

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный
аграрный университет имени И. Т. Трубилина»

Т. В. Глинщикова

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Учебное пособие

Краснодар
КубГАУ
2020

УДК 341.9 (075.8)

ББК 67.93

Г54

Р е ц е н з е н т ы :

Т. В. Новикова – заведующий кафедрой международного права Северо-Кавказского филиала Российского государственного университета правосудия, канд. юр. наук, доцент;

Л. И. Попова – доцент кафедры гражданского права Кубанского государственного аграрного университета,
канд. юр. наук

Глинщикова Т. В.

Г54 Актуальные проблемы правового регулирования внешнеторговой деятельности : учеб. пособие / Т. В. Глинщикова. – Краснодар : КубГАУ, 2020. – 89 с.

ISBN 978-5-907346-69-7

В учебном пособии рассмотрены концептуальные вопросы правового регулирования внешнеторговой деятельности, обозначены тенденции развития международного и национального законодательства на современном этапе.

Предназначено для обучающихся по направлению подготовки 40.04.01 «Юриспруденция», направленность «Гражданское право, семейное право, международное частное право».

© Глинщикова Т. В., 2020
© ФГБОУ ВО «Кубанский
государственный аграрный
университет имени
И. Т. Грубилина, 2020

ISBN 978-5-907346-69-7

ВВЕДЕНИЕ

Важность изучения правового регулирования внешнеторговой деятельности обусловлена интегрированием Российской Федерации в международное экономическое сотрудничество, характеризующимся постоянным увеличением числа отношений, осложненных иностранным элементом.

Учебное пособие преследует цель формирования у обучающихся систематизированных научных знаний современного состояния права международной торговли, развития навыков и умений применения полученных знаний при составлении контрактной документации и разрешении споров, возникающих из международных торговых контрактов.

Материалы учебного пособия направлены на формирование способности квалифицированно применять на практике положения международных договоров, а также национальных нормативных правовых актов, регламентирующих трансграничные торговые операций и квалифицированно толковать положения международных договоров, а также национальных нормативных правовых актов, регулирующих трансграничные торговые операции, что позволит принимать участие в проведении юридической экспертизы проектов нормативных правовых актов, в том числе с целью выявления в них положений, способствующих созданию условий для проявления коррупции, составлять квалифицированные юридические заключения и осуществлять консультации в сфере международных торговых отношений.

Учебное пособие подготовлено на основе анализа международных актов, а также законодательства РФ с внесенными

в него последними изменениями. Теоретический материал проиллюстрирован материалами из практики российских государственных судов по применению норм международного частного права, приведены примеры решения споров международными коммерческими арбитражами. Структура и содержание учебного пособия обусловлены актуальностью теоретических и практических проблем, связанных с определением применимого права в сфере международной торговли, а также учебно-методическими целями.

ПРИНЯТЫЕ СОКРАЩЕНИЯ

АПК РФ – Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации

ГК РФ – Гражданский кодекс Российской Федерации

ГПК РФ – Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации

МКАС при ТПП РФ – Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате Российской Федерации

СЗ РФ – Собрание законодательства Российской Федерации

УНИДРУА – Международный институт по унификации частного права (Рим, Италия)

ЮНСИТРАЛ – Комиссия ООН по праву международной торговли

Венская конвенция 1980 г. – Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.

ЕС – Европейский союз

Регламент «Рим I» – Регламент (ЕС) № 593/2008 Европейского парламента и Совета от 17 июня 2008 г. о праве, подлежащем применению к договорным обязательствам

СНГ – Содружество Независимых Государств

ООН – Организация Объединенных Наций

1 ПОНЯТИЕ И ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1 Понятие и принципы международных экономических отношений

Термин «международные экономические отношения» – широкое понятие, которое включает в себя, с одной стороны, межгосударственные экономические отношения, а с другой – международные экономические отношения невластного характера. Как следствие регулирование международных экономических отношений осуществляется путем взаимодействия норм различной системной принадлежности – международного и национального права. Важное место в системе занимают нормы негосударственного регулирования (*lex mercatoria*). Таким образом, система правового регулирования международных экономических отношений состоит из публично-правовых и частноправовых источников. Л. Н. Галенская справедливо указывает на процесс сближения международного публичного и частного права, международного и внутригосударственного права в регулировании международных экономических отношений.¹

В то же время, универсальные международные договоры, которые были бы направлены на регулирование комплекса международных экономических отношений, в настоящее время отсутствуют. Л. П. Ануфриева справедливо указывала на отсутствие перспективы в принятии единого универсального акта, регламентирующего международные

¹ Галенская Л. Н. Тенденции развития правового регулирования международных отношений в XXI в. // Международные отношения и право: взгляд в XXI в. СПб., 2009. С. 42.

экономические отношения.¹ Основными источниками в этой сфере отношений в настоящее время остаются международные обычаи и общие принципы права, часть из которых нашли отражение в Хартии экономических прав и обязанностей государств, принятой Генеральной Ассамблеей ООН в 1974 г.

Одним из основных правовых принципов, закрепленных в этом документе является принцип устранения несправедливостей, возникших в результате применения силы, которые лишают какую-либо нацию естественных средств, необходимых для ее нормального развития.² Принцип предполагает возмещение ущерба, который причинен национальной экономике государства в результате применения силы в различных сферах: военной, экономической, политической. В качестве причинителя вреда могут выступать другие государства, транснациональные корпорации, международные организации. Вопросы ответственности государств могут быть урегулированы в межгосударственных договорах, стать предметом разбирательства в Международном суде ООН, при условии признания юрисдикции этого суда государствами.

Транснациональные корпорации нередко вмешиваются в экономику государств, на территории которых расположены их дочерние подразделения, диктуют условия конкурентам и другим государствам, определяют ценовую политику. Споры с участием транснациональных корпораций подсудны

¹ Ануфриева Л. П. Значительный вклад в развитие основ научных знаний в области международного экономического права (рецензия на книгу А. А. Ковалева «Международное экономическое право и правовое регулирование международной экономической деятельности» М., 2007) // Московский журнал международного права. 2008. № 3 (71). С. 296.

² Хартия экономических прав и обязанностей государств, принятая Генеральной Ассамблеей ООН в 1974 г. [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/>.

национальным судам, поскольку они являются невластными субъектами и, как следствие, могут выступать стороной в национальном судебном разбирательстве. Таким образом, вопросы ответственности транснациональных корпораций рассматриваются в рамках международного частного права. Продолжает оставаться проблематичным вопрос, касающийся ответственности межгосударственных организаций. В настоящее время отсутствие международных договоров, устанавливающих ответственность межгосударственных организаций, приводит к неопределенности в вопросах взыскания компенсации.

Принцип взаимной и справедливой выгоды предполагает, что международные экономические отношения должны строиться на взаимовыгодной основе. С целью устранения фактического неравенства развивающихся и развитых государств

в сфере международных экономических отношений развивающимся государствам предоставляется преференциальный режим. Этот принцип реализуется и в контрактной сфере. Так, Принципы УНИДРУА устанавливают, что контракт недействителен, если он в целом или его отдельное условие предоставляет несправедливую выгоду или чрезмерное преимущество другой стороне.¹ Однако это положение может препятствовать проявлению разумной экономической предусмотрительности стороной, являющейся коммерсантом.

Хартия экономических прав и обязанностей государств разрабатывалась и принималась как рекомендательный документ. С течением времени ряд принципов приобрели нормативный характер в виде международных обычаев. Принцип, предполагающий содействие международной

¹ Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) // Закон. 2000. № 5.

социальной справедливости, так и не получил четкого нормативного выражения. В документ он был включен в связи с борьбой развивающихся государств за установление нового международного экономического порядка и предоставления им преференциального режима в экономической сфере.

Принцип международного сотрудничества в целях развития исходит из коллективного права народов на развитие. Сущность концепции устойчивого развития заключается

в том, что экономический рост должен иметь экологическую составляющую. Устойчивое развитие внедряется во все сферы экономики, при этом предполагается рациональное использование природных ресурсов, экологических и энергосберегающих технологий при создании новых производств. Принцип свободного доступа к морю получил нормативное закрепление в Конвенции ООН по морскому праву 1982 г. Эта конвенция устанавливает, что государства, не имеющие выхода к морю, имеют право на доступ к морю.¹ Свободный доступ к морю предполагает свободу транзита всеми транспортными средствами через территорию всех государств для перевозки внешнеторговых грузов с тем, чтобы доставить их в порты.

В 1974 г. Генеральной Ассамблеей ООН принимается Декларация об установлении нового международного экономического порядка.² Инициатором ее принятия стали развивающиеся государства. В Декларации отмечается, что международные экономические отношения строятся на основе суверенного равенства, самоопределения народов,

¹ Конвенция ООН по морскому праву от 10.12.1982 г. [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/document/>.

² Декларация ООН об установлении нового международного экономического порядка от 01.05.1974 г. [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/document/>.

невмешательства во внутренние дела, широкого сотрудничества государств с учетом интересов развивающихся стран. Сформулировано право государств на национализацию и контроль за деятельностью транснациональных компаний. Развивающиеся государства вправе избирать любую экономическую и социальную систему без вмешательства извне. Внешняя торговля должна быть выгодной для развивающихся государств, они вправе получать доступ к инвестиционным ресурсам и достижениям науки и техники.

1.2 Понятие и принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности

Федеральный закон РФ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 закрепляет понятие внешнеторговой деятельности, определяя ее как деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью.¹ Под «внешним» характером осуществляемых операций понимается наличие иностранного элемента в соответствующих правоотношениях. Под такое определение подпадают практически все договорные отношения, осложненные иностранным элементом.

К основным принципам государственного регулирования внешнеторговой деятельности ФЗ № относит следующие:

1) защита государством прав и законных интересов участников внешнеторговой деятельности, а также прав и законных интересов российских производителей и потребителей товаров и услуг;

¹ Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности : федер. закон от 08. 12.2003 // СЗ РФ. 2003. № 50. Ст. 4850.

2) равенство и недискриминация участников внешнеторговой деятельности, если иное не предусмотрено федеральным законом;

3) взаимность в отношении другого государства (группы государств);

5) обеспечение выполнения обязательств Российской Федерации по международным договорам Российской Федерации и осуществление возникающих из этих договоров прав Российской Федерации;

6) выбор мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности, являющихся не более обременительными для участников внешнеторговой деятельности, чем необходимо для обеспечения эффективного достижения целей, для осуществления которых предполагается применить меры государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

7) гласность в разработке, принятии и применении мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

8) обоснованность и объективность применения мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

9) исключение неоправданного вмешательства государства или его органов во внешнеторговую деятельность и нанесения ущерба участникам внешнеторговой деятельности и экономике Российской Федерации;

10) обеспечение обороны страны и безопасности государства;

11) обеспечение права на обжалование в судебном или ином установленном законом порядке незаконных действий (бездействия) государственных органов и их должностных лиц, а также права на оспаривание нормативных правовых актов Российской Федерации, ущемляющих право участника

внешнеторговой деятельности на осуществление
внешнеторговой деятельности;

12) единство системы государственного регулирования
внешнеторговой деятельности;

13) единство применения методов государственного
регулирования внешнеторговой деятельности на всей
территории Российской Федерации.¹

Торговые представительства РФ, функционирующие в
соответствии с международными договорами РФ,
представляют интересы Российской Федерации за рубежом по
вопросам внешнеторговой деятельности. В их отсутствие эту
функцию осуществляют дипломатические представительства
и консульские учреждения РФ. Формирование системы
внешнеторговой информации способствует повышению
эффективности внешнеторговой деятельности.

Государственное регулирование внешнеторговой
деятельности в сфере агропромышленного производства
включает в себя, в первую очередь, систему мер
экономического характера. Экспорт и импорт
сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия
должны осуществляться с учетом необходимости защиты
интересов отечественных товаропроизводителей и
обеспечения продовольственной безопасности РФ. Таким
образом, основополагающими принципами государственного
регулирования агропромышленного производства,
получившие отражение в российском законодательстве,
являются защита интересов отечественных

¹ Об основах государственного регулирования внешнеторговой
деятельности : федер. закон от 08. 12.2003 // СЗ РФ. 2003. № 50. Ст. 4850.

товаропроизводителей в сфере внешней торговли и обеспечение продовольственной безопасности России.¹

Указанные принципы в своей совокупности являются основой международного торгового права, обеспечивая благоприятные условия для всех участников внешнеторговой деятельности: российских экспортеров, импортеров, производителей и потребителей товаров и услуг.

1.3 Организационные формы и особые режимы осуществления внешнеторговой деятельности в Российской Федерации

В сфере международной торговли выделяют основные и вспомогательные внешнеторговые операции. К числу основных внешнеторговых операций относят экспорт, импорт, реэкспорт и реимпорт. Вспомогательные операции связаны с кредитно–расчетной, рекламной, страховой, таможенной, валютной, транспортной деятельностью. В соответствии со ст. 2 Федерального закона от 08.12.2003 № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» под экспортом товара понимается «вывоз товара из Российской Федерации без обязательства об обратном ввозе».² Фактически, внешнеторговая сделка по продаже иностранному контрагенту товара сопровождается его вывозом за пределы страны. В практике осуществления внешнеторговых операций сложился механизм, который

¹ О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 г.г.: Постановление Правительства № 717 от 14.07.2012 [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/document/>.

² Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности : федер. закон от 08. 12.2003 // СЗ РФ. 2003. № 50. Ст. 4850.

получил название невидимый экспорт. К нему относятся сопутствующие сделки по предоставлению различных услуг, оказываемых морскими, автомобильными, воздушными перевозчиками по перемещению иностранных грузов и пассажиров; осуществление страховых и кредитных операций; аренда машин и оборудования.

В свою очередь ввоз товара в Российскую Федерацию без обязательства об обратном вывозе является импортом (ст. 2 Федерального закона от № 164-ФЗ). В качестве реэкспорта выступает продажа, сопряженная с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергшегося переработке товара. При определенных обстоятельствах в качестве реэкспорта рассматривается приобретение и последующая продажа товара за границу без завоза в страну покупателя. При этом транзит товаров не принято относить к реэкспорту. Под реимпортом понимается приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося переработке или не реализованного посредниками товара. Реимпортом является и возврат товара, поставленного за границу, вследствие отказа от него покупателя ввиду его низкого качества или по другим причинам.

С учетом требований статей 41, 42 Федерального закона от 08.12.2003 № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» особыми режимами осуществления внешнеторговой деятельности выступают приграничная торговля и особые экономические зоны.

Приграничная торговля осуществляется на основе международного договора Российской Федерации со смежным государством или группой таких государств. Подобное соглашение предусматривает особый благоприятный режим внешнеторговой деятельности,

осуществляемой исключительно для удовлетворения местных потребностей в товарах и услугах, произведенных в пределах соответствующих приграничных территорий.

Внешнеторговые сделки в рамках приграничной торговли заключаются между российскими лицами, постоянно находящимися или проживающими на приграничной территории Российской Федерации, и иностранными лицами, находящимися в аналогичных условиях на соответствующей приграничной территории, поименованной международным соглашением Российской Федерации и сопредельного государства. Приграничная торговля направлена исключительно на удовлетворение местных нужд в товарах и услугах, произведенных в пределах соответствующих приграничных территорий и предназначенных для потребления в пределах соответствующих приграничных территорий.

Порядок осуществления приграничной торговли и соответствующие приграничные территории, на которых устанавливаются особые режимы осуществления внешнеторговой деятельности, определяются Правительством РФ в соответствии с международными договорами Российской Федерации с сопредельными иностранными государствами и федеральными законами.

Особый режим осуществления внешнеторговой деятельности установлен на территории особых экономических зон. Правовое регулирование особых экономических зон в Российской Федерации осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации». В соответствии со ст. 2 Закона № 116-ФЗ особая экономическая зона представляет собой определяемую Правительством РФ часть территории РФ, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может

применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны.¹ Особые экономические зоны могут формироваться для развития обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей экономики, развития туризма, санаторно-курортной сферы, портовой и транспортной инфраструктур, разработки технологий и коммерциализации их результатов, производства новых видов продукции.

Примером особой экономической зоны промышленно-производственного типа с особым юридическим статусом и льготными экономическими условиями для национальных и иностранных предпринимателей является «Титановая долина»², созданная в Свердловской области. Приоритетными отраслевыми направлениями «Титановой долины» являются аэрокосмическая отрасль, производство изделий из титана, производство средств производства, производство компонентов, строительных материалов.

Действующее отечественное законодательство предусматривает создание особых экономических зон следующих типов: промышленно-производственные особые экономические зоны; технико-внедренческие особые экономические зоны; туристско-рекреационные особые экономические зоны; портовые особые экономические зоны.

Управление в особой экономической зоне осуществляет управляющая компания, в качестве которой выступает открытое акционерное общество, созданное в целях реализации соглашений о создании особой экономической зоны, и акции которой принадлежат Российской Федерации, или хозяйственное общество, которое создано с участием

¹ Об особых экономических зонах в Российской Федерации: федер. закон от 22.07.2005 № 116-ФЗ // СЗ РФ. 2005. № 30 (ч. 2). Ст. 3127.

² О создании на территории муниципального образования Верхнесалдинский городской округ Свердловской области особой экономической зоны промышленно-производственного типа: Постановление Правительства от 16.12.2010 № 1032 // СЗ РФ. 2010. № 52 (ч. 1). Ст. 7094.

такого открытого акционерного общества в указанных целях, либо иное хозяйственное общество, которое заключило с уполномоченным Правительством РФ федеральным органом исполнительной власти соглашение об управлении особой экономической зоной.

Особый интерес представляет понятие «кластер» – совокупность особых экономических зон одного типа или нескольких типов, которая определяется Правительством Российской Федерации, и управление которой осуществляется одной управляющей компанией. Таким образом, в целях получения синергетического эффекта от развития различных отраслей хозяйствования в рамках особой экономической зоны, такие зоны одного или нескольких типов могут быть объединены решением Правительства Российской Федерации в кластер. Например, туристический кластер, сформированный на территории Северо-Кавказского федерального округа, Краснодарского края и Республики Адыгея, именуемый «Курорты северного Кавказа».¹

Выделение территорий особых экономических зон объясняется действием на них особого режима осуществления предпринимательской деятельности, который заключается в предоставлении российским предпринимателям различных льгот и преференций.

В качестве резидента особой экономической зоны может выступать коммерческая организация, зарегистрированная в соответствии с законодательством РФ на территории муниципального образования, в границах которого расположена особая экономическая зона, и заключившая с органами управления особых экономических зон соглашение о ведении предпринимательской деятельности.

¹ О создании туристического кластера в Северо-Кавказском федеральном округе: Постановление Правительства РФ от 14.10.2010 № 833 // СЗ РФ. 2010. № 42. Ст. 5401.

Необходимо отметить, что используемый механизм заключения соглашений с резидентами и их выбор стали более прозрачными, что представляет интерес для особых экономических зон туристско-рекреационного типа, где фактор местоположения и согласование концепции проекта являются наиболее существенными. Принцип невмешательства государства в непосредственную реализацию проектов на территории особых экономических зон создает условия для эффективного ведения бизнеса и помогает контролировать соблюдение установленных правил.

Международные соглашения универсального характера в данной сфере отношений отсутствуют. В качестве регионального международного договора было разработано Соглашение по вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на таможенной территории Таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны от 18.06.2010, в соответствии с которым особой экономической зоной выступает определенная часть территории государства – члена Таможенного союза в пределах, установленных законодательством государства – члена Таможенного союза, на которой действует особый (специальный правовой) режим осуществления предпринимательской и иной деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны.¹

1.4 Источники правового регулирования внешнеторговой деятельности в Российской Федерации

¹ Соглашение по вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на таможенной территории Таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны от 18.06.2010 [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/document/>.

Правовое регулирование в сфере международной торговли строится на основе принципов и норм, которые закреплены в двусторонних, региональных, многосторонних договорах, внутреннем законодательстве, международно-правовых обычаях. В. М. Шумилов в международный правопорядок в области торговли включает нормы, закрепляющие сам правопорядок и процесс реализации норм международного торгового права, а также межправительственные, межгосударственные организации, которые обладают определенной правоспособностью в вопросах торговли.¹

Наиболее детально вопросы внешней торговли урегулированы в договорах о торгово-экономическом сотрудничестве, которые являются основой для торгово-экономических отношений государств и частных субъектов внешнеторговой деятельности. В числе таких торговых договоров можно назвать Договор о партнерских отношениях между Российской Федерацией и Республикой Чили от 13 ноября 2010 г.², Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Туркменистана о торгово-экономическом сотрудничестве от 30 августа 2008 г.³

В международных торговых договорах определены субъекты, уполномоченные осуществлять внешнеторговую деятельность, указаны направления и отрасли сотрудничества. Как правило, в договорах закреплён правовой режим участников внешнеторговой деятельности в виде

¹ Шумилов В. М. Право Всемирной торговой организации (ВТО). М., 2014. С. 22.

² Договор о партнерских отношениях между Российской Федерацией и Республикой Чили // Бюллетень международных договоров. 2013. № 9. С. 116–118.

³ Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Туркменистана о Межправительственной российско-туркменской комиссии по экономическому сотрудничеству от 10 июля 2007 // Бюллетень международных договоров. 2012. № 4. С. 24.

национального режима либо режима наибольшего благоприятствования. Сущность национального режима заключается в том, что права и обязанности иностранных лиц в сфере внешнеторговой деятельности аналогичны правам и обязанностям отечественных граждан и юридических лиц. Режим наибольшего благоприятствования означает, что иностранным лицам предоставляется такой же круг прав и обязанностей, что и гражданам и юридическим лицам третьего государства, рассматриваемого как наиболее благоприятствуемая нация. Наибольшее благоприятствование, как правило, применяется в узкоспециальных сферах: таможенные платежи, расчеты по внешнеторговым сделкам, налоговые льготы при экспорте товара.

Нередко торговые соглашения предусматривают меры по контролю за их соблюдением, например, создание совместных комиссий, консультаций и других механизмов. Такие договоры могут предусматривать учреждение торгпредств или торговых отделов в составе посольств, а также способы рассмотрения споров. Международные торговые договоры обычно являются рамочными. Периодически на основе таких договоров разрабатываются соглашения о товарообороте, которые являются срочными (принимаются на определенный срок, как правило, от 2 до 5 лет). В соглашениях такого рода могут содержаться списки товаров, где определяются основные виды и количество товаров, намечаемых для поставки на несколько лет, и устанавливается порядок принятия межправительственных протоколов о взаимных поставках товаров. В протоколах государства назначают ответственного исполнителя – министерство или государственные предприятия, уполномоченные на заключение контрактов. В соглашениях могут содержаться положения, касающиеся

совершения сделок на поставки товара вне протоколов, указывая направления дальнейшего развития торговых отношений.

Многосторонним торговым договором является Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) от 30 октября 1947 г. Указанное соглашение было заключено в рамках Всемирной торговой организации (ВТО). Однако часть товаров была исключена из правил многосторонней торговли ВТО. В частности, из-за своей специфичности в сферу регулирования ВТО не входит торговля сырьевыми ресурсами. Сырьевым товаром может быть любой продукт сельского, лесного или рыбного хозяйства, либо минеральный продукт, имеющий природную форму либо минимально переработанный для продажи на международном рынке. С учетом таких особенностей, к числу сырьевых товаров можно отнести зерно, сахар, каучук, кофе, какао. Цены на сырьевые товары повышаются гораздо медленнее, чем цены на промышленные товары, в отсутствие роста добавленной стоимости. В итоге ухудшаются условия торговли для стран-экспортеров сырьевых товаров, которые вынуждены продавать их в большем объеме, не соразмерном количеству и ценам закупленных промышленных товаров.

С целью изменения ситуации государства заключали соглашения, с участием стран импортеров и экспортеров по каждому виду сырьевых товаров. Такие соглашения направлены на совместное экономическое регулирование в данной сфере, беспрепятственный доступ на мировой торговый рынок и справедливую цену сырьевого товара. Цель международных товарных соглашений – стабилизация мировых товарных рынков путем обеспечения равновесия между спросом и предложением. В соответствии с международными товарными соглашениями, для каждой страны-экспортера устанавливалась конкретная квота, которую экспортер не мог превышать, а также санкции за

поставку товара в большем количестве. Международные товарные соглашения предусматривали систему консультаций и процедуру разрешения споров. Все международные товарные соглашения предусматривают создание специальных межгосударственных органов, которые осуществляют контроль за уровнем цен, определяют санкции за превышение цен и объемов поставок. В 1973 г. была учреждена Международная организация по какао. Российская Федерация присоединилась к Международному соглашению по какао, принятому в рамках этой международной организации в Женеве 2 марта 2001 г., в качестве государства-импортера. В 1963 г. на основе международного соглашения создается Международная организация по кофе. Цель ее учреждения предоставить преференции развивающимся странам в виде возмещения затраты на производство кофе.

В сфере многостороннего регулирования мировой торговли вопросы публичного права переходят в область внешнеторговых отношений между физическими и юридическими лицами различных государств. В частности, в 1980 г. в Вене на международной конференции ЮНСИТРАЛ была принята Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Венская конвенция создала правовую основу для заключения и исполнения договоров международной купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах. Число ее участников неуклонно растет. В то же время этот международный договор оказывает влияние и на устранение правовых барьеров в международной торговле, способствуя ликвидации дискриминационных отношений в международной торговле.

Внешнеторговые отношения подлежат регламентации и международными торговыми обычаями и обыкновениями.

Расчеты по аккредитиву, инкассо, банковскому переводу осуществляются на основе международных обычаев.

Контрольные вопросы

1. Укажите источники в системе правового регулирования международных экономических отношений.

2. Охарактеризуйте роль и значение принципа взаимной и справедливой выгоды в сфере международных торговых отношений.

3. Определите место международного договора в системе международного торгового права.

4. Назовите основные принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности.

5. Какова роль концепции устойчивого развития в формировании принципа международного сотрудничества в целях развития?

6. Какова цель государственного регулирования внешнеторговой деятельности в сфере агропромышленного комплекса?

2 ПОНЯТИЕ И ОСНОВЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК

2.1 Понятие, основные и факультативные признаки внешнеторговых сделок

Современное российское законодательство не содержит легального определения внешнеторговой сделки. Кроме того, отсутствуют нормы, закрепляющие признаки и систему внешнеторговых сделок. Федеральный закон РФ от 08.12.2003 «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» закрепляет дефиницию «внешнеторговая деятельность», однако понятие внешнеторговой сделки не раскрывает. В смысле указанного закона внешнеторговой сделкой выступает сделка, заключаемая между российскими и иностранными лицами по поводу осуществления внешнеторговой деятельности товарами, услугами, работами и интеллектуальной собственностью. Под «внешним» характером осуществляемых операций понимается наличие иностранного элемента в соответствующем правоотношении. Под такое определение подпадают практически все договорные отношения, осложненные иностранным элементом.

В международных актах термин «внешнеторговая сделка» не используется. Так, Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) содержат понятие «международный коммерческий договор».¹ Регламент № 593/2008 Европейского Парламента и Совета от 17 июня 2008 г. «О праве, подлежащем применению к

¹ Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) // Закон. 2000. № 5. С. 5.

договорным обязательствам («Рим I»)) использует словосочетание «договорные обязательства в гражданской и торговой сфере, содержащие конфликт законов».¹

Дискуссионность понятия «внешнеторговая сделка» имеет место в теории современного международного частного права. Отсутствует единообразие и в отношении правовых терминов, используемых в доктрине для обозначения этого понятия. Бесспорно, законодательное закрепление понятия «внешнеторговая сделка» имеет практическое значение, поскольку непосредственно связано с применимым правом. Внутригосударственная сделка регулируется национальным правом соответствующего государства. Если сделка международная (внешнеторговая), то, очевидно, она находится в сфере действия частного права нескольких государств, одно из которых в итоге должно быть применено.

Некоторые авторы справедливо полагают, что термин «внешнеторговая сделка» представляется неудачным с точки зрения гражданского права. С учетом международной практики, а также с целью конкретизации складывающихся правоотношений, предлагается ввести в оборот термин «международный коммерческий договор». Использование такого понятия позволяет учесть два основных критерия его выделения,

а также сузить обязательственные правоотношения только до договорных, исключив, таким образом, путаницу в

¹ Регламент (ЕС) № 593/2008 Европейского парламента и Совета от 17 июня 2008 г. о праве, подлежащем применению к договорным обязательствам / перевод с французского с учетом англоязычной и немецкоязычной редакций документа; пер. и предис. А. О. Четверикова // URL: <http://eulaw.edu.ru/documents/legislation/collision/dogovornoe.htm> (дата обращения - 25 октября 2015 г.).

использовании понятий «делка» и «договор».¹ Очевидно, такой подход позволит выявить сущность возникающих отношений (международный характер), четко разграничить сделки коммерческого и потребительского характера, определиться с соотношением между терминами «делка» и «договор».

В качестве одного из основных признаков внешнеторговой (внешнеэкономической) сделки в научной литературе называлась ее связь с предпринимательской деятельностью.² Как правило, цель такой сделки направлена на извлечение прибыли. Второй признак внешнеторговой сделки связан с проблемой терминологического разграничения внутреннего частноправового договора и частноправового договора, осложненного иностранным элементом, который отражает ее международность. Например, одной из сторон внешнеторговой сделки выступает иностранное юридическое лицо, либо стороны исполняют значительную часть своих обязательств за рубежом. Однако в том случае, если переговоры о заключении сделки проводились за рубежом от имени представителей двух российских юридических лиц, сделка считается внешнеторговой не будет.

Поэтому в качестве обязательного признака внешнеторговой сделки в российской правовой доктрине выделяют ее международный характер, связывая его с экспортно-импортными операциями, местонахождением коммерческих предприятий сторон в разных государствах, различной

¹ Симатова Е. Л. Использование термина «внешнеэкономическая сделка» в гражданском законодательстве РФ // «Lex russica». 2014. № 11. С. 29.

² Канашевский В. А. Внешнеэкономические сделки: материально-правовое и коллизионное регулирование. М., 2008. С.19.

государственной принадлежностью сторон. Под коммерческим предприятием следует понимать место, осуществления коммерческой деятельности стороны сделки. Такое представление характерного признака внешнеторговой сделки сложилось под влиянием положений Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. В числе факультативных признаков внешнеторговой сделки следует назвать: пересечение товаром государственной границы (экспорт-импорт товаров); расчеты в иностранной валюте; рассмотрение споров в международном коммерческом арбитраже.

2.2 Особенности правового регулирования внешнеторговых сделок

Основными способами, направленными на определение применимого права в сфере внешнеторговых отношений, являются коллизионный и материально-правовой. Несмотря на их кардинальное отличие, реализация этих способов представляет собой взаимосвязанный механизм. При регламентации международных торговых отношений наблюдается взаимодействие норм различной системной принадлежности – международного и национального права. Несмотря на тот факт, что коллизионный способ правового регулирования трансграничных отношений преобладает над материальным, правоприменительный орган с целью определения компетентного правопорядка, с большей вероятностью, обратится к материально-правовому способу. Материально-правовой способ регулирования внешнеторговых отношений заключается в применении унифицированных норм международных договоров. В научной юридической литературе неоднократно

обращалось внимание на роль международного договора как источника международного частного права.¹

Базовым международным договором в сфере международной торговли является Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., несмотря

на то, что была создана с целью регламентации исключительно договора международной купли-продажи товаров. Венская конвенция вступила в силу в целом в 1988 г., для СССР с 1 сентября 1991 г. Россия сохранила членство в ООН и несет ответственность по обязательствам СССР. Венская Конвенция является универсальным документом, в котором учтены интересы континентальной и англо-американской правовых систем. Благодаря этому, Венская Конвенция актуальна и в настоящее время. В ней участвует более 90 государств. Конвенция регулирует порядок заключения договора международной купли-продажи, содержание прав и обязанностей продавца и покупателя, вопросы ответственности сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязанностей по договору, содержит положение о переходе риска с продавца на покупателя.

Следующий способ правового регулирования внешнеторговых сделок заключается в применении коллизионных норм. Они могут содержаться как в международных договорах, так и во внутреннем законодательстве государств. Приоритетное значение будут иметь унифицированные коллизионные нормы международных договоров. К числу международных актов, содержащих унифицированные

¹ Минаков А. И. Международный договор как источник международного частного права (вопросы теории) // СЕМП. 1986. С. 229.

коллизийные нормы в сфере международной торговли, следует отнести Гаагскую конвенцию 1955 г. о праве, применимом к международной купле-продаже движимых материальных вещей¹, Гаагскую конвенцию 1986 г. о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров и другие.²

Специальные правила, касающиеся выбора применимого права к международным коммерческим контрактам, содержатся в Регламенте (ЕС) № 593/2008 Европейского парламента и Совета от 17 июня 2008 г. «О праве, применимом к договорным обязательствам» («Рим I»): при отсутствии соглашения сторон, применяется право стороны, осуществляющей исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора. Определение права на основе тесной связи приобрело второстепенное значение.

В российском законодательстве основной блок коллизийных норм содержится в разделе VI части III ГК РФ, который адресован, в первую очередь, государственным судам. Международный коммерческий арбитраж определяет применимое право, как правило, на основании тесной связи права

с договором. Такой алгоритм действий третейского суда (арбитража) предопределен нормами Закона о международном коммерческом арбитраже 1993 г., в соответствии с которым арбитраж применяет те коллизийные нормы или принципы, которые сочтет применимыми.³ В

¹ Гаагская конвенция 1955 г. о праве, применимом к международной купле-продаже движимых материальных вещей [Электронный ресурс] // <http://docs.cntd.ru/document/901751453>.

² Гаагская конвенция 1986 г. о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров [Электронный ресурс] // <http://docs.cntd.ru/document/901751453>.

³ О международном коммерческом арбитраже : федер. закон от 07.07.1993 № 5338-1 с изм. и доп. от 25.12.2018 // Ведомости СНД и ВС РФ. 1993. № 32. Ст. 1240.

сфере внешнеторговых отношений суды нередко обращаются к коллизионным нормам с целью определения применимого права, по причине того, что стороны договора далеко не всегда приходят к соглашению по вопросу применимого права. Как демонстрирует практика заключения внешнеторговых сделок, разработать идеальный договор с точки зрения его содержания, не представляется возможным. Концентрируясь на достижении своих целей в рамках конкретного контракта, стороны, как правило, упускают из виду вопрос о том, в каком положении они окажутся в случае изменившихся обстоятельств или при наступлении каких-либо непредвиденных ситуаций.

Избежать применения национальных правовых систем можно посредством использования общепринятых принципов международного торгового права. По мнению международного торгового сообщества, Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА (Принципы УНИДРУА) являются основным документом в этой сфере отношений. Принципы УНИДРУА содержат эффективные решения по большинству вопросов договорного права и применяются в случае ссылки сторон на *lex mercatoria*.

Таким образом, государственные суды при определении применимого права к внешнеторговым отношениям принимают во внимание различные способы правового регулирования, предусмотренные законодательством. Международный коммерческий арбитраж не связан необходимостью применения национальных коллизионных норм, в отличие от государственных судов. При разрешении спора арбитры могут использовать различные источники *lex mercatoria*. Такой вывод основан на анализе положений Типового закона ЮНСИТРАЛ «О международном торговом

арбитраже».¹ Алгоритм определения применимого права сводится к сочетанию коллизионного и материально-правового способов регулирования частноправовых отношений в сфере международной торговли. Стратегия выбора способа регулирования внешнеторгового отношения и юридические основы такого выбора зависят от особенностей конкретной ситуации.

2.3 Требования к форме и порядок заключения внешнеторговых сделок

Внешнеторговый контракт считается заключенным в том случае, если сторонами соблюдена его форма и достигнуто соглашение по всем его существенным условиям. Вопросы заключения внешнеторгового контракта связаны с поведением сторон на преддоговорной стадии. Акты, разрабатываемые международными организациями и содержащие положения о формализации преддоговорных отношений, свидетельствуют о том, что участие в коммерческом обороте требует соблюдения обязательств, принятых на себя договаривающимися сторонами.² В проект внешнеторгового контракта стороны могут включить различные оговорки: оговорку о применимом праве, валютные оговорки и иные формы страхования валютных рисков, форс-мажорную оговорку, арбитражную оговорку, медиативную оговорку или многоуровневую оговорку о последовательном проведении

¹ Типовой закон ЮНСИТРАЛ «О международном торговом арбитраже» 1985 г. [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/document/>.

² Принципы ведения коммерческих переговоров, утвержденные Международной торговой палатой (Регламент 2014 г.) (Публикация ICC 865-0-RUS) [Электронный ресурс] // URL: <http://www.iccwbo.org/Products-and-Services/Arbitration-and-ADR/Mediation/Rules/ICC-Mediation-Rules-and-Guidance-Notes-in-several-languages/>.

процедур медиации и арбитража по Примирительному регламенту МТП 2014 г.¹

В практике международной торговли способами заключения договора являются: заключение договора между «присутствующими» и между «отсутствующими» сторонами. В первом случае сторонами контракта составляется и подписывается один документ, во втором случае – одна сторона направляет оферту, другая – акцепт, который служит ответом на адресованную ему оферту. В последнем случае последовательность стадий заключения договора имеет юридическое значение. Заключение договора между «отсутствующими» сторонами стало возможным с появлением таких средств передачи информации, как сообщения по телефону, телефаксу, а впоследствии, и Интернету.

Необходимо отметить, что Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., следуя требованиям международного торгового оборота, предусмотрела возможность заключения контракта международной купли-продажи товаров в любой форме, как письменной,

так и устной. Любые средства, включая свидетельские показания, могут являться фактом подтверждения заключения договора. Письменная форма внешнеторгового контракта во многих странах не является обязательной. Требование об обязательной форме внешнеэкономической (внешнеторговой) сделки в настоящее время в российском законодательстве

не содержится. В случае применения к правам и обязанностям сторон, вытекающим из внешнеторгового контракта,

¹ Гайдаенко Н. И. Новый Примирительный регламент Международной торговой палаты: в ожидании спроса на медиацию [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/document/>.

российского права, в отношении формы контракта действуют общие правила, предусмотренные российским законодательством.

В России, в частности, письменная форма требуется для сделок юридических лиц между собой и гражданами (п. 1 ст. 161 ГК РФ). Несоблюдение этой формы может обернуться неблагоприятными юридическими последствиями, вплоть до признания сделки недействительной.

Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. в п. 1 ст. 14 закрепила определение оферты, под которой понимается предложение о заключении договора, направленное одному или нескольким определенным лицам.¹ Такое предложение, чтобы считаться офертой, должно быть конкретным и выражать желание оферента заключить в будущем договор в случае акцепта. Разработчики Конвенции в качестве элементов оферты включили в ее содержание определение товара, прямой или косвенный порядок определения его количества, а также указание на цену товара или на порядок ее определения. В соответствии с Принципами УНИДРУА договор считается заключенным, если оферта является неопределенной, но она выражает намерение оферента заключить договор в случае акцепта.

Венская конвенция 1980 г. и Принципы УНИДРУА содержат положения о возможности отзыва оферты и ее отмене. Отзывная оферта может быть отозвана оферентом в любой момент до заключения договора. За исключением случаев, когда в оферте указано, что она является безотзывной. Принцип безотзывности оферты соответствует требованиям международного торгового оборота в большей степени, поскольку подтверждает адресату оферты

¹ Конвенция Организации объединенных наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 04 апреля 1980 г.) // Вестник ВАС РФ. 1994. № 1. С. 4–38.

серьезность намерений оферента. Этот принцип закреплен в законодательстве стран континентальной правовой системы, а также в странах общего права, где исторически сложилась возможность свободного отзыва оферты. Однако в соответствии с вышеприведенными международными актами, акцепт может содержать дополнительные или отличные условия, которые при этом не меняют существенным образом условий оферты. Если такие условия все же будут включены в акцепт, то его можно рассматривать как встречную оферту. Дополнительные или отличные условия касаются цены, платежа, качества и количества товара, места и срока поставки, объема ответственности одной из сторон перед другой или разрешения споров и считаются существенно изменяющими условия оферты (п. 3 ст. 19 Конвенции).

В том случае, если конклюдентные действия являются подтверждением акцепта, то заключение договора связывают с моментом окончания таких действий. Действие, которое подтверждало намерение заключить договор и носящее длительный характер, должно быть исполнено в течение срока действия оферты.¹

В том случае, если внешнеторговый контракт заключается в отношении товара, продаваемого путем проведения аукциона или на товарной бирже, Венская конвенция 1980 г. не применяется. При проведении аукциона предполагается, что покупатель неизвестен до завершения аукциона и определения его победителя, поэтому до этого момента о месте нахождения его коммерческого предприятия информации не будет. Биржевые торги представляют собой быстрый обмен сообщениями об офертах и акцептах. И так же, как и с заключением сделки на аукционе, длительное

¹ Рыбаков В. В., Виноградов Д. В. Некоторые аспекты заключения договора международной купли-продажи товаров // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2016. № 2. С. 54.

время не ясно, кто из участников торгов акцептовал предложение на покупку или продажу биржевого товара.

2.4 Содержание и структура внешнеторгового контракта

Внешнеторговым контрактом признается частноправовое соглашение об установлении экономических связей между невластными субъектами. Термин «контракт» позволяет разграничить частноправовое соглашение с международным соглашением и внутригосударственным договором.

Содержание внешнеторгового контракта составляет совокупность его условий. В настоящее время внешнеторговый контракт приобрел стандартный, унифицированный вид.

На практике большую помощь в составлении контракта оказывают, разработанные Международной торговой палатой и рядом международных межправительственных и неправительственных организаций типовые контракты. Целью их создания является желание сторон избежать формулирования условий контракта под воздействием определенной

национальной правовой системы. Поэтому типовой контракт составлен таким образом, чтобы отношения сторон регулировались исключительно положениями самого контракта и общепринятыми принципами международного коммерческого права, не предоставляя преимуществ одной из сторон контракта. К числу таких контрактов можно отнести Типовой дистрибьюторский контракт (Публикация МТП № 518), Типовой контракт купли-продажи, готовых изделий, предназначенных для перепродажи (Публикация МТП № 556 (E) и другие.

Типовые контракты целесообразно использовать в качестве вспомогательного материала при составлении

контракта. Условия каждого контракта формулируются для каждой ситуации индивидуально, поэтому не стоит копировать все положения типового контракта. Большинство типовых форм и образцов внешнеторговых контрактов, размещенных в сети Интернет, имеют ошибки и недочеты, поэтому, за редким исключением, их использовать не рекомендуется. Осведомленность юридических консультантов сторон об основных положениях иностранного торгового права способствует заключению грамотного контракта. Более того, адекватное восприятие российскими участниками внешнеторговых сделок контрактных положений и конструкций, основанных на иностранных правовых концепциях и категориях, поможет избежать недоразумений, связанных с пониманием содержания договора.¹

В научной литературе все условия контракта принято делить на существенные и случайные.² Существенные – это те условия, по которым необходимо достичь соглашения, для того чтобы контракт считался заключенным. Квалификация условий в качестве существенных должна осуществляться в соответствии с применимым к договору национальным правом и международными договорами. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. и российское гражданское законодательство базируются на том, что стороны свободны в определении круга условий, которые включаются в договор. По любому условию, выдвинутому одной из сторон, должно быть достигнуто взаимное согласие сторон. При отсутствии такого согласия контракт не может считаться заключенным. Однако Венская конвенция 1980 г.,

¹ Канашевский В. А. Внешнеэкономические сделки: основные регуляторы, их соотношение и взаимодействие : автореф. дис. ... д-ра юр. наук. М., 2008. С. 16.

² Поздняков В. С., Садиков О. Н. Правовое регулирование отношений по внешней торговле. Ч. 1. М., 1985. С. 112.

а также Гражданский кодекс РФ содержат четкие нормативные предписания о минимуме условий, которые должны содержаться в договоре. Так, в качестве существенного условия договора международной купли-продажи товаров Венская конвенция 1980 г. называет предмет договора.

В том случае, если контракт содержит существенные условия, которые закреплены нормативно, он считается заключенным. Условия, которые в нем не содержатся, определяются нормами применимого права, большая часть которых носит диспозитивный характер, например, условие о качестве или цене товара.

Анализ практики заключения внешнеторговых контрактов свидетельствует об использовании сторонами при его заключении документов, носящих рекомендательный характер. Наиболее известным документом, кодифицирующим обычаи международной торговли, являются Международные правила по толкованию торговых терминов (ИНКОТЕРМС).¹ ИНКОТЕРМС применяются при наличии ссылки на них в контракте. Ссылка в контракте на ИНКОТЕРМС делает их контрактными условиями. Стороны, взяв за основу контракта один из терминов ИНКОТЕРМС, вправе вносить в него изменения или дополнения. ИНКОТЕРМС не являются международным договором, поэтому документ не требует ратификации со стороны государств. Статус ИНКОТЕРМС в национальном праве различных государств не одинаков. Например, в Германии, Украине, Испании ИНКОТЕРМС подлежит обязательному применению. В России юридическая природа ИНКОТЕРМС заключается в признании их торговым обычаем. ИНКОТЕРМС регулирует вопросы, касающиеся исполнения

¹ Международные правила толкования торговых терминов (ИНКОТЕРМС 2020) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/document/>.

договора международной купли-продажи: обязательства продавца

и покупателя по заключению договоров перевозки, страхования, получению экспортных и импортных лицензий, оплате таможенных расходов, распределение рисков. При этом

не касается вопросов ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора, не определяет момент перехода права собственности на товар. С 1 января 2020 г. вступила в силу новая редакция документа – ИНКОТЕРМС – 2020 г. Документ по-прежнему включает 11 типов базисных условий договора международной купли-продажи, один из которых стороны договора могут использовать при его заключении, но есть и положения, отличающие его от ИНКОТЕРМС – 2010 г.

Нередко стороны договора неточно определяют базисное условие ИНКОТЕРМС в контракте, что вызывает споры на практике. Так, определив права и обязанности продавца и покупателя в контракте с помощью базисного условия EXW (франко-завод), стороны фактически сделали ссылку в договоре на «франко-склад». ФАС Северо-Кавказского округа квалифицировал данный термин, как соответствующий в целом EXW ИНКОТЕРМС. В частности, суд указал, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке, когда предъявит товар в распоряжение покупателя на своем предприятии или в другом предусмотренном месте.¹

В свое время ученые утверждали, что ссылка на ИНКОТЕРМС в целом, в отсутствие конкретного термина

¹ Постановление ФАС СКО от 06.12.2004 г. по делу № Ф08-4948/2004-2240А [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа : URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online>.

недостаточна.¹ МКАС при ТПП РФ также придерживался данной позиции. Так, арбитры сочли недостаточным для толкования договора согласно ИНКОТЕРМС указание только на документ в целом в отсутствие конкретного термина.² Однако в соответствии с Постановлением Пленума Верховного Суда РФ от 09.07.2019 в том случае, если стороны использовали в договоре базисные условия, содержащиеся в ИНКОТЕРМС, однако ссылку на него не сделали, при отсутствии доказательств иного намерения сторон считается, что сторонами согласовано применение к их отношениям ИНКОТЕРМС в редакции, действовавшей на дату заключения договора. В этом случае положения ИНКОТЕРМС имеют приоритет перед диспозитивными нормами договорного статута.³

Контрольные вопросы

1. Укажите особенности правового регулирования внешнеторговых сделок.
2. Укажите на специфику требований, предъявляемых к форме и порядку заключения внешнеторгового контракта.
3. Определите роль ИНКОТЕРМС при заключении внешнеторгового контракта.

¹ Фонотова О. В. Проблемы адаптации условий Инкотермс // Хозяйство и право. 2006. № 9. С. 133.

² Решение МКАС при ТПП РФ от 30.12.1998 по делу № 62/1998 [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/document/>.

³ О применении норм международного частного права судами Российской Федерации: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 09.07.2019 № 24 [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/document/>.

4. Назовите основные и факультативные признаки внешнеторговой сделки.

5. Определите юридическую природу ИНКОТЕРМС.

3 РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОГО ДОГОВОРА В РЕГУЛИРОВАНИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК

3.1 Понятие, стадии и виды унификации права международной торговли

В доктрине международного частного права под унификацией понимают создание единых унифицированных правовых норм с целью их рецепции в правовые системы государств.¹ В качестве причин возникновения и развития унификации права международной торговли можно назвать такие как развитие сотрудничества между субъектами коммерческой деятельности различных государств, движение капитала на территории разных стран, переход от традиционных отношений торгового обмена к новым видам экономических связей. Причинами возникновения и развития унификации права международной торговли юридического характера являются множественность правовых систем в мире, необходимость в наличии общего режима в сфере внешней торговли, недостатки коллизионного способа регулирования.

Идея унификации права международной торговли получила развитие благодаря деятельности различных международных организаций. Международные договоры, как результат их деятельности были инкорпорированы в национальное право государств, участвующих в них. Новый этап унификации права международной торговли заключался в сборе и обобщении практики применения этих международных договоров в ходе рассмотрения споров международными коммерческими арбитражами.

Унифицированные материально-правовые нормы разрабатывались, начиная с XIX века. Работа в этой сфере

¹ Вельяминов Г. М. Международное право: опыты. М., 2015. С. 231.

продолжилась в настоящее время. В первую очередь, унификация стала осуществляться путем разработки и принятия международных договоров. Позже с успехом применялись и другие формы унификации.

В научной литературе выделяют две стадии унификации: международно-правовая и национально-правовая. Видами унификации в зависимости от разновидностей создаваемых норм являются унификация материальных, коллизионных и процессуальных норм, смешанная унификация; по видам международных договоров унификация может быть универсальная, многосторонняя, региональная, двусторонняя.

Необходимо отметить, что наилучшие результаты в области международно-правовой унификации были достигнуты как раз в сфере внешней торговли. Коллизионная проблема

в этом случае исключается благодаря устранению различий в национальном праве.

В то же время предметом унификации на первом этапе стали коллизионные нормы. В дальнейшем унификация осуществлялась предпочтительно материальных норм, поскольку по причине отсылочного характера коллизионных норм возникали сложности при их применении. По мнению ученых, создание унифицированных материально-правовых норм позволяет создать основу для единообразного регулирования международного торгового оборота, исключить использование коллизионных норм с целью определения применимого права, заменив их унифицированными материально-правовыми нормами. Это гарантирует стабильность правового регулирования.¹

Применение международных договоров, содержащих унифицированные материально-правовые нормы, ведет к исключению коллизионной проблемы, поскольку нормы

¹ Международное частное право : учебник / отв. ред. С. Н. Лебедев, Е. В. Кабатова. М., 2015. С. 50.

международного договора регулируют отношения непосредственно, без обращения к национальному праву. По этой причине целесообразно говорить о решении проблемы выбора применимого права в целом, а не только национального права. Применимыми к правоотношению с иностранным элементом могут быть исключительно нормы международного договора, и в этом случае вопрос о столкновении национальных правовых систем не возникает.¹

Наиболее значительного успеха в сфере международно-правовой унификации трансграничных торговых отношений достигла Конвенция ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров. Несмотря на то, что из сферы действия Конвенции были исключены некоторые вопросы, касающиеся международной купли-продажи товаров. Однако по справедливому замечанию А. Л. Маковского, «любой унификационный документ несовершенен, но лучше иметь несовершенную, но действующую конвенцию, чем хорошую конвенцию, которую никто не будет применять».²

Унификация процессуальных норм осуществляется в виде международных договоров, регламентирующих отношения в сфере международного гражданского процесса и международного коммерческого арбитража, в частности Конвенция ООН о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений 1958 г. Результатом смешанной унификации стали международные договоры, содержащие как материальные, так и коллизионные нормы.

¹ Розенберг М. Г. Международные договоры и иностранное право в практике международного коммерческого арбитражного суда. М., 1998. С. 32.

² Маковский А. Л. О влиянии Венской конвенции 1980 на формирование российского права // Международный коммерческий арбитраж. 2007. № 1. С.11.

На национальном уровне в государствах создаются единообразные правовые нормы в результате влияния различных правовых систем друг на друга. Такой процесс А. Л. Маковский относит к унификации без использования международно-правовых средств.¹

К международному договору универсального характера потенциально может присоединиться неограниченное количество государств. В качестве примера можно назвать Конвенцию ООН об исковой давности в международной купле-продаже товаров, 1974 г. Региональные международные договоры применяются на территории государств, которые являются участниками международных организаций. Примером такого международного договора является Соглашение

об общих условиях поставок товаров между организациями государств-участников СНГ 1992 г. Двусторонняя унификация нацелена на регулирование торговых отношений путем заключения соглашений между двумя государствами.

Еще один метод унификации, на который обращает внимание Н. Г. Вилкова, заключается в разработке правительственными и межправительственными организациями документов частногоправового характера, призванных регулировать отношения в сфере внешней торговли.² В качестве такого документа следует назвать Принципы международных коммерческих договоров, разработанные Международным институтом по унификации частного права (УНИДРУА). Этот документ представляет собой свод общих принципов договорного права, его применение зависит от участников международного коммерческого оборота.

Необходимо отметить, что указанные документы

¹ Маковский А. Л. Международная унификация морского права. М., 1960. С. 35.

² Вилкова Н. Г. Указ. соч. С. 86.

содержат унифицированные нормы. В то же время их невозможно назвать нормами права в общепринятом понимании, поскольку государства не ратифицируют подобные документы. Способ, с помощью которого данные нормы воздействуют на международные коммерческие контракты, является унифицированным, но его следует считать не правовым, а субправовым, негосударственным. В этом случае следует говорить о нормативном способе негосударственного регулирования международных торговых отношений, который реализуется при помощи применения негосударственных регуляторов.

3.2 Международные договоры, направленные на унификацию материального права

Основным международным договором, направленным на унификацию материально-правовых норм в сфере торговли является Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. По мнению А. С. Комарова, Венская конвенция 1980 г. является одним из важнейших достижений в области унификации правового регулирования международных коммерческих отношений.¹ В соответствии с п. 2 ст. 7 Венской конвенции 1980 г. вопросы, которые включены в сферу применения данной Конвенции, однако, напрямую в ней не урегулированы, подлежат регламентации в соответствии с правом, которое применяется в силу норм международного частного права. В данной ситуации термин «право» подразумевает не только национальное право, но и

¹ Комаров А. С. Венская конвенция 1980 г. и Принципы УНИДРУА. Венская конвенция ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров. К 10-летию ее применения Россией / сост. М. Г. Розенберг. 2-е изд. М., 2002. С. 9

нормы международных договоров. Российское гражданское законодательство также содержит положения, анализ которых приводит к выводу, что понятие «применимое право» включает

в себя, как национальные, так и международные нормы. В научной литературе также обосновывалась позиция о включении в категорию «применимое право» положений международных договоров РФ, действующих в составе правовой системы РФ.¹

Для восполнения пробелов Конвенции предусмотрена возможность использования торговых принципов, на которых она основана. В частности, к таким принципам следует отнести: принцип добросовестности, разумности, автономии воли сторон, необходимость извещения или иного сообщения, обязанность стороны принять разумные меры к уменьшению ущерба, вызванного нарушением обязательства контрагентов и другие. Арбитры при разрешении внешнеторговых споров в отсутствие прямых положений в Конвенции нередко руководствуются ее общими принципами.²

Конвенция применяется независимо от национальной принадлежности сторон (п. 3 ст. 1). Основным условием ее применения является местонахождение коммерческих предприятий сторон договора в разных странах, участвующих в Венской конвенции 1980 г. Стороны договора должны быть в курсе о нахождении их коммерческих предприятий в разных государствах на момент заключения договора. Таким образом, если стороны имеют различную национальность, но коммерческие предприятия сторон находятся в одном

¹ Бублик В. А. Гражданско-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации: проблемы теории, законотворчества и правоприменения: монография. Екатеринбург, 1999. С. 52.

² Решение МКАС при ТПП РФ от 25.04.2004 по делу № 132/2004 / Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 2004 г. / сост. М. Г. Розенберг. М., 2005. С. 365.

государстве, Конвенция не применяется. Место заключения договора также не оказывает влияния на признание договора международным.

Венская конвенция 1980 г. применяется в том случае, когда коммерческие предприятия одной или обеих сторон находятся в государствах, не участвующих в Венской конвенции, однако, коллизионные нормы отсылают к праву страны - участницы Конвенции (п. 1 «b» ст. 1 Конвенции). Так, МКАС при ТПП РФ при разрешении конкретного спора между сторонами, имеющими коммерческие предприятия в Германии

и Казахстане, применил право Германии в соответствии с п. 1 «b» ст. 1 Венской конвенции 1980 г.¹ Конвенция применяется на основании п. 1 «b» ст. 1, если стороны договора международной купли-продажи избрали право государства-участника Конвенции. Например, к договору купли-продажи между сторонами, имеющими коммерческие предприятия в Молдове

и Великобритании, МКАС при ТПП РФ применил Венскую конвенцию 1980 г. в связи с тем, что стороны избрали в качестве применимого российское право.²

Конвенция не распространяется на отношения, которые можно классифицировать как подрядные (ст. 3), не применяется к дистрибьюторским и франчайзинговым соглашениям. Применение Конвенции к внешнеторговым бартерным сделкам не оговаривается в ее тексте. Практика международных коммерческих арбитражей содержит противоречивые примеры применения положений Венской

¹ Решение МКАС при ТПП РФ от 22.10.2010 по делу № 32/2010 / Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 2010 г. / сост. М. Г. Розенберг. М., 2010. С. 365.

² Решение МКАС при ТПП РФ от 20.01.2006 по делу № 17/2005 / Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 2006 г. / сост. М. Г. Розенберг. М., 2007. С. 201.

конвенции 1980 г. к бартеру.¹ По этой причине сторонам внешнеторгового бартерного контракта желательно включить в него оговорку о применении к их отношениям положений Конвенции.

Этот документ не регулирует такие вопросы, как действительность договора; последствия, которые он может иметь

в отношении права собственности на проданный товар; ответственность продавца за причиненные товаром повреждения здоровья или смерть какого-либо лица и другие. Из текста Конвенции исключены нормы о правоспособности сторон, исковой давности. Конвенция не регулирует отношения, связанные с договорной неустойкой.

Нормы Венской конвенции 1980 г. носят диспозитивный характер. Исключить действие Конвенции стороны могут ясно и недвусмысленно, указав об этом в контракте. Императивной нормой является только ст. 12 Конвенции, которая касается формы контракта. Представляет сложность вопрос о применении положений Конвенции в том случае, когда в соглашении о применимом праве стороны использовали термин «законодательство», а не «право». По мнению большинства ученых, вне зависимости от того, какая формулировка содержится в соглашении сторон, речь идет о применимых правовых нормах, которые могут быть как внутригосударственными, так и международными, содержащимися в международных договорах РФ и применимых в соответствии со сферой их действия.²

¹ Функ Я. И. Право международной торговли: договоры международной купли-продажи товаров и международного торгового посредничества: В 3 кн. Кн. 1. Универсальная международно-правовая унификация купли-продажи товаров. Минск, 2005. С. 25.

² Канашевский В. А. Внешнеэкономические сделки: материально-правовое и коллизионное регулирование. М., 2008. С. 268.

Представляется, что только воля сторон исключить применение Конвенции к их отношениям должна стать основой при решении вопроса о выборе применимого права к договору международной купли-продажи товаров. По этой причине, исключая конвенционное регулирование к своим отношениям, стороны договора международной купли-продажи товаров должны прямо об этом указать. В отсутствие иного, Венская конвенция будет иметь приоритет перед положениями национального права.¹ Таким образом, значение Венской конвенции 1980 г. заключается в создании единообразного правового режима для стран с различными правовыми системами.

Одним из первых документов, разработанных Комиссией ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ), стала Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров, которая была принята в Нью-Йорке 14 июня 1974 г.² В Конвенции определяются условия, при которых требования покупателя и продавца друг к другу, вытекающие из договора международной купли-продажи товаров или связанные с его нарушением, прекращением либо недействительностью, не могут быть осуществлены вследствие истечения определенного периода времени. Такой период времени именуется в Конвенции сроком исковой давности. При этом договор купли-продажи считается международным, если в момент заключения договора коммерческие предприятия покупателя и продавца находятся в разных государствах. В ст. 3 Конвенции установлены правила ее применения: во-первых,

¹ Договорное право в частные и международных отношениях ; учеб. пособие / И. В. Петров, Е. Н. Романова, Е. Л. Симатова, О. В. Шаповал. М., 2017. С. 6.

² Конвенция организации объединенных наций о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений. (1958, Нью-Йорк) // Вестник ВАС РФ. 1993. № 8.

коммерческие предприятия сторон в момент заключения договора должны находиться в договаривающихся государствах; во-вторых, Конвенция применяется вне зависимости от национального права, которое подлежит применению исходя из коллизионных норм.

В 1980 г. в связи с принятием Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров в Нью-Йоркскую Конвенцию были внесены изменения. Таким образом, ряд государств являются участниками Конвенции в первоначальной редакции 1974 г., другие – в редакции Протокола 1980 г. Государства, присоединяющиеся к Протоколу 1980 г., могли сделать заявление, что они не будут связаны его первой статьей, которой внесены изменения в ст. 3 первоначальной редакции Конвенции. Такие заявления были сделаны Соединенными Штатами Америки, Чехией и Словакией.¹ Российская Федерация участницей Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров не является.

В целях создания благоприятных условий для экономического сотрудничества юридических лиц государств-участников СНГ 20 марта 1992 г. было подписано Соглашение «Об общих условиях поставок товаров между организациями государств – участников Содружества Независимых Государств».² В юридической литературе отмечалось, что

¹ О Статусе Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров 1974 г. и Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров с внесенными в нее поправками 1980 г. [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/document/>.

² Соглашение «Об общих условиях поставок товаров между организациями государств-участников Содружества Независимых Государств» от 20.03.1992 г. // Содружество. Информационный вестник Совета глав государств и Совета глав правительств СНГ. Вып. 4. Минск, 1992. С. 57.

Соглашение регулирует условия поставок между организациями государств – участников Содружества. Оно принималось на период перехода к рыночной экономике.¹ Соглашение регулирует отношения между субъектами хозяйствования государств – участников Содружества по межгосударственным экономическим связям.

Под межгосударственными экономическими связями в судебной практике понимаются экономические связи между субъектами хозяйствования разных государств вне зависимости от того, заключается ли договор поставки для государственных нужд или основания его заключения иные.² В то же время в соответствии с Соглашением для договоров поставки для государственных нужд действует схема, которая использовалась в период плановой экономики, а именно – порядок прикрепления покупателей к поставщикам. Ученые неоднократно отмечали, что Соглашение содержит определенные пробелы в регламентации указанных отношений.³ В настоящее время потребность в таком документе практически отсутствует, поскольку механизм экономических связей, предусмотренный в Соглашении, на практике не используется.

3.3 Международные договоры, направленные на унификацию коллизионного права

Международные договоры могут содержать унифицированные коллизионные нормы, определяющие

¹ Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Договоры о передаче имущества (книга 2). М., 2002. С. 21.

² Решение Экономического суда СНГ от 10.11.2004 № 01-1/3-04 [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/document/>.

³ Вилкова Н. Г. Договорное право в международном обороте. М., 2004. С. 202.

право, подлежащее применению к внешнеторговым отношениям. К числу международных актов, содержащих унифицированные коллизионные нормы в области международной торговли, следует отнести Гаагскую конвенцию 1955 г. о праве, применимом к международной купле-продаже движимых материальных вещей,¹ Гаагскую конвенцию 1986 г. о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров,² Гаагскую конвенцию о праве, применимом к агентским соглашениям 1978 г.³ Российская Федерация не является участником этих международных договоров.

Основной коллизионной привязкой в Конвенциях 1955 г. и 1986 г. является право страны местонахождения коммерческого предприятия продавца. В случае, если заказ был получен продавцом или его представителями в стране покупателя, то в соответствии с Конвенцией 1955 г. применяется право страны покупателя.

С целью гармонизации коллизионных норм на территории Европейского Союза был принят Регламент ЕС от 17 июня 2008 г. № 593/2008 «О праве, подлежащем применению к договорным обязательствам» («Рим I»). В соответствии с Регламентом при определении права, подлежащего применению при отсутствии соглашения сторон о применимом праве, предусмотрены коллизионные нормы для наиболее распространенных в коммерческом обороте сделок.

¹ Гаагская конвенция 1955 г. о праве, применимом к международной купле-продаже движимых материальных вещей [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/document/>.

² Гаагская конвенция 1986 г. о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/document/>.

³ Конвенция о праве, применимом к агентским соглашениям (Гаага, 14.03.1978 г.) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/document/>.

В отношении договора международной купли-продажи товаров применяется право страны обычного местонахождения стороны, которая осуществляет исполнение, имеющее решающее значение для договора, а именно продавца. При наличии признаков, указывающих на тесную связь права с договором, применяется право страны, с которой договор наиболее тесно связан.

Разъясняя положения Регламента «Рим I», авторитетный ученый А. В. Асосков отметил, что в Регламенте «Рим I» отражен подход, состоящий из двух этапов. Во-первых, суд использует теорию характерного исполнения, применяя право стороны, которая осуществляет более важные, характерные действия. Принцип наиболее тесной связи используется только в тех ситуациях, когда вышеуказанные положения окажутся неприменимыми.¹ Необходимо отметить, что в настоящее время коллизионное регулирование в разделе VI 3 части ГК РФ, сформулировано схожим образом с положениями Регламента «Рим I». В ГК РФ приоритетное значение имеет принцип характерного исполнения, с помощью которого определение конкретной правовой системы осуществляется с большей определенностью, по сравнению с определением права на основе тесной связи. Необходимо отметить, что Регламент ЕС «Рим I», являясь примером региональной унификации, предусматривает возможность применения права страны, которая не входит в состав Европейского союза.

Региональные международные соглашения, заключенные в рамках СНГ, содержат унифицированные коллизионные нормы. Среди них Конвенция СНГ о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и

¹ Асосков А. В. Коллизионное регулирование договорных обязательств. М., 2012. С. 393.

уголовным делам 1993 г.,¹ Кишиневская конвенция о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам 2002 г.,² Соглашений о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности 1992 г.³.

Однако большинство из этих международных договоров содержат коллизионную привязку, которая не является в настоящее время актуальной для российского законодательства – «закон места совершения сделки». Коллизионная привязка была предусмотрена для регламентации внешнеторговых сделок, заключаемых в советский период. В то же время коллизионные нормы Киевского соглашения 1992 г. и Минской конвенции 1993 г. имеют приоритет перед современными коллизионными правилами раздела VI ГК РФ, что важно иметь в виду сторонам при заключении внешнеторговых сделок. Этот устаревший коллизионный принцип сохранен и в тесте Кишиневской конвенции 2002 г. что очевидно не свидетельствует в пользу ее ратификации Российской Федерацией. Как отмечает В. П. Звекон, в России и некоторых других странах СНГ сегодня одновременно действуют две системы коллизионных норм: одна представлена правилами гражданских кодексов и законов о международном частном праве, отражающими современные тенденции в коллизионном праве, а вторая – правилами

¹ Минская конвенция СНГ 1993 г. о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам // Бюллетень международных договоров. 1995. № 2.

² Кишиневская конвенция СНГ 2002 г. о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам

³ Киевское соглашение стран СНГ от 20.03.1992 «О порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности» // Информационный вестник Совета глав государств и Совета глав правительств СНГ «Содружество». № 4. 1992.

международных договоров, ориентированными на коллизионные предписания ранее действовавшего законодательства.¹

Необходимо отметить, что международные договоры, заключенные в рамках СНГ, не отражают современные тенденции развития международных торговых отношений, что препятствует развитию торговых отношений в рамках Содружества. Полагаем, что целесообразно принять региональный унифицированный правовой акт, учитывающий специфику отношений между хозяйствующими субъектами стран СНГ и создающий единую правовую основу для формирования и развития торговых отношений. Образцом для его создания может послужить Регламент ЕС «Рим I».

Контрольные вопросы

1. Приведите пример универсального международного договора, содержащего унифицированные материальные нормы, который действует в сфере внешнеторговых отношений.

2. Приведите пример регионального международного договора, содержащего унифицированные коллизионные нормы, который действует в сфере внешнеторговых отношений.

3. Определите роль международного договора в регулировании внешнеторговых отношений.

4. Назовите формы и виды унификации права в сфере внешней торговли.

4 КОЛЛИЗИОННО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК

¹ Звеков В. П. К вопросу о соотношении международного частного и международного публичного права / Право международных экономических отношений: сб. статей / отв. ред. Н. Г. Доронина. М., 2005. С. 30.

4.1 Автономия воли как основной способ выбора права по внешнеторговым сделкам

Исходным началом для регулирования отношений, вытекающих из внешнеторгового контракта, является принцип автономии воли сторон – признание за сторонами контракта возможности самим выбирать применимую к их отношениям национальную правовую систему. Такая возможность предусмотрена международным и национальным законодательством. Однако реализовать эту возможность можно только в том случае, если договорное отношение осложнено иностранным элементом. Например, внешнеторговый контракт заключен между российскими юридическими лицами, но они осуществляли рыболовный промысел в исключительной экономической зоне иностранного государства. В российском законодательстве закреплены правила выбора применимого права в сфере договорных обязательств, в том числе, к внешнеторговым сделкам. Стороны контракта вправе избрать в качестве применимого любое национальное право, включая право третьего государства (нейтральный правопорядок). Соглашение о применимом праве может быть выражено путем: а) указания в контракте на применимое право в качестве одного из условий контракта (оговорка о применимом праве); б) заключения самостоятельного соглашения о выборе применимого права.

Выбор компетентного правопорядка может быть явно выраженным или определенно вытекать из условий договора либо совокупности обстоятельств дела (п. 1 ст. 1210 ГК РФ). Это положение российского закона демонстрирует зарубежный подход по вопросу определения выражения воли сторон о выборе применимого права. Явно выраженное соглашение сторон о выборе применимого права

предполагает, что они прямо указывают на определенную правовую систему. В качестве прямо выраженного соглашения сторон о выборе применимого права можно рассматривать не только указание на конкретную правовую систему, но и на контракт, заключенный ранее между этими же контрагентами, либо типовой контракт, содержащие условие о применимом материальном праве.

В случае молчаливого (подразумеваемого) выбора сторонами применимого права отсутствует прямое указание на конкретную правовую систему. В то же время, исходя из условий договора или совокупности обстоятельств дела, суд вправе сделать вывод о том, что стороны подразумевали применение к их отношениям определенной правовой системы. Так, в европейском коллизионном праве закреплена возможность молчаливого выражения воли сторон при выборе права, при условии, что оно является достаточно определенным. В частности, в качестве, так называемого, молчаливого выбора права в зарубежной судебной практике может рассматриваться выбор сторонами договора места рассмотрения спора. В частности, выбор юрисдикция города Мюнхена означает выбор немецкого права, либо рассмотрение спора в арбитраже Лондона указывает на выбор английского права. Однако отечественные ученые и судебная практика стоят на позиции, что согласование сторонами компетентного суда, не означает молчаливый выбор применимого права.¹ Л. А. Лунц совершенно справедливо отмечал, что пророгационные соглашения не рассматриваются в качестве критерия подразумеваемого выбора права.²

¹ Стригунова Д. П. О региональной унификации правового регулирования международных коммерческих договоров // Вестник экономической безопасности. 2016. № 3. С. 178–180.

² Лунц Л. А. Внешнеторговая купля-продажа (коллизионные вопросы). М., 1972. С. 499.

Проблема заключается в том, что критерии, в соответствии с которыми суд может прийти к выводу о заключении сторонами подразумеваемого соглашения о выборе права, в международном и национальном законодательстве отсутствуют. Анализ ст. 2 Гаагской конвенции 1955 г. о праве, применимом к международной купле-продаже товаров, приводит к выводу, что вывод суда о заключении сторонами подразумеваемого соглашения должен основываться на условиях договора, а не на действиях сторон или иных обстоятельствах дела. Однако в соответствии со ст. 5 Гаагской конвенции 1978 г. о праве, применимом к агентским договорам, выбор применимого права сторонами должен быть прямо выраженным или должен следовать из условий соглашения между сторонами или обстоятельствами дела.¹ Таким образом, как следует из текста данного международного договора, с целью установления подразумеваемого соглашения следует учитывать не только условия договора, но и иные обстоятельства дела, например, переписку сторон, практику, установившуюся во взаимных отношениях сторон, наличие взаимосвязанных договоров с участием тех же сторон.

Такие критерии как выбор языка контракта, валюты долга и валюты платежа, далеко не всегда имеют прямое отношение к выбору применимого права. В частности, в торговом обороте английский язык становится универсальным способом коммуникаций. По этой причине использование английского языка в качестве языка контракта не свидетельствует о намерении сторон в качестве применимого права избрать английское право. Указание в контракте на

¹ Гаагская конвенция о праве, применимом к агентским договорам, 1978 г. [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online>.

конкретную валюту долга связано с ее стабильностью и конвертируемостью. По этой причине валютная оговорка контракта не может рассматриваться в качестве критерия подразумеваемого выбора применимого права.

Гражданство и место жительства сторон договора, место нахождения его объекта не зависят от воли сторон, и не могут подтверждать намерение сторон сделать выбор применимого права. Поэтому такие признаки, как язык договора, валюта долга и валюта платежа, гражданство и место жительства сторон договора, как правило, не могут рассматриваться в качестве критериев, указывающих на подразумеваемый выбор применимого права. Если на применение определенной правовой системы указывают объективные признаки, но нет других критериев, суду необходимо, приступить к определению применимого права на основе коллизионных норм.

В то же время в соглашении о применимом праве стороны вправе использовать любые термины и формулировки, указывающие на выбор ими того или иного права (например, указание на применение права, законодательства, законов, нормативных актов или норм определенной страны).¹ Например, достижение соглашения путем ссылки на право одного и того же государства в исковом заявлении и возражении против иска.

Соглашение сторон о применимом праве может быть достигнуто при заключении договора или в последующем. Такое соглашение может быть заключено при разбирательстве спора в суде или арбитраже. Стороны не могут исключить будущие изменения в избранном праве, поэтому соглашение,

¹ О применении норм международного частного права судами Российской Федерации: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 09.07.2019 № 24 [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/document/>.

в котором стороны «заморозили» (зафиксировали) применимое право на момент заключения контракта будет признано судом недействительным.

Стороны могут выбрать подлежащее применению право, как для договора в целом, так и для отдельных его частей (п. 4 ст. 1210 ГК РФ). Такая часть договора должна быть автономна, логически отделима от остальных частей контракта.

В качестве применимого права можно выбрать лишь действующее право на момент рассмотрения спора существующего государства. Ссылки сторон на недействующее право или право несуществующего государства будет признано судом недействительным и рассматриваться в качестве договорных условий.

4.2 Закон наиболее тесной связи как гибкий коллизионный инструмент в сфере внешнеторговых отношений

Основной тенденцией в международном частном праве на современном этапе стал переход от жесткого к гибкому коллизионному регулированию. По мнению ученых, данная тенденция выражается в желании отыскать такой вариант регламентации отношений, который удовлетворял бы критериям справедливости, разумности, целесообразности и отвечал

бы ожиданиям сторон частноправового отношения, осложненного иностранным элементом.¹ Таким гибким коллизионным инструментом становится закон наиболее тесной связи, который означает, что суд при выборе применимого права исследует фактические обстоятельства конкретного дела,

¹ Рустамова Н. Н. Указ. соч. С. 24.

а не руководствуется обычной коллизионной нормой. Сферу его применения законодатель не ограничивает. Это могут быть как отношения в сфере внешней торговли, так и в иной любой области.

Теория наиболее тесной связи была разработана в рамках английской правовой системы, в основе которой лежит прецедентное право, нормы которого создаются судьями в решениях по конкретным делам. Однако изначально идея появления данной концепции принадлежит немецкому ученому К. Савиньи. Английские правоведы, отмечали, что в случае, когда стороны не выбрали применимое право, судья устанавливал гипотетическую волю сторон, основываясь на критерии разумности. Изучив обстоятельства дела, он устанавливал применимое право, не будучи связан коллизионными нормами.¹ Принцип наиболее тесной связи получает дальнейшее закрепление в американской правовой доктрине и судебной практике, связанной с разрешением споров в сфере международной торговли. Большой вклад в развитие концепции наиболее тесной связи внес американский ученый Б. Карри. По его мнению, в том случае, если затронуты интересы нескольких государств, судья должен решить, право какого из них применить, принимая во внимание: место жительства сторон; место, где произошли события; место, где было совершено действие.²

Представляется, что закон наиболее тесной связи нельзя свести к обычной коллизионной привязке. Его роль, как инструмента, способного решать современные коллизионные проблемы, гораздо обширнее.

¹ Чешир Д., Норт П. Международное частное право. М., 1982. С. 259—260.

² Акимова Ю. М. Принципы коллизионного регулирования в международном частном праве // Правовое государство: теория и практика. 2013. № 3. С. 26.

Российские ученые придают большое значение принципу наиболее тесной связи, отводя ему роль основополагающего принципа международного частного права.¹ В соответствии со ст. 1187 ГК РФ в случае если невозможно определить право, подлежащее применению на основании международных договоров, Гражданского кодекса, других законов и обычаев, признаваемых в Российской Федерации, то к отношению, осложнённое иностранным элементом, применяется право страны, с которой это гражданско-правовое отношение наиболее тесно связано.²

Международные коммерческие арбитражи в своей практике все чаще используют право, тесно связанное с отношениями, вытекающими из внешнеторговой сделки. Известный российский ученый и практик А. С. Комаров отмечал, что арбитраж, который вправе напрямую применить материальное право, скорее всего, решит, что это будет право, имеющее наиболее тесную связь с отношением.³

В то же время несмотря на демократичность и универсальность принципа наиболее тесной связи, он имеет и определенные недостатки. В частности, отсутствие четких критериев для определения наиболее тесной связи позволяет судьям нередко принимать субъективные решения. Используя принцип наиболее тесной связи, судья руководствуется не формальным критерием, отраженным в законодательстве,

¹ Дмитриева Г. К. К вопросу о принципах международного частного права. // Международные отношения и право: взгляд в XXI век / International Relations and law: A look into XXI century. Материалы конференции в честь профессора Л. Н. Галенской / под ред. С. В. Бахина. Спб, 2009. С. 291.

² Гражданский кодекс РФ (часть третья): федер. закон от 26.11.2001 № 146-ФЗ // СЗ РФ. 2001. № 49. Ст. 4552.

³ Комаров А. С. Разрешение внешнеэкономических споров международным арбитражем // Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности. М., 2000. С. 69.

а определяет применимое право на основании исследования фактических обстоятельств конкретного дела. Бесспорно, принцип наиболее тесной связи является выражением «гибкого» правового регулирования. Бремя выбора применимого права лежит на судье.

Тесная связь отношения с конкретным правом устанавливается на основе анализа обстоятельств, которые могут быть различными в зависимости от вида общественного отношения. Ни одно обстоятельство не должно иметь заранее установленную силу. Его оценка в конкретном случае осуществляется судом на основе анализа всей совокупности обстоятельств дела.

Принцип наиболее тесной связи лежит в основе любой коллизионной нормы, поскольку все формулы прикрепления, предусмотренные для определения права в сфере договорных обязательств, так или иначе, являются выражением принципа наиболее тесной связи. Коллизионное регулирование направлено на поиск материально-правовых норм той правовой системы, связь правоотношения с которой наиболее важна.

Необходимо отметить, что современные зарубежные кодификации по международному частному праву в качестве основного принципа закрепляют автономию воли. Принцип наиболее тесной связи имеет субсидиарное значение. Однако такая связь формулируется на основе концепции «характерного исполнения». Таким образом, из смысла ст. 1211 ГК РФ вытекает, что принцип характерного исполнения применяется, если иное не вытекает из «условий или существа договора, либо совокупности обстоятельств дела». В том случае, когда принцип характерного исполнения не позволяет установить право, применимое к договору, то последнее избирается правоприменителем по его усмотрению на основании иного проявления тесной связи.

Таким образом, принцип наиболее тесной связи корректирует действие закона страны продавца. Известный французский ученый П. Майе подчеркивал, что принцип наиболее тесной связи приводит к корректировке коллизионных привязок, в соответствии с которой происходит отказ от применения права, установленного коллизионной нормой, в пользу права, которое имеет более тесную связь с правоотношением.¹

Таким образом, принцип наиболее тесной связи используется как универсальная правовая конструкция. Категория «тесной связи» в исключительных случаях может способствовать ограничению автономии воли сторон. Этот принцип не укладывается в рамки только коллизионного регулирования и представляет собой общее начало в международном частном праве. Использование принципа тесной связи при разрешении спора в сфере внешней торговли обеспечивает гибкость регулирования, он позволяет учесть конкретные обстоятельства.

На судью налагаются следующие обязанности: найти критерий тесной связи, в частности, установить элемент правоотношения, связь правопорядка с которым будет иметь решающее правовое значение; установить коллизионную норму, которая указывает на компетентный правопорядок; применить материально-правовые нормы избранной правовой системы.

Принцип наиболее тесной связи позволяет совместить требование правовой определенности и индивидуальный подход в трансграничных частноправовых спорах, включая отношения в сфере торговли, опираясь на свободу усмотрения правоприменителя. Однако не стоит игнорировать замечания ученых по поводу его абстрактности, непредсказуемости регулирования по причине свободы усмотрения суда.

¹ Богуславский М. М. Международное частное право. М., 2002. С. 65.

Поэтому принцип характерного исполнения, по мнению законодателя, должен внести большую ясность в регламентацию трансграничных отношений.

4.3 Принцип «характерного исполнения» как основной коллизионный подход в регулировании внешнеторговых отношений

Принцип характерного исполнения является основополагающим коллизионным подходом, отраженным в ст. 1211 ГК РФ. По мнению Н. Ю. Ерпылевой, концепция характерного исполнения нашла отражение в современном российском законодательстве, что является шагом вперед на пути унификации национального коллизионного права и его гармонизации с европейским частным правом.¹

Принцип характерного исполнения получил в российском законодательстве главенствующее значение. В соответствии со ст. 1211 ГК РФ применению подлежит право страны, где на момент заключения договора находится место жительства или основное место деятельности стороны, осуществляющей исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора. При этом не принимается во внимание право страны места исполнения соответствующего обязательства. Место деятельности высшие судебные инстанции связывают с местом ведения экономической деятельности, центром управления делами юридического лица или индивидуального предпринимателя. Основное место деятельности не всегда

¹ Ерпылева Н. Ю. Эволюция коллизионного регулирования в международном частном праве России и Польши // Адвокат. 2015. № 1. С. 39.

совпадает с местом учреждения юридического лица.¹ Не раскрыв дефиницию «основное место деятельности стороны», отечественный законодатель, вероятно, полагает, что установить содержание основного места деятельности можно только в связи с конкретными обстоятельствами дела.

Однако на практике определение основного места деятельности стороны договора вызывает определенные сложности. Так, в решении МКАС от 27 октября 2005 г. по делу

№ 132/2004 по иску турецкой фирмы (покупателя) к российской фирме (продавцу) состав арбитража в качестве права страны продавца применил право стороны, которая осуществляет исполнение, имеющее решающее значение для договора и имеет там основное место деятельности (п. 1 ст. 1211 ГК РФ). Продавцом в этом случае являлась российская организация, поэтому МКАС пришел к выводу, что к рассмотрению спора подлежит применению российское право.²

В соответствии с п. 1 ст. 1211 ГК РФ место жительства или основное место деятельности стороны, которая осуществляет характерное исполнение, необходимо определить на момент заключения договора. Если после заключения договора место жительства или основное место деятельности стороны изменится, будет применяться право, действующее на момент заключения контракта.

Как следует из пункта 2 статьи 1211 ГК РФ, в договоре купли-продажи стороной, которая осуществляет характерное исполнение, является продавец. Пленум Верховного Суда РФ

¹ О применении норм международного частного права судами Российской Федерации: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 09.07.2019 № 24 [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/document/>.

² Решение МКАС при ТПП РФ от 27 октября 2005 г. по делу № 132/2004 / Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 2005 г. / сост. М.Г. Розенберг. М., 2006. С. 308.

установил критерии характерного исполнения для договора международной купли-продажи товаров. В том случае, если покупатель в соответствии с договором принимает на себя существенные не денежные обязательства, например, обязательство обеспечить рекламу и маркетинг товара продавца на определенной территории, продать товар на определенную минимальную сумму, то суд на основе оценки условий и существа договора, а также совокупности иных обстоятельств дела может прийти к выводу о том, что стороной, которая осуществляет характерное исполнение, является покупатель.¹

Для ряда договоров критерии характерного исполнения указаны в пунктах 1–8 ст. 1211 ГК РФ. Соответственно, тесная связь договора с правом для девятнадцати указанных в ст. 1211 ГК РФ договоров определяется через указание стороны, которая осуществляет характерное исполнение в договоре. К договорам, содержащим элементы различных договоров, применяется право страны, с которой этот договор, рассматриваемый в целом, наиболее тесно связан, если иное не вытекает из закона, договора, обстоятельств дела (п. 5 ст. 1211 ГК РФ).

Общая презумпция, основанная на концепции характерного исполнения, была заложена Римской конвенцией о праве, применимом к контрактным обязательствам 1980 г. Однако в Конвенции были закреплены и специальные критерии для отдельного вида контракта, поскольку характерное исполнение в виде общей презумпции не является достаточно определенной. На основе Римской конвенции 1980 г. 17 июня 2008 г. был принят Регламент (ЕС) № 593/2008 о праве,

¹ О применении норм международного частного права судами Российской Федерации: постановление Пленума Верховного Суда РФ от 09.07.2019 № 24 [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/document/>.

подлежащем применению к договорным обязательствам, который во многом воспринял положения Римской конвенции.

В разделе VI третьей части ГК РФ за основу был принят подход, используемый ст. 4 Римской конвенции 1980 г.: помимо общей презумпции, основанной на концепции характерного исполнения, существуют специальные презумпции для отдельных договоров.

Диспозитивным положением по отношению к принципу характерного исполнения является принцип тесной связи. А. В. Асосков совершенно справедливо отмечает, что на первом этапе суд, определяя применимое право, использует теорию характерного исполнения с помощью коллизионных привязок, указанных в ст. 1211 ГК РФ. На втором этапе принцип наиболее тесной связи может получить непосредственное действие лишь тогда, когда положения п. 3 ст. 1211 ГК РФ окажутся вообще неприменимыми.¹ По мнению автора, суд должен найти оптимальный баланс между применением теории характерного исполнения и принципом наиболее тесной связи.²

Критерии характерного исполнения в международных актах и национальном законодательстве четко не определены. Закон о международном частном праве Швейцарии использует понятие «исполнение, определяющее существо обязательства», но не содержит его определение. В комментарии к Римской конвенции о праве, применимом к контрактным обязательствам, 1980 г. характерное исполнение определяется через исполнение, за которое производится

¹ Асосков А. В. Коллизионное регулирование договорных обязательств. М., 2012. С. 393.

² Асосков А. В. Реформа раздела VI «Международное частное право» Гражданского кодекса РФ // Хозяйство и право. 2014. № 2. С. 38.

платеж, например поставка товара, оказание услуги.¹ Так, к контракту купли-продажи товаров применимым правом будет право продавца; к договору страхования – право страховщика и так далее. Сторона, которая предоставляет товары или услуги является более активной, и поэтому именно она вынуждена чаще обращаться к праву в процессе исполнения контракта. Деятельность этой стороны может потребовать, чтобы все договоры, на основе которых она вступает в отношения с контрагентами из различных стран, регулировались одним и тем же правом. Эта презумпция не применяется в случаях, если в целом из обстоятельств следует, что контракт наиболее тесно связан с другой страной, чем страна той стороны, которая осуществляет характерное исполнение. Однако, принцип, закрепленный в Римской конвенции 1980 г. можно использовать

не во всех случаях. Так, российские ученые отмечали, что указанный критерий не применим для бартерных сделок.²

Таким образом, к внешнеторговым сделкам применимое право в случае отсутствия соглашения сторон определяется с помощью коллизионных привязок, являющихся выражением принципа характерного исполнения. В соответствии с данным подходом в качестве применимого права будет избрано право той страны, где на момент заключения договора находится место жительства или основное место деятельности стороны, которая осуществляет исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора. По сути, данное положение представляет собой применение закона страны продавца

¹ Международное частное право: В 2 т.: Учебник (том 2). Отв. ред. С.Н. Лебедев, Е.В. Кабатова. М., 2015. С. 167.

² Мажорина М. В. Выбор применимого права к трансграничным смешанным и непоименованным договорам // Журнал российского права. 2012. № 10. С. 28.

в широком значении этого слова. Закон наиболее тесной связи выступает в качестве субсидиарной привязки

Контрольные вопросы

1. Укажите формы осуществления коллизивно-правового способа регулирования внешнеторговых отношений.

2. Раскройте содержание принципа наиболее тесной связи.

3. Определите место автономии воли как основного способа выбора права по внешнеторговым сделкам

4. Охарактеризуйте роль и значение принципа «характерного исполнения» в регулировании внешнеторговых отношений.

5. Назовите критерии молчаливого (подразумеваемого) выбора сторонами применимого права.

5 МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГОВЫЕ ОБЫЧАИ И ОБЫКНОВЕНИЯ КАК РЕГУЛЯТОРЫ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ КОНТРАКТОВ

5.1 Место международного торгового обычая в системе регулирования внешнеторговых отношений

В отечественной и зарубежной науке существуют различные взгляды в отношении сущности и правовой природы международных торговых обычаев. Исторические предпосылки международного торгового обычая позволяют утверждать о его автономности от национального и международного права.¹ В. М. Корецкий, являясь сторонником указанного подхода, отмечал, что не было единых мировых торговых обычаев, обычаи, применявшиеся в тех или иных торговых центрах, применялись ко всем торговым сделкам, вне зависимости от того, кто являлся участником сделки – местный или иностранный купец.² В связи с этим, В. А. Канашевский утверждал, что юридическая природа международного торгового обычая позволяет отнести его к разновидности обычая делового оборота.³ Н. Г. Вилкова также утверждала, что международные торговые обычаи складывались на основе торговых обычаев, применяемых во внутреннем обороте.⁴

¹ Дьяконова А. А. Обычай международной торговли как источник негосударственного регулирования внешнеэкономических сделок : дисс. ... канд. юрид. наук. М., 2011. С. 104.

² Корецкий В. М. Избранные труды: В 2 кн. / под ред. В. Н. Денисова. Кн. 1. Киев, 1989. С. 143 – 144.

³ Канашевский В. А. Международные (межгосударственные) обычаи как регуляторы частноправовых отношений // Государство и право. 2008. № 7. С. 89.

⁴ Вилкова Н. Г. Международные правила толкования торговых терминов – Инкотермс 2000 // Государство и право. 2000. № 9. С. 67.

Сторонники международного публично-правового подхода к происхождению международных торговых обычаев обосновывают позицию схожестью процессов формирования международно-правового обычая и международного торгового обычая.¹ Однако этот подход не пользуется особой популярностью в научной среде.

Л. П. Ануфриева полагает, что международные торговые обычаи не имеют общеобязательный характер и связывают только государства, условившиеся об их обязательности.² Применение международного торгового обычая в трансграничном деловом обороте, как и действие международно-правового обычая, ставится автором в зависимость от молчаливого его признания государствами в качестве обязательной нормы.

К. М. Шмиттгофф подчеркивая негосударственный характер обычая международной торговли, сравнивает его с другим источником международного торгового права – международным договором. Основное отличие источников, на его взгляд, заключается в особенностях их применения: международный договор реализуется посредством власти национального законодателя, в то время, как международный торговый обычай применяется исходя из автономии воли сторон, воспринимающих его как режим, применимый в процессе осуществления внешнеторговой деятельности.³

Таким образом, автономный подход к процессу формирования международных торговых обычаев не связан с государственной волей и не имеет закрепления в национальном или международном законодательстве. Обычай

¹ Мережка А. А. Транснациональное торговое право (lex mercatoria). Киев, 2002. С. 35.

² Ануфриева Л. П. Международное частное право: В 3-х т. Т. 1. Общая часть: учебник. М., 2002. С. 158.

³ Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли. М., С. 54.

возникает на основе международной деловой практики, сложившейся между участниками международного коммерческого оборота и специфики заключаемых между ними внешнеторговых сделок.

Характер происхождения и правовая природа международного торгового обычая позволяют рассматривать его в качестве источника негосударственного регулирования внешнеторговых отношений. И. С. Зыкина подтверждает изложенные выводы, отмечая, что юридической базой для образования обычая выступает автономия воли сторон.¹ Для исполнения обычая не требуется особого механизма, который обеспечит его соблюдение и защиту.²

В настоящее время механизмом санкционирования международных торговых обычаев выступает международный коммерческий арбитраж, независимый от государственных судов и нередко при разрешении внешнеторговых споров осуществляющий ссылки на торговые обычаи. В соответствии с п. 3 ст. 28 Закона РФ от 07.07.1993 «О международном коммерческом арбитраже» в качестве основания принятия третейским судом решения выступают, в том числе, международные торговые обычаи.³

Деятельность торгово-промышленных палат различных стран по регистрации обычаев, в том числе и Торгово-промышленная палата РФ, напрямую связана с признанием международных торговых обычаев.

А. А. Дьяконова, анализируя действующие национальные и международные правовые нормы, устоявшуюся договорную

¹ Зыкин И. С. Обычаи и обыкновения в международной торговле: Понятие. Применение. Формирование. Применимое право. Типовые контракты. М., 1983. С. 77.

² Щекина Е. А. Правовой обычай международной торговли как источник международного частного права. Монография. Харьков, 2007. С. 34.

³ О международном коммерческом арбитраже: Закон РФ от 07.07.1993 г. № 5338-1 // Ведомости СНД и ВС РФ. 1993. № 32. Ст. 1240.

практику, обоснованно выделяет две группы юридических оснований для признания международного торгового обычая государствами: нормы национальных законов и положения международных договоров.¹ В п. 1 ст. 1186 закреплено, что право, подлежащее применению к отношениям, осложненным иностранным элементом, определяется, в том числе и на основании обычаев, признаваемых в РФ. Так, в соответствии с п. 2. ст. 285 Кодекса торгового мореплавания РФ в случаях, если это предусмотрено соглашением сторон, а также в случаях неполноты подлежащего применению закона при определении рода аварии, определении размеров общеаварийных убытков и их распределении применяются Йорк-Антверпенские правила об общей аварии и другие международные обычаи торгового мореплавания.²

Некоторые ученые рассматривают международный торговый обычай в качестве разновидности обычая делового оборота.³ Однако, такой вывод вызывает сомнения, поскольку указанные явления имеют различное происхождение.

Признание международных торговых обычаев может осуществляться на основе международных договоров. В соответствии со ст. 8 Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. при толковании намерения сторон в качестве одного из основных критериев должны учитываться обычаи, которым стороны связаны или относительно которого они договорились. При отсутствии соглашения об ином считается, что они подразумевали применение к своему контракту или его заключению обычая, о котором они знали или должны были

¹ Дьяконова А. А. Указ. соч. С. 132.

² Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 30.04.1999 № 81-ФЗ // СЗ РФ. 1999. № 18. Ст. 2207.

³ Канашевский В. А. Внешнеэкономические сделки: материально-правовое и коллизионное регулирование. М., 2008. С. 460.

знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается в соответствующей области торговли.¹ Н. Г. Вилкова утверждает, что Венская конвенция 1980 г. является единственной современной конвенцией, содержащей положения о применении международных торговых обычаев, адресованных продавцу и покупателю.²

М. Г. Розенберг сохранение международными торговыми обычаями качества источника права и способность к регламентации торговых отношений связывает с отсутствием процедуры обязательного санкционирования со стороны государства.³ Следует отметить, что международные торговые обычаи формируются с помощью международного торгового сообщества, международных неправительственных организаций, объединений коммерсантов, международных коммерческих арбитражей. Международные торговые обычаи характеризуются такими критериями, как устойчивость, единообразие, широкая известность, длительность их существования.

5.2 Неофициальная кодификация (унификация) обычаев международной торговли

Недостаточная эффективность международных договоров обусловила поиск новых регуляторов внешнеторговых отношений, что обусловило возникновение и развитие lex

¹ Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Заключена в г. Вене 11.04.1980) // Вестник ВАС РФ. 1994. № 1. С. 3.

² Вилкова Н. Г. Правила толкования международных торговых терминов Инкотермс 2000: Правовое регулирование и практика применения. М., 2008. С. 28.

³ Розенберг М. Г. Международная купля-продажа товаров: Комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров. 4-е изд., испр. и доп. М., 2010. С. 39.

mercatoria – совокупности правил, сложившихся в международной торговле и не имеющих обязательной юридической силы.

В числе причин формирования таких правил можно назвать неспособность национального права адекватно реагировать на стремительные изменения в международной торговле; сложность коллизионного регулирования; динамичность процесса кодификации (унификации) обычаев международной торговли во второй половине XX в. С развитием права международной торговли появляется необходимость в кодификации его норм. Международные организации занялись разработкой своды принципов договорного права, которые явились регулятором договорных отношений.

Подготовка проекта Принципов международных коммерческих договоров УНИДРУА началась в 1971 г. Секретариатом УНИДРУА. В рабочую группу входили ученые из различных стран. Специалисты в сфере коммерческого права должны были решить вопрос о перспективах проекта и возможностях его реализации. В 1974 г. была отмечена необычайная необходимость проекта и подготовлена его структура. В 1980 г. специально созданная для этой цели рабочая группа стала разрабатывать проект различных глав документа. Председателем рабочей группы стал М. И. Бонелль – профессор права в римском университете. Одним из членов рабочей группы по созданию Принципов УНИДРУА и почетным членом административного совета УНИДРУА является профессор А. С. Комаров. В мае 1994 г. Принципы УНИДРУА были официально одобрены и рекомендованы к распространению и применению на практике.¹Третья редакция Принципов УНИДРУА была утверждена Административным Советом УНИДРУА на сессии, проходившей в Риме в мае 2010 г.

¹ Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) // Закон. 2000. № 5. С. 5.

В итоге количество статей, по сравнению с редакцией 2004 г. увеличилось более чем в 1,5 раза.

Созданием Европейских принципов занималась Комиссия по европейскому договорному праву. В этом случае, как и в случае с Принципами УНИДРУА была создана рабочая группа, которая состояла из ученых и практиков. Однако

в рабочей группе находились представители государств – членов Европейского союза. Комиссия, председателем которой стал Ландо, использовала те же методы, что и рабочая группа УНИДРУА. Комиссия анализировала и использовала положения национальных законов государств-членов Европейского союза. Комиссия изучала и использовала Американские своды о договоре и реституции, Венскую конвенцию ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.

Образцом при создании Европейских Принципов явились Принципы УНИДРУА. В 1995 г. опубликовали первую редакцию Европейских принципов. Принципы состояли из четырех частей: общие положения; условия договора и его исполнение; неисполнение договора в третьей и четвертой главе. В 2000 г. текст Принципов был незначительно изменен и дополнен. Новая редакция Принципов состояла из 131 статьи. В 2002 г. появился итоговый вариант текста Принципов Европейского договорного права.

Гармонизация международного частного права в Европейском союзе, по мнению ряда ученых, заключалась в преобразовании правил торгового оборота в нормы национального законодательства стран ЕС.¹ Принципы Европейского договорного права, в отличие от Принципов

¹ Цирина М. А., Власова Н. В., Муратова О. В. Проблемы унификации международного частного права в современном мире // Журнал российского права. 2014. № 3. С. 18.

УНИДРУА, содержат правила определения национальной правовой системы.

Принципы Европейского договорного права, по мнению Е. А. Ахаимовой, являются источником «прогрессирующей кодификации» торгового права. Закрепление правовых норм, которые отражают правила современного торгового оборота, сублимировалась в данный вид кодификации. Направление «прогрессирующей кодификации» заключается в трансформации наднациональных норм в жесткие нормы, при которой положения *lex mercatoria* получают законодательное закрепление.¹ Однако Принципы УНИДРУА, Европейские Принципы не отвечают основным признакам норм права, поскольку не характеризуются общеобязательностью, связью с государством, формальной определенностью и другими критериями норм права.

А. С. Комаров отмечает, что арбитры рассматривают данные документы как выражение наднациональных принципов права. На признание Принципов УНИДРУА в международном деловом сообществе указывает тот факт, что оговорки о выборе применимого права, включенные в типовые контракты, которые разработаны авторитетными международными правительственными и неправительственными организациями, предусматривают использование Принципов УНИДРУА.

Правила, отраженные в Принципах УНИДРУА и Европейских принципах, не имеют прямой юридической силы.

В том случае, когда стороны в договоре указали, что спор между ними должен быть решен на основе принципа добросовестности с учетом коммерческой практики, арбитраж применил Принципы УНИДРУА, которые, по его мнению,

¹ Ахаимова Е. А. Реализация Принципов европейского договорного права в зарубежном законодательстве : автореф. дис. ... канд. юр. наук. М, 2009. С. 5.

выражали общие принципы, регулирующие трансграничные договорные обязательства, имеющие международное признание. В случае, если стороны сослались на общие принципы права или оговорили применение «общих принципов международного договорного права», арбитраж применил Принципы УНИДРУА.

Международный арбитражный суд при МТП неоднократно указывал, что Принципы УНИДРУА являются эффективным источником международного коммерческого права, поскольку, представляют собой свод руководящих принципов, получивших всеобщее признание. Более того, Принципы УНИДРУА отражают основные понятия, которые систематически используются в арбитражной практике. Однако Международный арбитражный суд при МТП в решении в отношении Европейских принципов указал, что они являются научным исследованием, не достаточно известном международному деловому сообществу, проектом Европейского договорного кодекса, который еще не вступил в силу, и по этой причине не применил их при разрешении данного дела.

Нередко своды принципов договорного права используются для дополнения или толкования международных договоров. А. С. Комаров отмечал, что Принципы УНИДРУА использовались для толкования международных актов, в частности Межамериканской конвенции по коммерческому арбитражу (Панама, 1975 г.)¹, Европейской конвенции по вопросам юрисдикции и

¹ Межамериканская конвенция по коммерческому арбитражу (Панама, 1975 г.) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/document/>.

исполнения судебных решений по гражданским и торговым делам (Брюссель, 1968 г.).¹

М. Г. Розенберг, рассуждая о юридической природе Принципов УНИДРУА, отмечал возможность их применения и при отсутствии соглашения сторон. Однако во избежание проблем сторонам при наличии намерения желательно оговорить их применение. В том случае, когда в договоре отсутствует ссылка на Принципы УНИДРУА, единообразный подход по вопросу их применения в арбитражной практике отсутствует. В некоторых решениях МКАС при ТПП РФ Принципы УНИДРУА применялись в качестве обстоятельства, подтверждающего существование международной практики делового оборота.² В указанных решениях отмечалось, что Принципы УНИДРУА имеют характер торговых обычаев, которые повсеместно применяются в международном коммерческом обороте. Так, в решении от 22.12.2008 по делу № 83/2008 сказано, что МКАС при ТПП РФ принимает во внимание действующие в международной торговле обычаи, закрепленные в статьях Принципов УНИДРУА. В других случаях арбитраж не применял Принципы УНИДРУА, ссылаясь на то, что они применяются по соглашению сторон.³

Г. К. Дмитриева полагает, что, несмотря на то, что Принципы УНИДРУА широко применяются на практике, они не обладают обязательной юридической силой. Их скорее

¹ Европейская конвенция по вопросам юрисдикции и исполнения судебных решений по гражданским и торговым делам (Брюссель, 1968 г.) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/document/>.

² Розенберг М. Г. Международная купля-продажа товаров: Комментарии к правовому регулированию и практике разрешения споров. 4-е изд., испр. и доп. М., 2010. С. 34.

³ Дело №83/2008, решение от 22.12.2008 г/ Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 2008 г. / сост. М. Г. Розенберг. М., 2009. С. 81.

можно рассматривать в качестве свода основополагающих положений, которые регламентируют все возможные аспекты договорных отношений. Их признание объясняется авторитетом УНИДРУА и содержанием включенных в них правил, которые основаны на сравнительном анализе права разных государств и международной торговой практики.¹

Сфера применения Принципов УНИДРУА ограничена международными коммерческими договорами. Европейские принципы договорного права были разработаны с целью применения на территории Европейского союза, где различия между национальными законодательствами государств не были значительными.

Принципы УНИДРУА и Европейские принципы в силу их авторитета выступают в качестве источников знаний об основополагающих принципах договорного права и торговых обычаях. Своды выступают как форма существования таких принципов и обычаев. Своды принципов, бесспорно, оказывают влияние на практику заключения и исполнения международных коммерческих сделок, создавая их унифицированное правовое регулирование. Своды принципов договорного права при наличии в контракте ссылки сторон на их применение рассматриваются как инкорпорация положений данных документов в текст договора. Особенности применения сводов принципов зависят от того, какой юрисдикционный орган разрешает спор: государственный суд, либо международный коммерческий арбитраж. Закон РФ О международном коммерческом арбитраже равно как и законодательство зарубежных стран, основанное на Типовом законе ЮНСИТРАЛ о международном коммерческом арбитраже, допускает возможность применения арбитражем положений сводов принципов договорного права. Ограничить их применение

¹ Международное частное право : учебник под ред. Г. К. Дмитриевой. М., 2010. С. 429.

могут императивные нормы. Государственный суд такой возможности лишен, поскольку своды принципов не являются формальными источниками права. Таким образом, международный коммерческий арбитраж имеет ряд преимуществ по сравнению с государственными судами по вопросу определения применимого права.

Несмотря на тот факт, что своды принципов договорного права характеризуются как ненормативные регуляторы международных коммерческих отношений, они выступают авторитетными источниками знаний о принципах договорного права и торговых обычаях. Важнейшим фактором, влияющим на применение сводов, является авторитет организаций и специалистов, их разработавших.

5.3 Соотношение сводов принципов договорного права и иных инструментов регулирования внешнеторговых сделок

Важным представляется вопрос о соотношении источников неофициальной кодификации обычаев международной торговли в виде сводов принципов договорного права и иных инструментов регулирования внешнеторговых сделок. В первую очередь, следует обратить внимание на соотношение и взаимодействие сводов принципов договорного права и международных договоров, например, Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.

Венская конвенция 1980 г. не регулирует некоторые вопросы, в частности, действительность договора, последствия в отношении права собственности на проданный товар, размер процентов при просрочке исполнения денежного обязательства и другие, они должны быть решены с учетом ее международного характера (ст. 7 Конвенции). Положение Конвенции ориентирует арбитраж на субсидиарное применение таких документов, как Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА, Принципы Европейского договорного права и других. Венская конвенция 1980 г. не содержит унифицированные коллизионные нормы, поэтому с целью определения применимого права арбитраж руководствуется положениями международных договоров, направленных на унификацию коллизионных норм, либо национальными коллизионными нормами. Поэтому восполнение пробелов Венской конвенции с помощью принципов договорного права является наиболее оптимальным подходом.

Положения Принципов УНИДРУА и Принципов Европейского договорного права во многом идентичны. Так,

принцип добросовестности закреплён не только в Принципах УНИДРУА, но и в Принципах европейского договорного права (статья 1:201).¹ Добросовестность является ключевым принципом, на котором основано большинство норм европейских принципов договорного права, повторяя в этом положения Принципов УНИДРУА. О. Ландо применил термин «тройка» к трём международным актам, указывая на их схожесть.

Однако есть между ними и отличия. Своды принципов возлагают на стороны обязанность действовать добросовестно в течение не только договорных отношений, но и в рамках переговорного процесса. Венская конвенция 1980 г. использует принцип добросовестного поведения стороны только для целей толкования положений Конвенции в целом (ст. 1.7 Принципов УНИДРУА, ст. 1:201 Европейских принципов, п. 1 ст. 7 Венской Конвенции 1980 г.). Своды принципов предусматривают, что обычаи не обязательны для сторон в случае, когда их применение было бы не разумным (ст. 1.8. Принципов УНИДРУА). Ст. 4 Венской конвенции 1980 г. не включает в сферу применения вопросы действительности любого обычая.

Своды принципов содержат положение, касающееся возможности кредитора отказаться от досрочного исполнения, за исключением случаев, когда у него нет законного интереса поступить таким образом (ст. 6.1.5. Принципов УНИДРУА, ст. 7:103 Европейских принципов). В тоже время, п. 1 ст. 52 Венской конвенции не устанавливает каких-либо ограничений для отказа от принятия поставки до установленной даты.

Европейские принципы обязывают стороны договора действовать добросовестно и согласно принципу честной

¹ Принципы европейского договорного права / пер. на русск. А. Т. Амирова, И. Б. Пугинского // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 2005. № 3, № 4. С. 45.

деловой практики (ст. 1.20 Европейских принципов), Принципы УНИДРУА свидетельствуют о добросовестности и честной деловой практики в международной торговле. Из документа следует, что понятия «добросовестность» и «честная деловая практика» толкуются не в соответствии с внутригосударственным пониманием, а с учетом особенностей международной торговли (статья 1.7 Принципов УНИДРУА). Или, например, в соответствии с п. 2 ст. 1.105 Европейских принципов стороны связаны обычаем, который считался бы общепризнанным лицами, находящимися в такой же ситуации, как и стороны, кроме случаев, когда применение такого обычая было бы неразумным. На основании п. 2. ст. 1.9. Принципов УНИДРУА ограничивается применение обычаев теми правилами, которые широко известны и постоянно соблюдаются в международной торговле сторонами в торговле, исключая применение только внутригосударственных обычаев.

В каждом документе закреплено, что дополнение или изменение условий, закрепленных письменно, становятся частью договора, если данные условия существенно не изменяют его или получающая их сторона не возразит без неоправданной задержки (ст. 2.1.12 Принципов УНИДРУА и ст. 2.210 Европейских принципов). Это положение они распространяют исключительно на коммерческие отношения.

В соответствии с Принципами УНИДРУА договор, заключенный в письменной форме и содержащий оговорку о поглощении, не может быть оспорен либо дополнен с помощью предшествующих заявлений или соглашений без дальнейшей квалификации (ст. 2.1.17 Принципов УНИДРУА). Европейские принципы аналогичную норму применяют в случаях, когда, оговорка о поглощении была предусмотрена в контракте.

Своды принципов регулируют вопросы, которые были исключены, либо не достаточным образом регламентированы Венской конвенцией 1980 г. Так, своды принципов содержат подробные положения, касающиеся заключения договора, его недействительности. Такое положение явилось новаторством по сравнению с Венской конвенцией 1980 г.

В то же время Г. К. Дмитриева отмечает, что, несмотря на явные преимущества Принципов УНИДРУА и Принципов европейского договорного права, отсутствуют основания для абсолютной замены норм международных договоров и национального права данными документами. Отношения могут регламентироваться различными нормами, имеющими различное происхождение, дополняя друг друга. Чем сложнее и многообразнее нормы, тем более развита нормативная система.¹

Авторитетный европейский ученый О. Ландо, выступивший инициатором создания европейских принципов договорного права, отмечал, что своды принципов договорного права являются бессистемной областью права, которая расширяется с увеличением числа модельных законов, международных торговых обычаев и обыкновений, но никогда не достигнет уровня системности, которым характеризуется национальная правовая система. Своды принципов договорного права не могут полностью заменить национальное право. В том случае, когда спор не может быть разрешен с помощью контракта и иных традиционных регуляторов, возникает необходимость обращения к ним.

Однако своды принципов имеют различную сферу применения. В Преамбуле Принципов УНИДРУА отмечается, что они закрепляют общие принципы права для

¹ Дмитриева Г. К. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности в условиях вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию. М., 2013. С.12.

международных коммерческих договоров, в Европейских принципах сказано, что они должны применяться как общие нормы договорного права в Европейском Сообществе. Как следствие, европейские принципы договорного права могут регулировать не только международные, но и внутренние отношения. Территориальная сфера применения Принципов УНИДРУА ничем не ограничена, в то время как Европейские принципы формально ограничены государствами-участниками Евросоюза.

В научной литературе неоднократно поднимался вопрос о применении Принципов УНИДРУА в качестве основного регулятора внешнеторговых отношений.¹ С таким подходом следует согласиться, поскольку анализ положений Принципов УНИДРУА приводит к выводу о том, что разработчики документа хотели придать ему самостоятельный характер. В частности, в соответствии со ст. 4.8 Принципов УНИДРУА в том случае, если стороны договора не согласовали условия контракта, то он исполняется соответствующим условием, при определении которого должны быть приняты во внимание: намерение сторон; характер и цель договора; добросовестность и честная деловая практика; разумность. Данная статья не указывает на возможность регулирования указанных отношений посредством применимого национального права. В то же время при рассмотрении спора в государственном суде или арбитраже стороны вправе настаивать, чтобы регулирование их отношений осуществлялось на основе применимого к договору национального права или международного договора. При этом, необходимо учесть положения ст. 1.4 Принципов УНИДРУА «Обязательные (императивные) положения», указывающие на

¹ Комаров А. С. Указ. соч. С.7.

необходимость применения императивных норм международного частного права.

В соответствии с п. 2 ст. 1.6 Принципов УНИДРУА вопросы, которые входят в сферу Принципов, но которые прямо в них не разрешены, подлежат разрешению на основании общих принципов. Таким образом, документ ориентирован

на применение общих принципов, но не положений национального права, которое, как правило, применяется в качестве субсидиарного статута. Принципы УНИДРУА являются

не только сборником правовых принципов, которые присущи большинству национальных правовых систем, но и содержат правовые нормы, которые рассматриваются как оптимальное решение правовых вопросов, хотя и не принятое повсеместно.¹ Во введении к Принципам УНИДРУА отмечается, что документ направлен на обеспечение системы норм, приспособленных к потребностям международных коммерческих сделок, и это является наилучшим решением, даже если оно не является общепринятым.

В тексте сводов принципов договорного права содержатся обычаи, которые стороны включили в контракт в качестве условия, а также обычаи, которые широко распространены в сфере торговли. Как следствие, можно утверждать, что своды принципов договорного права представляют собой кодификацию обычаев. А. И. Порошков обращает внимание на трансформацию обычая в том случае, когда он фиксируется в документе. Возникает вопрос о качественном изменении обычая. По мнению ученого, текст в документе становится автономным, отличным от отношений, которые он регламентирует. Такие инструменты, как Принципы УНИДРУА, на его взгляд, не являются кодификациями

¹ Комаров А. С. Указ. соч. С. 8.

обычаев, они являются, скорее, проектами норм, которые имеют возможность в течение времени перерасти в действующее право.¹

Как следствие, своды принципов хоть и отражают торговые обычаи, но ими не являются. При этом, анализ практики международных коммерческих арбитражей позволяет утверждать, что Принципы УНИДРУА чаще всего квалифицируются международными коммерческими арбитражами как документ, отражающий наиболее распространенные международные торговые обычаи.

¹ Порошков А. И. Обычай в гражданском обороте. Обычаи в праве: сборник. СПб., 2004. С. 79.

Контрольные вопросы

1. Определите сущность и значение международных торговых обычаев при заключении и исполнении внешнеторговых контрактов.

2. Определите юридическую природу международного торгового обычая.

3. Укажите исторические предпосылки появления международного торгового обычая.

4. Определите место международного торгового обычая в системе регулирования внешнеторговых отношений.

5. Приведите примеры неофициальной кодификации обычаев международной торговли.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящее время внешнеторговая сделка является основным правовым инструментом осуществления международных торговых отношений между коммерческими предприятиями из различных стран. Однако существование различных правовых систем создает определенные трудности при поиске применимого права у субъектов, участвующих в международных торговых отношениях, что оказывает влияния на создание международных норм и развитие экономического сотрудничества.

Представляется важным изучение правового регулирования внешнеторговой сделки с целью достижения лучшего понимания назначения унифицированных и внутригосударственных правовых норм, международных торговых принципов, типовых контрактов и торговой практики в их взаимосвязанном действии и использовании в интересах сторон, являющихся участниками международных торговых отношений.

В учебном пособии проанализированы теоретические и практические вопросы, касающиеся определения понятия и признаков внешнеторговой сделки, современной системы правового регулирования внешнеторговых контрактов, тенденциях ее развития как системы юридических принципов и норм, включающих международно-правовые, национально-правовые, а также негосударственные регуляторы. Несмотря на определенные достижения, остается немало проблем, которые должны быть решены не только законодательным путем, но и посредством обращения к более гибким правовым схемам.

В случае отсутствия четко сформулированных правовых предписаний, а также для большего понимания и толкования норм международного и национального законодательства приходится обращаться к доктринальным концепциям и судебно-

арбитражной практике. Анализ доктринальных подходов позволяет уяснить сущность и назначение основных институтов права международной торговли.

Логически последовательное изложение материала способствует формированию у обучающихся практических навыков применения правовых норм. Для лучшего усвоения материала и возможности обучающимися осуществить его аналитический анализ в учебном пособии содержатся контрольные вопросы.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1 Понятие и государственное регулирование внешнеторговой деятельности	6
1.1 Понятие и принципы международных экономических отношений.....	6
1.2 Понятие и принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности.....	10
1.3 Организационные формы и особые режимы осуществления внешнеторговой деятельности в Российской Федерации.....	13
1.4 Источники правового регулирования внешнеторговой деятельности в Российской Федерации.....	18
2 Понятие и основы правового регулирования внешнеторговых сделок	23
2.1 Понятие, основные и факультативные признаки внешнеторговых сделок.....	23
2.2 Особенности правового регулирования внешнеторговых сделок.....	26
2.3 Требования к форме и порядок заключения внешнеторговых сделок.....	29
2.4 Содержание и структура внешнеторгового контракта.....	33
3 Роль международного договора в регулировании внешнеторговых сделок	38
3.1 Понятие, стадии и виды унификации права международной торговли.....	38
3.2 Международные договоры, направленные на унификацию материального права.....	42
3.3 Международные договоры, направленные на унификацию коллизионного права.....	48
4 КОЛЛИЗИОННО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК	52

4.1 Автономия воли как основной способ выбора права по внешнеторговым сделкам.....	52
4.2 Закон наиболее тесной связи как гибкий коллизионный инструмент в сфере внешнеторговых отношений.....	56
4.3 Принцип «характерного исполнения» как основной коллизионный подход в регулировании внешнеторговых отношений.....	60
5 МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГОВЫЕ ОБЫЧАИ И ОБЫКНОВЕНИЯ КАК РЕГУЛЯТОРЫ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ КОНТРАКТОВ.....	66
5.1 Место международного торгового обычая в системе регулирования внешнеторговых отношений.....	66
5.2 Неофициальная кодификация (унификация) обычаев международной торговли	70
5.3 Соотношение сводов принципов договорного права и иных инструментов регулирования внешнеторговых сделок.....	77
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	84

У ч е б н о е и з д а н и е

Глинщикова Татьяна Вадимовна

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Учебное пособие

В авторской редакции
Макет обложки – Н. П. Лиханская

Подписано в печать 00.07.2020. Формат 60 × 84 ¹/₁₆.
Усл. печ. л. – 5.1 . Уч.-изд. л. – 4.
Тираж 100 экз. Заказ №

Типография Кубанского государственного аграрного университета.
350044, г. Краснодар, ул. Калинина, 13