

преимущественного права ограничено пресекательным сроком. Данное правило установлено с целью недопущения злоупотребления обладателем преимущественного права предоставленной привилегией. 3. Преимущественные права не подлежат уступке. 4. Содержание и условия осуществления преимущественного права predeterminedены содержанием и условием осуществления другого права. Так, при продаже доли в праве общей собственности постороннему лицу остальные участники долевой собственности имеют преимущественное право покупки продаваемой доли по цене, за которую она продается, и на прочих равных условиях, кроме случая продажи с публичных торгов (ст. 253 ГК). 5. Особый способ защиты преимущественных прав. В случае нарушения правила о преимущественном праве его обладатель может требовать в судебном порядке перевода на себя прав и обязанностей приобретателя.

Таким образом, преимущественные права представляют особую группу гражданских, являются исключением из принципа равенства субъектов гражданских правоотношений.

Е.В. Кравченко
БГЭУ (Минск)

ОСОБЕННОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК

Важной составной частью экономической жизни любого современного государства является внешнеэкономическая деятельность. Она, как и любая общественная деятельность, подлежит правовому регулированию.

При заключении внешнеэкономической сделки перед субъектами всегда стоит вопрос о выборе права, применимого к ее регулированию. Он возникает вследствие того, что место нахождения сторон, а также место исполнения внешнеэкономических сделок не совпадают. Сторонам требуется выбрать право конкретной страны для урегулирования своих отношений.

Наличие коллизионных норм в праве, касающемся внешнеэкономической деятельности, объясняется тем, что право различных государств регулирует одни и те же отношения по-разному. И до тех пор, пока права государств не могут регулировать эти отношения одинаково, будут существовать коллизии. Представляется, что данная проблема не будет решена в ближайшем будущем и поэтому на сегодняшний день имеет смысл необходимость изучения данной темы (а точнее — вопроса об особенностях оформления, заключения и исполнений внешнеэкономических сделок).

Для того чтобы сделка была заключена и исполнена грамотно, сторонам, в ней участвующим, необходимо хорошо ориентироваться в следующих вопросах: во-первых, что такое сделки, их виды и формы, а так-

же условия их действительности; во-вторых, что собой представляют внешнеэкономические сделки, их виды, содержание.

Думается, что в будущем мировое сообщество придет к созданию единых нормативных актов, регламентирующих сферу (в первую очередь — хозяйственных отношений) на международном уровне. Один из первых этапов этой работы — приведение национальных законодательств в соответствие с международными договоренностями. По такому пути уже идут страны европейского сообщества. В этом смысле работа Международной торговой палаты, а также других подобных комиссий и комитетов, разработавших и разрабатывающих документы, носящие пока факультативный характер, представляется неопределенной. И сфера внешней торговли благодаря работе этих комитетов и комиссий является, на наш взгляд, одной из наиболее прогрессивно развитых.

В Республике Беларусь произошли глубокие изменения в правовом регулировании внешнеэкономической деятельности. Предоставление прав внешнеэкономической деятельности промышленным предприятиям, развитие торговых отношений с организациями и фирмами других стран, создание совместных предприятий — все это открывает новые перспективы для активного взаимодействия и дальнейшего развития международного сотрудничества на уровне предприятий. В ходе экономической реформы и наши предприятия за рубежом, и иностранные фирмы в Республике Беларусь получили более широкие возможности для осуществления инвестиционной и коммерческой деятельности, использования различных форм совместного предпринимательства.

Анализ нормативной базы позволяет сделать следующий вывод: отсутствие единой нормативной базы, которой мог бы пользоваться объект, осуществляющий внешнеторговую деятельность, правовая неграмотность и скудность информации, которой бы мог пользоваться предприниматель для разрешения вопросов, возникающих в связи с заключением, исполнением внешнеторгового контракта и являются наиболее важной проблемой, которую призван решать законодатель.

Чтобы не допустить серьезных ошибок при составлении внешнеторговых контрактов, хотелось бы порекомендовать современному предпринимателю обращаться за помощью в разрешении возникающих вопросов к специалистам, основной специализацией которых является внешнеторговая деятельность.

Н.В. Кудрявцев
Белорусско-Российский университет (Могилев)

ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Под гражданско-правовой ответственностью в цивилистической науке понимается одна из форм государственного принуждения, состоя-