же время они не могут себе позволить остаться в стороне от международной торговли.

Сегодня нужны новые способы упрощения сделок, решения споров и создания надежной правовой среды, которая привлекала бы зарубежных партнеров.

РЕШЕНИЯ

- ▶ **Принятие единых базовых норм.** Необходима ратификация торговых договоров и принятие международных типовых норм, которые определяют единые базовые принципы международной торговли, арбитража, выдачи патентов, регистрации товарных знаков, перевозки и других вопросов. Использование типовых контрактов для получения ответов на наиболее часто задаваемые вопросы, возникающие во время переговоров, и применение общепризнанных на международном уровне определений обязательств. Унификация торгового права на региональном уровне в целях облегчения торговли с соседними странами.
- ▶ **Устранение узких мест.** Спорные вопросы необходимо чаще решать вне суда. На сегодняшний день наилучшим вариантом, который можно использовать для этой цели, являются арбитражные и посреднические центры.

Помощь со стороны МТЦ

- ▶ **«Легга Карта» (Lega Carta).** Ресурс в системе Интернет, позволяющий быстро узнать, какие страны ратифицировали 200 основных международных торговых соглашений.
- ▶ **«Джурис Интернэшнл» (Juris International).** Самая крупная бесплатная коллекция основных правовых документов в (на английском, французском и испанском языках).
- ▶ **Типовые договора.** Сейчас насчитывается 150 типовых договоров по скоропортящимся грузам, типографскому и издательскому делу и совместным предприятиям. Эти договора, согласно обзору МТЦ, наиболее востребованы развивающимися странами. Их можно получить бесплатно, написаны они простым языком, нейтральны по содержанию, отражают культурное и правовое разнообразие, основаны на социологических исследованиях и разработаны 50 юристами со всего мира.
- ▶ **Арбитражные и посреднические услуги.** Совершенствование системы услуг по решению внутренних споров посредством обучения и симпозиумов.
- ▶ **Унификация торгового права на региональном уровне.** Поддержка и содействие региональной деятельности по унификации норм и правил торгового права со стороны юристов.