

представляются в виде таких коэффициентов, как культурная ценность памятника археологии (при этом должна учитываться предусмотренная законом «Аб ахове гісторыка-культурнай спадчыны Рэспублікі Беларусь» классификация историко-культурных ценностей по степени их культурной значимости на памятники Всемирного культурного и природного наследия ЮНЕСКО (категория 0), имеющие международное (категория 1), национальное (категория 2) или местное значение (категория 3)); охрана памятника (стоящий на временном учете; включенный в Государственный список историко-культурных ценностей Республики Беларусь и др.); сохранность памятника археологии.

Таким образом, в результате максимальный ущерб определяется на основе материального и применяемых коэффициентов специального фактора. Реализация изложенных выше положений, как представляется, будет способствовать обеспечению достижения реального результата правоохранительной деятельности – защите историко-культурного наследия.

УДК 347.13

Л.М. Орлова

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ

Договор поставки является одним из важнейших хозяйственных договоров и широко распространен при осуществлении предпринимательской деятельности в сфере промышленности, торговли, сельского хозяйства.

Согласно ст. 476 Гражданского кодекса Республики Беларусь договор поставки – это договор, по которому поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования их в предпринимательской деятельности или других целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

В юридической литературе вопрос об отнесении договора поставки к самостоятельному виду договора или разновидности договора купли-продажи всегда носил дискуссионный характер. В литературе советского времени ряд ученых, среди которых О.С. Иоффе, О.А. Красавчиков, В.Ф. Яковлева, рассматривали договор поставки в качестве самостоятельного договора. Однако и в те времена исследователи А.В. Венедиктов и З.И. Шкундин считали договор поставки разновидностью договора купли-продажи.

В настоящее время ученые-юристы В.Ф. Чигир, А.П. Сергеев, Ю.К. Толстой, Д.А. Колбасин считают договор поставки разновидностью договора купли-продажи, что находит свое подтверждение и при анализе действующего гражданского законодательства. Так, нормы, относящиеся к договору поставки, включены в гл. 30 «Купля-продажа» ГК.

В процессе осуществления хозяйственной деятельности между сторонами договора поставки возникают разногласия по вопросам применения действующего законодательства.

В судебной практике возникающие споры решаются неоднозначно. Анализ судебной практики показал, что в ряде случаев отсутствует единообразное применение закона и других законодательных актов в вопросах рассмотрения дел, возникающих из договора поставки товаров.

Так, вряд ли можно согласиться с решением хозяйственного суда об отказе взыскания штрафа за просрочку поставки товара. Не заключая договор поставки в традиционной форме, стороны путем обмена документами по факсимильной связи подписали счет-фактуру, в которой указали наименование и количество товара, его стоимость, способ отправки и цель приобретения, не указав срок поставки.

Покупатель платежным поручением перечислил поставщику сумму предварительной оплаты. В связи с непоставкой товара истец направил ответчику претензию и потребовал поставить товар к определенному сроку, однако товар не был поставлен. Так как в счет-фактуре было достигнуто соглашение по всем существенным условиям, то покупатель считал, что между сторонами заключен договор поставки исходя из ч. 1 п. 1 ст. 402 ГК и ч. 5 п. 1 постановления Пленума Высшего хозяйственного суда Республики Беларусь № 12, в соответствии с которым независимо от того, как в тексте договора названы сам договор, его участники и способ передачи товара, правоотношения сторон следует классифицировать как правоотношения, вытекающие из договора поставки, если имеются признаки, содержащиеся в ст. 476 ГК. В исковом заявлении в хозяйственный суд покупатель просил взыскать с ответчика стоимость предварительно оплаченного и непоставленного товара, проценты за пользование чужими денежными средствами, а также штраф за просрочку поставки. Однако хозяйственный суд взыскал стоимость предварительно оплаченного и непоставленного товара, проценты за пользование чужими денежными средствами, а во взыскании штрафа отказал, указав, что срок поставки стороны не согласовали. Срок поставки был указан истцом в претензии, следовательно хозяйственный суд должен был взыскать с поставщика за оплаченные, но не поставленные товары на основании п. 91 Положения о поставках, так как иное не установлено договором.

С учетом анализа судебной практики считаем необходимым внести в действующее законодательство предложение для предотвращения различных подходов к определению правовой позиции при отсутствии формализованного договора: считать счет-фактуру и товарно-транспортную накладную в качестве соблюдения письменной формы договора поставки, а также возможности взыскания штрафных санкций при неисполнении таких договоров.

В судебной практике нередки случаи, когда покупатель при просрочке оплаты товара, признавая сумму основного долга, в целях уклонения от взыскания основанных на договоре штрафных санкций стремится доказать наличие так называемой внедоговорной поставки.

Так, поставщик обратился в суд с иском о взыскании с получателя суммы основного долга за поставленный товар, пени за просрочку оплаты (из расчета семь дней с даты поставки) и процентов за пользование чужими денежными средствами. Во исполнение заключенного между сторонами договора поставки поставщик передал покупателю товар, что под-

тверждается соответствующими товарно-транспортными накладными. Покупатель товар не оплатил, что послужило основанием обращения для в суд. Согласно условиям заключенного между сторонами договора поставка осуществляется по истечении пяти дней с момента 50 % предоплаты, оставшиеся 50 % перечисляются в течение семи дней с даты поставки товара. Так как покупателем не производилась предоплата, как это предусмотрено договором, ответчик иски о взыскании неустойки не признал, указав в отзыве, что товар поставлялся без соблюдения требования договора, следовательно, имеет место внедоговорная поставка.

Суд иски о взыскании обоснованно удовлетворил в полном объеме, указав, что действительно товар поставлен до получения предоплаты. Однако досрочная поставка произведена им с согласия ответчика, который принял товар, что подтверждается подписями в товарно-транспортной накладной, в которых в качестве основания отпуска товара указан договор поставки. В результате доводы ответчика о том, что поставка является внедоговорной, признаны несостоятельными.

Таким образом, судебная практика исходит из того, что несоблюдение отдельных условий договора поставки (отсутствие счет-фактуры или протокола согласования отпускной цены) не является основанием для отказа взыскания предусмотренных этим договором санкций, если доказано, что поставка фактически осуществлялась в рамках договора и в товарно-транспортной накладной в качестве основания отпуска товара указан соответствующий договор.

УДК 346.543.1

В.В. Паращенко

НЕКОТОРЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Правоохранительные органы Республики Беларусь являются наиболее значимыми и действенными субъектами обеспечения национальной безопасности, осуществляющими ряд функций (защита личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, реализация национальных интересов и др.) в области военной, демографической, информационной, научно-технологической, политической, социальной, экологической и экономической безопасности.

Концепцией национальной безопасности Республики Беларусь, утвержденной указом Президента Республики Беларусь 9 ноября 2010 г., к числу внутренних источников угроз национальной безопасности в экономической сфере отнесены неблагоприятные условия для привлечения иностранных инвестиций (ч. 8 п. 30), но их перечень не раскрывается. Исходя из смысла инвестиционных отношений под благоприятностью либо неблагоприятностью условий в данном случае следует понимать наличие соответствующего законодательства, отвечающего требованиям современных тенденций, складывающихся в мировом экономическом движении капиталов, в том числе в рамках международных интеграционных образований, участником которых выступает Республика Беларусь (СНГ, ЕАЭС и др.).

Базовым нормативным правовым актом, регламентирующим инвестиционные отношения, является закон Республики Беларусь «Об инвестициях» от 12 июля 2013 г., заменивший ранее действовавший Инвестиционный кодекс Республики Беларусь 2001 г. (ИК). В законе нашли свое отражение некоторые существенные нововведения: уточнено понятие инвестиций и способов осуществления инвестиций; определены основные принципы осуществления инвестиций; перечислены основные гарантии прав инвесторов; закреплены важнейшие имущественные права инвесторов, в том числе право на получение в собственность, аренду, пользование земельных участков и др.

Вместе с тем практика международных инвестиционных отношений, а также заслуживающие внимания точки зрения ученых и специалистов позволяют говорить о том, что к числу дискуссионных вопросов, не нашедших своего нормативного закрепления и оказывающих существенное влияние на права и законные интересы инвесторов и получателей инвестиций, следует отнести цель осуществления и правовой режим инвестиций.

Цель осуществления инвестиций (ч. 1 ст. 1 закона «Об инвестициях») – получение прибыли (дохода) и (или) достижение иного значимого результата либо иные цели, не связанные с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Из этого следует, что осуществление инвестиций строится только на взаимовыгодной и возмездной основе, что в целом и является отличительной особенностью такого проявления общественных отношений, как предпринимательство. Вместе с тем оговорка «достижение иного значимого результата» не раскрывается, что создает неопределенность в правовом регулировании инвестиционных отношений. В этой связи возникает проблема квалификации действий физических или юридических лиц по вложению движимого имущества (деньги, оборудование и др.), например, в такие социальные сферы, как культура, спорт, здравоохранение.

При доминирующем постулате, что инвестиции – это всегда хорошо, необходимо отметить, что мировой практике известны случаи, когда инвестирование в хозяйственную и финансовую деятельность отдельной страны, региона, предприятия приводило к ликвидации производства конкурентов, недобросовестной конкуренции, установлению своего доминирующего положения на рынке, политической зависимости и т. д. Более того, признак инвестирования «извлечение прибыли» может быть закамуфлирован под другие трудно различимые на первый взгляд мотивы (пропаганда антисоциального поведения, снижение рождаемости, разрушение устоев семьи и т. д.), вообще отсутствовать либо предполагать получение взаимного удовлетворения в нереально отдаленной перспективе. Полагаем, что правоприменителю при оценке значимости результата инвестирования следует учитывать не только положительные эффекты от вложения капитала, но и вероятные отрицательные последствия таких действий.

Правовой режим инвестиций. Согласно ст. 1 закона «Об инвестициях» под инвестициями понимаются любое имущество и иные объекты гражданских правоотношений (движимое и недвижимое имущество, права требования, имеющие де-