

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт права

(наименование института полностью)

Кафедра «Гражданское право и процесс»

(наименование)

40.03.01 Юриспруденция

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Гражданско-правовой

(направленность (профиль)/специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему «Внешнеторговый контракт в международном частном праве»

Обучающийся

Д.Р. Киреева

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

Л.В. Стародубова

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2023

Аннотация

Актуальность темы исследования объясняется тем, что в условиях глобализации экономики все больше компаний занимаются международной торговлей. В этом контексте важно понимать, каким образом правовые нормы регулируют отношения между участниками внешнеторговых контрактов в разных странах. Любое некорректное составление контракта может снизить эффективность внешнеэкономической сделки. Правильное оформление контракта является одним из важнейших аспектов успешного совершения внешнеэкономических операций.

Цель работы – исследовать внешнеторговый контракт в международном частном праве.

Данная цель определяет постановку следующих задач: рассмотреть понятие и признаки внешнеэкономического контракта; выделить разновидности внешнеэкономических контрактов; охарактеризовать право, подлежащее применению к внешнеэкономическим контрактам; проанализировать содержание коллизионно-правового регулирования внешнеэкономических контрактов; провести соотношение и взаимодействие международного договора и гражданского законодательства России; рассмотреть международные торговые договоры и соглашения РФ со странами участниками ВТО; исследовать международные торговые договоры и соглашения РФ в Евразийском союзе.

Объект исследования – общественные отношения, возникающие в результате заключения и исполнения внешнеторговых контрактов.

Предмет исследования – правовые нормы, регулирующие внешнеторговую деятельность.

Структура. Работа состоит из введения, трех глав и семи параграфов, заключения, списка используемых источников и используемой литературы.

Оглавление

Введение	4
Глава 1 Общетеоретические аспекты внешнеэкономических контрактов	6
1.1 Понятие и признаки внешнеэкономического контракта	6
1.2 Разновидности внешнеэкономических контрактов	13
1.3 Право, подлежащее применению к внешнеэкономическим контрактам	18
Глава 2 Особенности коллизионно-правового и материально-правового регулирования внешнеэкономических контрактов	29
2.1 Содержание коллизионно-правового регулирования внешнеэкономических контрактов	29
2.2 Соотношение и взаимодействие международного договора и гражданского законодательства России	44
Глава 3 Международные торговые договоры и соглашения в качестве регуляторов внешнеэкономических контрактов	49
3.1 Международные торговые договоры и соглашения РФ со странами участниками ВТО	49
3.2 Международные торговые договоры и соглашения РФ в Евразийском союзе	57
Заключение	64
Список используемой литературы и используемых источников	66

Введение

Актуальность темы исследования объясняется следующими причинами. Во-первых, в условиях глобализации экономики все больше компаний занимаются международной торговлей. В этом контексте важно понимать, каким образом правовые нормы регулируют отношения между участниками внешнеторговых контрактов в разных странах. Изучение международного частного права позволяет разобраться в том, какие правила применяются в различных ситуациях и какие механизмы защиты прав сторон контракта существуют.

Во-вторых, внешнеторговые контракты могут быть достаточно сложными и многоуровневыми, что требует особого внимания к правовым аспектам их заключения и исполнения. Изучение международного частного права может помочь разобраться в том, какие правила применяются к различным аспектам внешнеторговых контрактов, например, к вопросам выбора права, разрешения споров и исполнения решений.

В-третьих, в условиях быстро меняющейся экономической ситуации и растущей конкуренции важно понимать, как правовые нормы влияют на возможности компаний вести успешный бизнес на международном уровне. Изучение международного частного права может помочь компаниям принимать обоснованные решения и защищать свои интересы в условиях международного бизнеса.

Любое некорректное составление контракта может снизить эффективность внешнеэкономической сделки. Правильное оформление контракта является одним из важнейших аспектов успешного совершения внешнеэкономических операций.

Цель работы – исследовать внешнеторговый контракт в международном частном праве.

Данная цель определяет постановку следующих задач:

- рассмотреть понятие и признаки внешнеэкономического контракта;

- выделить разновидности внешнеэкономических контрактов;
- охарактеризовать право, подлежащее применению к внешнеэкономическим контрактам;
- проанализировать содержание коллизионно-правового регулирования внешнеэкономических контрактов;
- провести соотношение и взаимодействие международного договора и гражданского законодательства России;
- рассмотреть международные торговые договоры и соглашения РФ со странами участниками ВТО;
- исследовать международные торговые договоры и соглашения РФ в Евразийском союзе.

Объект исследования – общественные отношения, возникающие в результате заключения и исполнения внешнеторговых контрактов.

Предмет исследования – правовые нормы, регулирующие внешнеторговую деятельность.

Методология. При написании работы использовались следующие методы научного познания: метод анализа и обобщения, логический, формально-юридический методы исследования.

Структура. Работа состоит из введения, трех глав и семи параграфов, заключения, списка используемых источников и используемой литературы.

Глава 1 Общетеоретические аспекты внешнеэкономических контрактов

1.1 Понятие и признаки внешнеэкономического контракта

Вопросы внешнеэкономических соглашений всегда были актуальными для отечественного законодательства [1, с. 125]. Но в современных условиях эта актуальность еще больше возросла. Это связано с расширением развития международной торговли, в результате чего происходит увеличения взаимодействия отечественных и иностранных предпринимателей.

Специалистами внешнеэкономическая сделка определяются «в качестве комплексного понятия, которое означает деятельность субъектов международного частного права в области международного обмена работами, товарами, различного рода услугами, результатами интеллектуальной деятельности. Такая деятельность направлена на установление гражданских прав и обязанностей, а также на их изменение и прекращение» [25, с. 96]. Более распространены в международной практике термины трансграничная сделка» или «международная коммерческая сделка», под которыми В. Ефанов, например, «понимает сделки частных лиц в сфере предпринимательской деятельности в международных экономических отношениях, совершаемые между сторонами, находящимися на территории разных стран [9, с. 16].

При регулировании международной экономической деятельности возникает немало вопросов, и одним из главных является проблема квалификации сделки в качестве внешнеэкономической. Наличием «иностранного элемента» обусловлен внешний характер деятельности внешнеэкономического характера.

Нет одного конкретного определения внешнеэкономической сделки в международных документах. Вместо этого, разные документы устанавливают свои критерии для определения сделки как внешнеэкономической. Подробнее рассмотрим несколько примеров.

«Конвенция ООН о международной купле-продаже товаров 1980 г. (Венская Конвенция) говорит, что она применяется к договорам купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах. Таким образом, если покупатель и продавец находятся в разных странах, и они заключают сделку по купле-продаже товаров, то это может считаться международной внешнеэкономической сделкой в контексте этой Конвенции.

Конвенция ООН об исковой давности в международной купле-продаже товаров 1974 г. (Нью-Йоркская Конвенция) также устанавливает, что договор купли-продажи товаров считается международным, если коммерческие предприятия покупателя и продавца находятся в разных государствах. Это дополняет определение международных сделок в контексте Венской Конвенции.

Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге 1988 г. (Оттавская Конвенция) также требует, чтобы коммерческие предприятия арендодателя и арендатора находились в разных государствах» [16]. Это означает, что для применения положений этой Конвенции, сделка должна включать аренду товаров между предприятиями из разных стран.

Таким образом, каждая из этих Конвенций предоставляет свои собственные критерии для определения международных сделок, и основывается на том, где находятся коммерческие предприятия сторон сделки. Эти определения важны для определения применимого законодательства и регулирования в рамках международных сделок.

Следует отметить, что «вышеуказанные международные договоры регулируют только отдельные виды обязательств, не охватывая все внешнеэкономические сделки в их совокупности, что ставит под вопрос допустимость определения понятием внешнеэкономическая сделка» путем ссылки на них. Что касается доктринального определения, то данный вопрос является достаточно спорным, так как мнения авторов по поводу критериев определения внешнеэкономической сделки разные» [3].

По мнению Канашевского В.А., «внешнеэкономические сделки можно разделить на два вида: обязательные признаки и факультативные признаки. Обязательные признаки - это те, которые квалифицируют сделку как внешне» [15, с. 223]. Оптимальным, в данном случае, можно считать определение И.В. Минаковой: «к внешнеэкономическим сделкам относятся совершаемые в ходе осуществления предпринимательской деятельности договоры между лицами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах» [16, с. 427].

Говоря о факультативных признаках внешнеэкономических сделок, можно выделить следующий их перечень:

- «перемещение товаров через государственную границу: Этот признак действительно важен. При перемещении товаров через границу применяются таможенные законы, что делает сделку административной по своей природе. Однако стоит помнить, что не все внешнеэкономические сделки включают в себя этот признак;
- различная национальная принадлежность сторон: Это один из ключевых признаков. Большинство внешнеэкономических контрактов заключается с участием иностранных элементов, что делает сделку международной;
- использование иностранной валюты при расчетах: Этот признак факультативный, потому что расчеты могут вестись и в международных расчетных единицах. Однако часто в сделках используется валюта, которая является иностранной хотя бы для одной из сторон;
- специфика рассмотрения споров: Споры внешнеэкономических сделок можно разделить на частноправовые и публично-правовые. Первые рассматриваются как международные коммерческие арбитражи и государственные суды, а вторые - только в государственных судах» [20].

«Есть авторы, которые выделяют такой критерий отнесения договора к внешнеэкономической сделке, как производство экспортно-импортной продукции, т.е. когда имеет место вывоз товаров, работ или услуг за границу или их ввоз в страну» [18, с. 436].

«Помимо этого, необходимо отметить, что вместе с термином «внешнеэкономическая сделка» отдельные авторы используют другие доктринальные определения, такие как «внешнеторговая сделка», «международная коммерческая сделка», «международная торговая сделка», которые, в свою очередь, имеют некоторое различие по отношению к универсальному определению - внешнеэкономическая сделка. Можно привести различия на примере определений «Международная коммерческая сделка» и «Внешнеэкономическая сделка». «Внешнеэкономическая сделка» выражает позицию одного государства: участие одного государства, её граждан и юридических лиц в международном экономическом сотрудничестве является их внешнеэкономической деятельностью, которая оформляется совершением внешнеэкономических сделок. Та же деятельность с позиции двух и более государств будет международной хозяйственной деятельностью, а сделки её опосредующие, будут международными коммерческими сделками» [18, с. 437].

«Законодатель исключил формулировку «внешнеэкономическая сделка» из действующего законодательства (ст. 162 и 1209 ГК РФ) из-за отсутствия государственной монополии внешней торговли, аргументируя это тем, что на современном этапе наличие указанных норм приводит к возникновению неравенства сторон внешнеэкономических сделок со сторонами обычных сделок» [4, с.38].

Внешнеторговый контракт является основой для осуществления любой внешнеэкономической сделки. Однако, помимо этой основной функции, контракт выполняет и ряд других важных функций:

- во-первых, контракт является базой для составления обеспечивающих поставку договоров, таких как договоры на перевозку, хранение и страхование товаров. Эти договоры обеспечивают выполнение условий внешнеторгового контракта и гарантируют безопасность и сохранность товаров во время транспортировки и хранения;
- во-вторых, контракт подтверждает намерение сторон осуществить внешнеэкономическую сделку и служит документом, который контролирующие органы, такие как таможня, налоговая инспекция и органы валютного контроля, могут использовать для проверки соответствия внешнеэкономической операции нормам международного и национального законодательства;
- в-третьих, контракт является основой для регулирования отношений между сторонами в процессе выполнения внешнеэкономической сделки. Он определяет права и обязанности сторон, условия поставки товаров, сроки и порядок оплаты, а также механизм разрешения возможных споров;

Таким образом, внешнеторговый контракт является не только основой для осуществления внешнеэкономической сделки, но и важным документом, который выполняет ряд других функций, обеспечивающих безопасность и законность внешнеэкономической операции [5, с.156].

«В широком смысле контракт – это договор купли-продажи товаров и услуг в области внешнеэкономической деятельности со взаимными обязательствами, общими нормами и правилами поведения для договаривающихся сторон» [6, с.241].

А в соответствии с ч.1 ст. 420 Гражданского Кодекса РФ под контрактом (договором) понимается соглашение 2-х или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей [3].

Хотя условия контрактов могут различаться в зависимости от типа сделки и конкретных обстоятельств, структура контрактных условий обычно имеет общие принципы.

В классическом варианте контрактные условия обычно располагаются в определенной последовательности, от общего к частному. Это позволяет сторонам ясно определить свои права и обязанности, а также предотвратить возможные споры и неоднозначности. Обычно контрактные условия включают в себя следующие элементы:

- идентификация сторон: в контракте указываются данные о сторонах сделки, такие как названия организаций или физические лица, их адреса и контактная информация;
- предмет контракта: здесь описывается суть сделки, то есть что именно будет предметом соглашения. Например, это может быть поставка товаров, оказание услуг, лицензирование интеллектуальной собственности и т.д.;
- условия выполнения: в этом разделе указываются условия, которые должны быть выполнены для успешного завершения сделки. Например, сроки выполнения, качество товаров или услуг, способы оплаты и т.д.;
- цена и оплата: здесь определяется стоимость предмета сделки и условия оплаты. Может быть указана фиксированная цена, цена с учетом скидок или комиссий, а также способы оплаты, сроки и порядок расчетов;
- гарантии и ответственность: в этом разделе могут быть указаны гарантии качества товаров или услуг, а также ответственность сторон за нарушение условий контракта или возможные убытки;
- форс-мажор: здесь описываются обстоятельства непреодолимой силы, которые могут освободить стороны от ответственности за невыполнение контракта в случае их возникновения;

- разрешение споров: в этом разделе указывается порядок разрешения возможных споров между сторонами, например, через переговоры, арбитраж или судебное разбирательство.

Кроме того, контрактные условия могут включать и другие дополнительные положения, которые зависят от конкретной сделки и требований сторон.

Также для точного понимания сделки в исследовании необходимо опираться на исторический метод, который с позиции прошлого позволит оценить сущность, а также определить правовые истоки современного понимания института сделок, осложненных иностранным элементом.

«Кроме того, стоит отметить, что одной из особенностей сделок, осложненных иностранным элементом, являются основания их недействительности в различных государствах. В связи с этим существует многообразие подходов к моделям правового регулирования указанной области, что, в свою очередь, представляет научный интерес применения сравнительно-правового метода, который позволяет не только выявить характерные требования к действительности сделки, но и внедрить положительный опыт в отечественное законодательство» [25, с 495].

Очевидно, что тот факт, что не имеется четких критериев определения внешнеэкономической сделки, может породить за собой большое число спорных ситуаций.

Внешнеторговый контракт является основой для осуществления любой внешнеэкономической сделки. Кроме того, как вы правильно указали, контракт также выполняет ряд других функций, которые помогают обеспечить успешное выполнение сделки и соблюдение законодательства.

Один из важных аспектов внешнеэкономического контракта - это его обязательность. Контракт должен содержать четкие условия, правила и обязательства для каждой из сторон, а также предусматривать меры в случае нарушения этих условий. Это помогает защитить интересы обеих сторон и снизить риски в процессе сделки.

Кроме того, контракт также является основой для других договоров, таких как договоры на перевозку, хранение и страхование товаров. Он определяет условия поставки и оплаты, что помогает упростить и ускорить процесс выполнения сделки.

Наконец, контракт также является инструментом контроля со стороны государственных органов, таких как таможня, налоговая инспекция и органы валютного контроля. Он подтверждает намерение сторон осуществить внешнеэкономическую сделку и гарантирует соответствие операции нормам международного и национального законодательства [23, с.47].

В соответствии с ч.1 ст. 420 Гражданского Кодекса РФ под контрактом (договором) понимается соглашение 2-х или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей [3].

Стоит отметить, что в России не существует отдельного торгового кодекса. Однако в настоящее время принят целый ряд нормативно- правовых актов, регламентирующих вопросы торгового оборота. Внешнеэкономическим считается контракт, заключенный минимум между двумя сторонами, находящимися в двух разных государствах, но так же в ней могут принимать участие и другие компании, обеспечивающие данную сделку. Кроме того, внешнеэкономическим считается договор между компаниями, расположенными в юрисдикции одного государства, но имеющими производственные зоны в двух или более странах.

1.2 Разновидности внешнеэкономических контрактов

Сам по себе внешнеэкономический контракт не имеет строго установленной формы и варьируется в зависимости от особенностей внешнеторговой сделки. Тем более что видов договоров, относящихся к ВЭД, существует достаточно большое количество. Вид документа зависит от объекта и условий сделки, но в любом случае он принадлежит к одному из двух типов:

- основной контракт;
- обеспечивающая документация.

К первому типу причисляют договора на операции:

- купли-продажи;
- обмена товарами;
- лицензирования интеллектуальной собственности;
- консалтинг и инжиниринг (услуги в научно-технической области);
- аренды или лизинга, и т.п.

Обеспечивающие контракты включают договоры:

- на грузоперевозку между странами;
- о страховании грузов;
- на хранение товаров при ведении ВЭД;
- факторинга;
- иные обеспечительные документы.

Наиболее часто встречаются контракты на куплю-продажу, что объясняется большим количеством сделок о перемещении продукции, сырья и оборудования между рынками разных стран и регионов планеты. У нас можно скачать пример внешнеэкономического контракта с целью ознакомления с базовыми пунктами. В то же время следует знать, что каждая конкретная сделка обычно требует включения дополнительных пунктов. Эта необходимость диктуется особенностями, которые имеет любой экспорт при ведении ВЭД.

В международной торговле существует множество видов контрактов, но контракт международной купли-продажи товаров является базовым и наиболее распространенным. Контракт международной купли-продажи товаров содержит несколько обязательных элементов, таких как указание сторон, описание товара, условия поставки, цена и условия оплаты. Однако, как вы правильно отметили, для каждой сделки могут быть установлены

индивидуальные условия, которые дополняют или изменяют общие правила контракта.

Структура контрактных условий должна соответствовать принципу от общего к частному. Это означает, что в начале контракта должны быть указаны общие условия, такие как название контракта, стороны, условия поставки и оплаты, а затем уже следуют более детальные условия, например, сроки поставки, условия упаковки и маркировки товара и т.д.

Обязательные (существенные) условия контракта, как правило, являются теми, которые не могут быть изменены или отменены без согласия обеих сторон. К ним относятся, например, описание товара, цена, условия поставки и оплаты. Дополнительные условия могут быть изменены или дополнены в зависимости от конкретной сделки и могут включать в себя, например, условия по упаковке и маркировке товара, гарантии качества, условия по возврату товара и т.д. [17, с.107].

Внешнеторговый контракт позволяет включать в отношения более сложные нерыночные способы координации. В рыночной экономике фирмы стремятся к монополизации и сокращению издержек, поскольку это может привести к повышению прибыли. Однако это не всегда возможно или эффективно, особенно в международной торговле, где существуют различия в законодательстве, культуре и языке.

По времени поставки внешнеторговые контракты могут быть различных типов. Разовые контракты могут иметь как короткие, так и длительные сроки поставки, а также предусматривать периодическую поставку товаров на протяжении короткого (обычно 1 год) или длительного (в среднем 5-10 лет) периода.

«Срочные контракты заключаются в случаях, когда покупателю необходимо получить закупленный товар именно в обусловленный срок, а остальные условия имеют меньшее значение. Например, семена к посевной. При нарушении срока покупатель может аннулировать контракт с применением санкций.

Долгосрочные контракты, как вы правильно отметили, заключаются на поставку промышленного сырья и полуфабрикатов, таких как уголь, природный газ, руда, целлюлоза, бумага, химические товары и т.д.» [15]. Такие контракты обычно заключаются на длительный период времени и являются основным инструментом для обеспечения стабильности экспорта стран, зависящих от продажи полезных ископаемых.

По условиям оплаты внешнеторговые контракты могут быть:

- оплата вперед – покупатель оплачивает товар до его поставки;
- оплата при получении товара – покупатель оплачивает товар при получении;
- отсрочка платежа – покупатель получает товар, а оплачивает его через определенный период времени после получения (обычно от 30 до 90 дней);
- аккредитивная форма оплаты – покупатель открывает аккредитив в банке, который гарантирует оплату продавцу после выполнения условий, указанных в аккредитиве.

По месту поставки внешнеторговые контракты могут быть:

- контракты на поставку товара на условиях FOB (Free on Board) – продавец обязуется доставить товар на борт судна, которое будет осуществлять перевозку, а покупатель берет на себя все расходы и риски, связанные с перевозкой и доставкой товара до места назначения;
- контракты на поставку товара на условиях CIF (Cost, Insurance and Freight) продавец обязуется доставить товар на борт судна, а также застраховать его и оплатить все расходы, связанные с перевозкой и доставкой товара до места назначения;
- контракты на поставку товара на условиях DDP (Delivered Duty Paid) – продавец обязуется доставить товар до места назначения и оплатить все таможенные пошлины и налоги, связанные с поставкой товара.

Кроме того, контракты могут быть классифицированы по другим признакам, таким как вид товара, его качество, количественные характеристики, условия хранения и транспортировки, гарантийные обязательства и т.д.

Также различают:

- контракт на поставку товаров (Supply Contract) - это договор между продавцом и покупателем, который определяет условия поставки товаров, включая количество, качество, цену, условия оплаты, доставку и т.д. Этот тип контракта является наиболее распространенным в международной торговле;
- контракт на оказание услуг (Service Contract) - это договор, который определяет условия оказания услуг между продавцом и покупателем. Этот тип контракта часто используется в сфере туризма, строительства, консалтинга и других сферах, где услуги являются основным продуктом;
- контракт на лицензирование (Licensing Contract) - это договор между правообладателем и лицензиатом, который позволяет лицензиату использовать определенную технологию, продукт или бренд, принадлежащий правообладателю. Этот тип контракта широко используется в сфере интеллектуальной собственности;
- контракт на совместную деятельность (Joint Venture Contract) - это договор между двумя или более компаниями, которые создают совместное предприятие для выполнения определенного проекта. Этот тип контракта может быть использован для совместной разработки продукта, расширения бизнеса или других целей;
- контракт на франшизу (Franchise Contract) - это договор между франчайзером и франчайзи, который позволяет франчайзи использовать бренд, технологию и бизнес-модель франчайзера. Этот тип контракта широко используется в сфере ресторанного бизнеса, розничной торговли и других сферах.

Рамочный контракт является договором на длительный срок, который заключается между сторонами с целью обеспечения устойчивости поставок товара в течение определенного периода времени. В рамках такого контракта стороны могут заключать множество разовых контрактов на поставку товара, которые будут регулироваться основными условиями, определенными в рамочном контракте.

Однако, если в рамочном контракте не определено хотя бы одно из существенных условий, а все существенные условия определяются для каждой поставки отдельно, то такой договор не будет считаться рамочным контрактом. В этом случае каждая поставка будет регулироваться отдельным разовым контрактом, который будет заключаться между сторонами на каждую конкретную поставку товара.

1.3 Право, подлежащее применению к внешнеэкономическим контрактам

Согласно российскому определению международного договора, такой договор может быть подписан не только государствами, но и другими субъектами международного права, такими как организации. Основными признаками международного договора являются формальная определенность и соответствие международному праву. Письменная форма договора подчеркивает его формальность и официальный характер, а соответствие международному праву гарантирует, что договор будет уважаться и исполняться всеми участниками.

Стороны внешнеэкономических сделок вправе при ее заключении или в последующем выбрать по соглашению между собой право, которое по этой сделке подлежит применению к их правам и обязанностям. Выбранное сторонами применимое право действие императивных норм затрагивать не может. Норму российского права об обязательной письменной форме внешнеэкономической сделки можно назвать в качестве такой императивной

нормы. Если российское юридическое лицо является стороной внешнеэкономической сделки, форма сделки подчиняется российскому праву независимо от места ее совершения.

«В международном частном праве принцип автономии воли дает сторонам возможность выбора применимого права к их договору. Это означает, что стороны могут выбрать право любой страны или юрисдикции, которое будет применяться к их договору» [21].

Суд имеет право определить допустимые пределы выбора применимого права в соглашениях сторон. Это связано с тем, что выбор права может иметь важные последствия для сторон и общества в целом. Суды стремятся обеспечить справедливость и защиту интересов общества, поэтому они могут ограничить выбор права, которое противоречит общественному порядку или моральным нормам. Например, если стороны выбрали право, которое противоречит основным принципам правосудия или нарушает основные права и свободы человека, суд может отказать в применении такого права. Это может произойти, например, если выбранное право предусматривает дискриминацию по расовому, национальному или религиозному признаку.

Кроме того, суд может отказать в признании действительности соглашения о применимом праве, если оно было заключено с нарушением закона или в результате мошенничества. Например, если стороны заключили соглашение, нарушающее обязательные нормы закона или основные принципы договорного права, суд может отказать в применении такого соглашения и применить право, которое считает соответствующим обстоятельствам дела.

Важно отметить, что решение суда по вопросу о применимом праве может зависеть от конкретных обстоятельств дела и применимого права. Суды обычно анализируют различные факторы, такие как место заключения соглашения, место исполнения обязательств, национальность сторон и т. д., чтобы определить наиболее соответствующее право.

Недействительность, незаключенность или прекращение основного договора не влекут за собой недействительности или неисполнимости оговорки о применимом праве, так как это отдельное соглашение между сторонами [27].

В соответствии с пунктом 2 статьи 1210 ГК РФ соглашение о применимом праве должно быть явным или вытекать из условий договора или обстоятельств дела. Стороны могут использовать любые термины и формулировки, указывающие на выбор ими того или иного права. Если стороны не выразили свою волю относительно применимого права, то его определяет компетентный суд или арбитраж на основании применимых коллизионных норм. Однако, суд в некоторых случаях может констатировать наличие подразумеваемого соглашения о применимом праве, если стороны ссылались на отдельные гражданско-правовые нормы определенной страны или при обосновании своих требований и возражений ссылаются на одно и то же применимое право.

В соответствии с пунктом 3 статьи 1210 ГК РФ стороны могут выбрать или изменить ранее выбранное применимое право после заключения договора. Такой выбор имеет обратную силу и считается действительным с момента заключения договора, при этом это не должно повлиять на права третьих лиц и действительность сделки с точки зрения требований к ее форме.

Однако, если стороны сделали выбор применимого права после заключения договора, то третьи лица, не выразившие своего согласия на выбор конкретного права и не являющиеся правопреемниками сторон, могут ссылаться на право, которое применялось бы к договору при отсутствии последующего соглашения сторон о выборе права. Это применимо и к третьим лицам, в пользу которых заключен договор, при условии, что они выразили намерение воспользоваться своим правом по договору до момента заключения сторонами последующего соглашения о выборе применимого права, как указано в статье 430 ГК РФ.

Согласно пункту 4 статьи 1210 ГК РФ стороны договора могут выбрать, какое право будет применяться к договору в целом или к его отдельным частям. Однако, такой выбор должен быть сделан таким образом, чтобы не возникло непреодолимых противоречий и не было нарушено действующее законодательство.

Если же возникнут непреодолимые противоречия между выбранным сторонами правом и действующим законодательством, или если выбор права приведет к недействительности или незаключенности договора или его части, то суд может признать такое соглашение сторон о выборе применимого права неисполнимым. В этом случае суд будет определять правовой режим договора на основе коллизионных норм, которые применяются при отсутствии соглашения сторон о выборе права [28].

Стороны могут заключить условное (альтернативное) соглашение, в котором выбор применимого права зависит от выбора той стороны, которая в будущем судебном разбирательстве будет являться истцом, либо в котором предусмотрено применение права той стороны, которая в будущем при возникновении спора выступит истцом или ответчиком. Однако, суды должны учитывать, что условие в альтернативном соглашении о применимом праве не может носить диспаритетный (асимметричный) характер и зависеть исключительно от воли одной конкретной стороны. Если такое условие будет обнаружено, то суд должен считать такое соглашение недействительным и определять договорный статут на основе коллизионных норм, применимых при отсутствии соглашения сторон о выборе права.

Согласно пункту 5 статьи 1210 ГК РФ, если в момент выбора сторонами договора подлежащего применению права все касающиеся существа отношений сторон обстоятельства связаны только с одной страной, выбор сторонами права другой страны не может затрагивать действие императивных норм права той страны, с которой связаны все касающиеся существа отношений сторон обстоятельства.

Это означает, что если все стороны спорного отношения являются российскими организациями, предмет спора находится на территории Российской Федерации, и все действия, связанные с возникновением, изменением или прекращением гражданских прав и обязанностей, были совершены на территории Российской Федерации, то суд должен применять императивные нормы российского законодательства, даже если стороны выбрали применение права другой страны [29].

Например, если договор поручительства заключен между двумя российскими организациями, но им обеспечивается надлежащее исполнение подчиненного иностранному праву основного обязательства, должником по которому выступает иностранная организация, то пункт 5 статьи 1210 ГК РФ не будет применяться. То же самое относится и к договору субподряда, заключенному между двумя российскими организациями в отношении строительства объекта на территории Российской Федерации, если заказчиком по подчиненному иностранному праву договору генерального подряда выступает иностранная организация.

Согласно пункту 1 статьи 1210 Гражданского кодекса Российской Федерации, стороны договора, который содержит иностранный элемент, могут выбрать право любой страны, которая не имеет связи с этим договором или его сторонами. Это называется выбором нейтрального права.

Кроме того, стороны могут выбрать документы, содержащие правила, рекомендованные международными организациями или объединениями государств, в качестве применимого права для своего договора. Однако, для применения таких правил необходимо прямое соглашение сторон.

Если вопросы не могут быть решены в соответствии с выбранными документами или общими принципами, на которых они основаны, то такие вопросы будут разрешаться в соответствии с внутригосударственным правом, определенным в соответствии с соглашением сторон или коллизионными нормами.

Место жительства физического лица и основное место деятельности юридического лица или индивидуального предпринимателя играют важную роль при определении применимого права к договору.

Когда стороны заключают договор, возникает вопрос о том, какое право будет применяться для его исполнения и разрешения возможных споров. В международных отношениях это называется применимым правом или правом, которое будет применяться к договору.

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, применимое право определяется исходя из места жительства или основного места деятельности стороны, осуществляющей характерное исполнение договора. Это означает, что если физическое лицо или юридическое лицо осуществляют характерное исполнение договора в определенном месте, то к этому договору будет применяться право этого места.

Например, если физическое лицо проживает в Москве и осуществляет характерное исполнение договора именно там, то к этому договору будет применяться российское право. Аналогично, если юридическое лицо имеет основное место деятельности в Санкт-Петербурге и управляет делами договора именно там, то к этому договору будет применяться российское право.

Важно отметить, что место исполнения обязательства может быть разным от места осуществления характерного исполнения договора. Место исполнения обязательства определяется самим договором или законодательством и может быть указано в договоре или определено в соответствии с обычаями делового оборота.

Согласно пункту 9 статьи 1211 ГК РФ, суд может не применять коллизионные нормы и применить право иной страны, если договор более тесно связан с правом этой страны. При этом суд должен указать причины, по которым он считает договор более тесно связанным с правом иной страны.

Например, если договор заключен и исполняется через филиал или иное обособленное подразделение в другой стране, то суд может применить право

этой страны, а не право страны основного места деятельности продавца, подрядчика или исполнителя. При этом, для того чтобы обеспечить предсказуемость и определенность договорного статута, суд при оценке совокупности обстоятельств дела должен принимать во внимание только те обстоятельства, которые сложились на момент заключения договора, а не появились позднее [30].

Статья 1211 ГК РФ устанавливает правила определения применимого права для смешанного договора, т.е. договора, который содержит элементы нескольких различных договоров. Если смешанный договор содержит элементы различных договоров, то применимое право может быть определено отдельно для каждого из этих элементов в зависимости от их характера и содержания.

Однако, если договор содержит торговые термины, которые используются в Инкотермс, но не сделано ссылки на Инкотермс, то соглашение сторон считается таким, что они согласились на применение Инкотермс в редакции, действующей на момент заключения договора. В этом случае положения Инкотермс имеют приоритет перед диспозитивными нормами договорного статута.

Также, при определении применимого права для смешанного договора, следует учитывать место жительства или основное место деятельности стороны, которая осуществляет характерное исполнение. Если такое исполнение может быть определено в конкретной ситуации, то применимое право следует считать правом страны, где находится место жительства или основное место деятельности этой стороны.

«В случае заключения договора, связанного с недвижимым имуществом, находящимся на территории Российской Федерации, применяется российское право, даже если стороны договора хотят выбрать другое применимое право. Это означает, что стороны не могут договориться о применении иного права, кроме российского, к договору, связанному с недвижимым имуществом, находящимся на территории Российской Федерации» [31].

Для того чтобы определить, что имущество находится на территории Российской Федерации, необходимо убедиться в том, что договор, связанный с этим имуществом, или возникновение, переход, ограничение (обременение) или прекращение прав по нему подлежат регистрации в Едином государственном реестре недвижимости или ином государственном реестре Российской Федерации.

Кроме того, воздушные и морские суда, а также суда внутреннего плавания считаются находящимися на территории Российской Федерации, если права на них зарегистрированы в государственном реестре Российской Федерации.

Если стороны не заключили соглашение о выборе применимого права и в гражданском договоре отсутствуют коллизионные нормы, регулирующие этот вопрос, то суд будет применять общую коллизионную норму, установленную в пункте 2 статьи 1186 ГК РФ. Согласно этой норме, договор будет регулироваться правом государства, с которым он имеет наиболее тесную связь. При определении наиболее тесной связи суд будет учитывать различные факторы, такие как место заключения договора, место исполнения обязательств, национальность сторон и т.д.

Стоит также учитывать принцип автономности соглашений о выборе применимого права. Основания недействительности сделок, связанные с несоответствием воли и волеизъявления сторон сделки, а также с иными пороками воли, регулируются правом, выбранным сторонами. Если же стороны не согласовали выбор права, то применяются иные коллизионные нормы об определении договорного статута [11, с. 383].

Согласно статье 1216 ГК РФ, коллизионное регулирование цессии (уступки требования) учитывает интересы должника, не участвовавшего в заключении договора, на основании которого производится уступка. Это означает, что право, применимое к договору, на основании которого производится уступка, регулирует отношения между первоначальным и новым

кредиторами, а право, применимое к требованию, являющемуся предметом уступки, регулирует допустимость уступки требования, отношения между новым кредитором и должником, условия, при которых это требование может быть предъявлено к должнику новым кредитором, а также вопросы, связанные с надлежащим исполнением обязательства должником.

Кроме того, на основании права, применимого к требованию, являющемуся предметом уступки, решаются вопросы, связанные с переходом права требования от первоначального кредитора к новому кредитору. Например, решается вопрос о переходе имущественного права от цедента к определенному цессионарию, о конкуренции нескольких цессионариев в отношении одного имущественного права и т.д.

«Приоритетными по отношению к законодательству страны, в использовании, являются правила международных договоров, о чем в свое время было указано Постановлением Пленума Верховного Суда, при рассмотрении вопросов отправления правосудия. Также, Федеральным законом «О международных договорах Российской Федерации» указывается, что положения международных договоров, ратифицированных РФ, не требуют дополнительного принятия внутренних нормативно-правовых актов, а исполняются напрямую. Также, предусматривается применение международного договора с дополнительно изданным внутригосударственным актом, позволяющим применению норм, в других ситуациях. Таким образом, именно коллизионные нормы международного частного права, будут иметь главенствующие позиции для регулирования отношений при имеющемся международном договоре» [12, с.90].

«При использовании общеправовых принципов необходимо учитывать следующее. Во-первых, общеправовые принципы, как правило, в нормах права прямо не закрепляются. Однако они, с одной стороны, определяют построение системы правовых норм и их содержание, а с другой стороны, выводятся из этой системы. Поскольку это принципы, распространяющиеся на

всю систему права, в систему выражающих их норм неизбежно входят конституционные нормы и затрагиваются конституционные вопросы. Поэтому общеправовые принципы одновременно рассматриваются и как конституционные.

Например, принцип приоритета нормы, обладающей более высокой юридической силой, выражен в системе норм права, смысл которых сводится к установлению, что акт определенного вида не может противоречить акту, которому придается более высокая юридическая сила, и к выстраиванию всех видов нормативных правовых актов в определенную иерархию» [14].

Так, Конституция РФ в соответствии с ее ч. 1 ст. 15 имеет высшую юридическую силу, согласно ее ч. 3 ст. 76 федеральные законы не могут противоречить федеральным конституционным законам, в силу ее ч. 3 ст. 90 указы Президента РФ не должны противоречить Конституции РФ и федеральным законам, на основании ст. 23 Федерального конституционного закона от 17 декабря 1997 г. № 2-ФКЗ «О Правительстве Российской Федерации» постановления Правительства РФ издаются на основании и во исполнение Конституции РФ, федеральных конституционных законов, федеральных законов, нормативных указов Президента РФ и т.д.

«Кроме того, существуют законодательные требования, согласно которым суды, установив при разрешении дела, что нормативный акт не соответствует нормативному акту, имеющему большую юридическую силу, применяют нормы акта, имеющего наибольшую юридическую силу (ч. 2 ст. 120 Конституции РФ, п. 2 ст. 11 ГПК РФ, п. 2 ст. 15 КАС РФ, п. 2 ст. 13 АПК РФ). Требование о неприменении таких актов судами рассматривается как самостоятельный способ защиты прав и законных интересов» [8].

Во-вторых, «изменить общеправовые (конституционные) принципы путем принятия отдельных норм или актов не может даже законодатель. Изменить принцип можно только путем изменения системы норм, в том числе конституционных. Об отсутствии приоритета норм Гражданского кодекса РФ

как кодифицированного акта. Основной проблемой применения принципа приоритета нормы, обладающей более высокой юридической силой, является проблема ложного приоритета норм кодифицированных актов»[8].

В частности, в соответствии с п. 2 ст. 3 ГК РФ нормы гражданского права, содержащиеся в других законах, должны соответствовать этому Кодексу.

В целом, подводя итог первой главы исследования, можно отметить, что коллизионные правовые нормы очень важны при регулировании отношений, связанных с иностранными элементами. Они помогают разрешать ситуации, когда возникают конфликты между различными правовыми системами. Российское законодательство содержит коллизионные нормы в своем Гражданском Кодексе. Международное частное право включает разделы, которые регулируют отношения с участием иностранных элементов. Коллизионные нормы обеспечивают разрешение противоречий между разными правовыми системами и помогают определить, какое право должно применяться в конкретных ситуациях. Помимо Гражданского Кодекса, коллизионные нормы также есть в других отечественных нормативно-правовых актах. Коллизионные нормы заложены и в международные договоры, ратифицированные Российской Федерацией. Это важно, поскольку такие договоры являются частью национальной правовой системы и влияют на права и обязанности всех сторон, включая Россию.

Глава 2 Особенности коллизионно-правового и материально-правового регулирования внешнеэкономических контрактов

2.1 Содержание коллизионно-правового регулирования внешнеэкономических контрактов

Разработка единообразных норм на международном уровне является одной из первоочередных задач международного частного права. В связи с глобализацией и всё более участившимся участием субъектов правоотношений в международном пространстве, становится важным иметь общие правила, которые регулируют отношения между участниками различных юрисдикций. Это помогает предотвратить противоречия между национальными законодательствами, а также упрощает международные торговые операции и защищает права участников. Кроме того, в рамках международного торгового права формируется также негосударственное регулирование, известное как «*lex mercatoria*» или торговое обычное право. Это своего рода правила и обычаи, разрабатываемые и применяемые в бизнес-среде для регулирования торговых отношений. *Lex mercatoria* имеет глобальный характер и используется как дополнение к национальному законодательству. Однако внутринациональное право также имеет свою роль в регулировании международных частноправовых отношений. Гибкие коллизионные нормы, которые определяют, какое право должно применяться к данному случаю с иностранным элементом, являются инструментом для достижения баланса интересов участников правоотношений. Они позволяют учесть различные факторы, такие как место заключения контракта, место исполнения обязательств и другие, чтобы определить наиболее подходящее применимое право.

«Так, для установления дееспособности продавца (организации) – право государства регистрации (ст. 1202 ГК РФ); для установления дееспособности покупателя (организации) – право государства регистрации (ст. 1202 ГК РФ);

для регулирования вопросов, связанных с формой договора, - право страны, подлежащее применению к самой сделке, право страны места совершения сделки, российское право; для установления прав и обязанностей по договору – право стороны, которая осуществляет исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора (п.1 ст. 1211 ГК РФ)» [22, с.89].

«В целом в доктрине отмечается, что депесяж вызывает неопределенность правового регулирования, нарушается цель унификации – выработка единообразного подхода. Так суд, решая вопрос о квалификации (первичной или вторичной) в каждом случае будет по-разному подходить к выбору применимого права. Но на сегодняшний день альтернативного разрешения этого вопроса нет.

Таким образом, определение пределов ответственности стороны по его долгам будет проводиться посредством анализа понятия персональный статут. Для физического лица это будет личный закон физического лица, который в РФ определяется по смешанной системе – генеральной привязкой выступает закон гражданства (п. 1 ст. 1195 ГК РФ), а в качестве субсидиарной рассматривается закон места жительства (*lex domicilii*). Однако при решении вопроса о признании иностранного гражданина на территории РФ недееспособным или ограниченно дееспособным закон допускает возможность применения обратной отсылки к российскому праву (п. 2 ст. 1190 ГК РФ)» [25, с.44].

В отношении юридического лица определение личного закона проводится по правилам ст. 1202 ГК РФ – в соответствии с местом учреждения юридического лица. Следовательно, вопросы ответственности учредителей юридического лица, ответственность иностранного юридического лица частью своего имущества или всем имуществом также должны разрешаться в рамках правопорядка страны, в котором данное юридическое лицо зарегистрировано.

Так, согласно Постановлению Восемнадцатого арбитражного апелляционного суда от 11.12.2019 года № 18АП-14615/2019 по делу N А76-28869/2018, судом было рассмотрено требование ООО «Клондайк Урал» к

ООО «Алмаз» о взыскании долга по контракту поставки сырья. К участию в деле в качестве третьего лица, не заявляющего самостоятельных требований относительно предмета спора, привлечено товарищество с ограниченной ответственностью «Azaria», являющееся юридическим лицом по законодательству Республики Казахстан. Суд, оставляя решение суда первой инстанции в силе, а апелляционную жалобу без удовлетворения, сделал в том числе следующий вывод: «Принимая во внимание, что товарищество «Azaria» является юридическим лицом по законодательству Республики Казахстан (т. 1 л.д. 105-106), в п. 7.8 контракта поставки сырья от 19.04.2013 № 19 определено, что во всем, что не предусмотрено условиями контракта, стороны руководствуются действующим законодательством стран участников договора, при этом, местом заключения сделки указан г. Магнитогорск, а также учитывая положения п. 1 ст. 1186, п. 1 ст. 1209 ГК РФ, п. п. «г», «е» статьи 11 Соглашения стран СНГ от 20.03.1992 «О порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности», арбитражный апелляционный суд приходит к выводу о том, что применимым к спорным правоотношениям является российское право» [20].

Когда российские юридические лица заключают сделки с иностранными контрагентами, важно рассмотреть вопрос о применении права к этой сделке. Если стороны не достигли соглашения о применении конкретного права, то возникает ситуация, в которой суд должен определить, какое право будет применяться к данной сделке. Это может создать некоторые трудности и неопределенность для российских компаний.

- коллизионные правовые нормы: суд будет обращаться к коллизионным правовым нормам, чтобы решить, какое право следует применять к сделке. Эти нормы определяют, какое право применять в различных ситуациях, например, в зависимости от места заключения сделки, национальности сторон или местоположения имущества;
- преимущества российского законодательства: для российских юридических лиц может быть выгодно договориться о применении

российского законодательства к сделке. Это может обеспечить более предсказуемые условия и защиту интересов российской стороны;

- сложности при применении иностранного права: если суд приходит к выводу о применении права иностранного государства, это может создать трудности для российской стороны. Например, это может потребовать привлечения специалиста, разбирающегося в иностранном праве, что может повысить расходы на судебное разбирательство. Кроме того, нормы иностранного права могут отличаться от российских, что также может повлиять на исход дела;
- защита интересов: для защиты своих интересов российские компании могут использовать различные стратегии, такие как выбор юрисдикции для разрешения спора, включение специальных условий в контракт, которые учитывают их интересы, и так далее.

Например, Решением МКАС при ТПП РФ от 30.01.2017 по делу №154/2015 частично «удовлетворен иск российского ООО к Компании, имеющей местонахождение на территории США, о взыскании денежных средств по договору поставки, процентов, судебных расходов, поскольку материалами дела установлено, что ответчик не исполнил обязательства по договору, товар им поставлен не был, а денежные средства истцу не возвращены. Обратившись к вопросу о праве, применимом к отношениям сторон при разрешении данного спора, МКАС констатировал, что стороны в Договоре не согласовали такового. Истец и Ответчик являются организациями, находящимися в государствах, подписавших Венскую конвенцию, поэтому МКАС посчитал, что к отношениям сторон по настоящему делу на основании п. 1 «а» ст. 1 Венской конвенции подлежат применению положения названной Конвенции. Субсидиарно по вопросам, не урегулированным Венской конвенцией, в соответствии с п. 2 ст. 7 Конвенции и п. п. 1, 2 и 3 ст. 1211 ГК РФ применимым является право страны основного места деятельности Продавца (Ответчика), то есть в данном случае право США» [30, с.4].

Данное обстоятельство повлекло для истца невозможность взыскания

процентов за пользование чужими денежными средствами, которое было допущено ответчиком, поскольку в Венской конвенции такая санкция отсутствует. Истец при расчете суммы процентов за незаконное пользование денежными средствами субсидиарно применил ст. 395 ГК РФ. Однако, как отметил МКАС, в данном случае применению подлежало не право России, а соответствующие нормы права США, как права страны основного места деятельности Продавца (Ответчика) (п. 2 ст. 7 Конвенции и п. п. 1, 2 и 3 ст. 1211 ГК РФ).

Поскольку МКАС не имел возможности определить основание и размер подлежащих взысканию процентов, требование Истца о взыскании с Ответчика суммы полностью отклонено.

Международные частноправовые отношения действительно предполагают участие государств. Они являются одними из основных участников международного права. Государство, обладающее суверенитетом, имеет возможность стать участником этих отношений. Статья 1204 Гражданского кодекса Российской Федерации анализирует участие государства в международных частноправовых отношениях. Эта норма применяется при решении вопросов, связанных с коллизионными нормами и общими правилами применения права, включая принцип наиболее тесной связи, который описан в пункте 2 статьи 1186 Гражданского кодекса РФ. Однако, порой на практике возникают ситуации, когда суд не полностью соблюдает предписания закона. Такие нарушения могут иметь серьезные последствия и влиять на судебные решения. Нарушение судом нижестоящей инстанции, которое стало основанием для нового рассмотрения дела в Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда Российской Федерации, кажется довольно значимым в данном случае. Понимаю, что арбитражный суд не учел факт, что объекты недвижимости, находящиеся на российской территории и принадлежащие Посольству Республики Беларусь, предназначены для дипломатических целей иностранного государства. Это может нарушать международные нормы, которые защищают дипломатический

иммунитет иностранных посольств.

«При рассмотрении споров, связанных с участием государства в международных частноправовых отношениях, возникают и другие нарушения норм материального права. Судебная коллегия по экономическим спорам Верховного Суда Российской Федерации рассмотрела дело по кассационной жалобе Федерального бюджетного учреждения -войсковой части. Судебная коллегия по экономическим спорам, удовлетворяя требования истца, отметила, что суд первой и апелляционной инстанций ссылаясь на соглашения, заключенные между Российской Федерацией и Республикой Казахстан о военном сотрудничестве. Данный факт она признала неверным, поскольку предметом соглашения являются отношения частноправового характера. Рассматриваемый спор, касающийся сферы налогообложения, таможенных споров, обладает публично-правовым порядком, вследствие чего, применять вышеуказанные международные договоры неверно» [28, с.2].

«Регулирование вопросов юрисдикционных иммунитетов иностранного государства находится вне сферы действия ст. 1204 ГК РФ. Соответственно, при вступлении в договорные отношения, осложненные иностранным элементом, с частными лицами государство может воспользоваться автономией воли сторон, в ином случае к данным отношениям будут применяться ряд коллизионных привязок, предусмотренных в ст. 1211 ГК РФ. Применение норм раздела 6 ГК РФ к отношениям с участием государства на общих основаниях означает, что особенности такого субъекта, как государство, не берутся во внимание, если не имеются исключения, установленные законодательством» [19, с.178]. В международном праве есть указание на выбор права государства, которое является участником спора в инвестиционных отношениях (п. 1 ст. 42 Вашингтонской конвенции о порядке разрешения инвестиционных споров между государствами и иностранными лицами, 1965 г.)

Вопросы гражданско-правовой ответственности международных организаций в отношениях, осложненных иностранным элементом,

регулируются несколькими источниками права.

Во-первых, «основой определения такой ответственности является устав международной организации. Устав обычно содержит положения о правах и обязанностях организации, а также о механизмах регулирования споров и применения ответственности» [13].

Во-вторых, нормы международных договоров, заключенных между международной организацией и государством пребывания, также могут определять гражданско-правовую ответственность организации. Эти договоры могут содержать положения о возмещении ущерба, обязательствах сторон и процедурах разрешения споров.

В-третьих, внутренние правила международной организации также могут играть важную роль в определении гражданско-правовой ответственности. Эти правила обычно разрабатываются самой организацией и могут иметь приоритет перед национальным законодательством. Они могут содержать положения о применении ответственности, процедурах разрешения споров и другие аспекты ответственности.

Кроме того, вопросы гражданско-правовой ответственности международных организаций в отношениях, осложненных иностранным элементом, могут быть регулированы универсальными международными соглашениями. Например, Гаагский единообразный закон о купле-продаже материальных движимых предметов 1964 года, Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года, Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге 1988 года, Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах полностью или частично морской международной перевозки грузов («Роттердамские правила») 2008 года и другие. Эти соглашения содержат нормы, регулирующие гражданско-правовую ответственность в конкретных областях, таких как купля-продажа товаров или международный финансовый лизинг.

«Типовые законы, обычаи международной торговли часто закрепляют более конкретные правила, касающиеся ответственности за неисполнение или

ненадлежащее исполнение отдельных видов обязательств (Принципы Унидруа, Инкотермс, UCP 600, ряд иных публикаций МТП, Типовые контракты по заключению различного рода международных договоров).

Традиционно гражданско-правовая ответственность делится на два вида – договорную и внедоговорную. Внедоговорная ответственность устанавливается если причиняется вред физическому лицу или его имуществу, а также имуществу юридического лица (ст. 1064 ГК РФ), вследствие неосновательного обогащения (ст. 1102 ГК РФ). Договорная наступает в случаях неисполнения и ненадлежащего исполнения договора, а суть этой ответственности зафиксирована в п. 1 ст. 393, п. 1 ст. 394 ГК РФ. Различие между этими видами ответственности заключается в том, что внедоговорная ответственность установлена законом, в то время как договорная не только определяется в законе, но и может быть установлена самими сторонами в договоре» [19, с.178].

Вопросы ответственности, такие как вина и причинная связь, являются предметом долгих дебатов и споров в правовых системах разных стран. Различные правовые системы имеют разные подходы к регулированию этих отношений.

«В рамках гражданско-правовой ответственности по договору существует несколько форм возмещения убытков. Одна из них - возмещение убытков, которое является общей мерой гражданско-правовой ответственности. Эта форма ответственности может быть применена практически в любой ситуации нарушения гражданских прав.

Важно отметить, что понятие «убытки» не является полностью эквивалентным понятиям «вред» или «ущерб». Термины «вред» и «ущерб» обычно используются в контексте деликтной ответственности или как одна из составляющих гражданского правонарушения. В российском гражданском законодательстве реальный ущерб рассматривается как часть убытков» [2].

В Принципах Унидруа (Принципы Международного коммерческого права, разработанные Комиссией ООН по международному торговому праву)

термины «ущерб» и «убыток» рассматриваются как синонимы.

«Убытки включают в себя реальный ущерб и упущенную выгоду (неполученные доходы), а сами убытки – это те расходы, которые должна понести сторона, чьи права были нарушены. В гражданском праве России нормы, которые регулируют вопросы ответственности при нарушении договора, содержатся в главе 25 ГК РФ.

В отношении размера подлежащих возмещению убытков действует общий принцип, заключающийся в их полной компенсации. Наличие подлежащих возмещению убытков должно быть доказано лицом, которое предъявляет требование об их возмещении. Также сторона должна представить доказательства, что между нарушением обязательства и убытками существует причинная связь» [2, с. 44].

В соответствии с Всеобщим гражданским кодексом Австрии возмещение убытков вследствие недостатка в вещи, являющейся предметом договора, предусматривается при наличии вины передавшего лица. При этом кредитор волен потребовать или улучшения, или замену товара (вещи), или денежного возмещения (§933а (1-2)).

В российском праве установлено, что если за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства предусмотрена неустойка, то убытки возмещаются в части, не покрытой неустойкой. Это означает, что если кредитор понес убытки, которые превышают сумму неустойки, то он имеет право требовать возмещения этой разницы.

Цель неустойки заключается в облегчении взыскания убытков, причиненных нарушением обязательства, без необходимости доказывать реальный ущерб. Таким образом, требование о возмещении убытков, не покрытых неустойкой, возникает в случаях, когда неустойка компенсирует только часть понесенных кредитором убытков.

Однако в международных коммерческих контрактах стороны могут договориться о других условиях. Например, в английском праве одновременная компенсация в виде убытков и неустойки не допускается. Во

Франции суд может увеличить размер неустойки по своей инициативе, если сочтет это необходимым. Это соответствует российскому подходу, где суд также имеет право увеличить размер неустойки в случаях, предусмотренных законом.

Правовая защита в случае нарушения международного коммерческого договора детально определена в Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров, 1980 г. «В Венской конвенции средства правовой защиты покупателя в случае нарушения договора продавцом определены в связи с обязанностями продавца, а средства правовой защиты продавца – в связи с обязанностями покупателя». В соответствии с положениями ст. 74 ВК убытки за нарушение договора складываются из ущерба, который понесла сторона, и упущенной выгоды. Но размер возмещаемых убытков не должен превышать ущерб, который сторона нарушитель предвидела или должна была предвидеть в момент заключения договора с учетом всех обстоятельств, которые она в то время знала или должна была знать. «Так трактуется общая формула исчисления убытков. Она применяется, если установлено, что сторона нарушила свои договорные обязательства или обязательства, которые предусматриваются Конвенцией. Статья предусматривает общие основания возмещения убытков. Однако при оценке доказательств убытков, определения суммы убытков, штрафных санкций, а также определения размера ущерба между сторонами соразмерно их доле ответственности, могут быть применены процессуальные нормы внутреннего права. По смыслу ст. 77 возможно уменьшение размера убытков, исчисляемых в соответствии со ст. 74 на ту сумму, на которую должен был быть уменьшен ущерб. Положения ст. ст. 5 и 74 не исключают возмещения ущерба в соответствии с Конвенцией, который был причинен имуществу, не являющимся купленным товаром. Помимо этого, в ст. 74 нет прямого запрета на взыскание таких убытков, как ущерб репутации стороны. В ППТЮ подчеркивается, что есть некоторая неопределенность в трактовке статьи в отношении вопроса – можно ли взыскать убытки, которые возникли в

результате девальвации ревальвации валют. Просрочка платежа также может привести к возникновению убытков. Также отмечается, что судебная практика применения ст. 74 Конвенции неоднозначна в отношении взыскания в качестве возмещения убытков расходов на услуги агента по взиманию долга, кроме адвоката» [12, с. 43].

Ст. ст. 75 и 76 Конвенции называют альтернативные методы определения компенсации полученного ущерба. Анализируя положения ст. 75 можно определить размер убытков, вычтя цену заменяющей сделки из цены договора, прибавив к этому все дополнительные убытки по ст. 74. Ст. 76 оговаривает возмещение убытков, опираясь на текущие цены.

«Ст. 77 Конвенции гласит, что стороне, в отношении которой было допущено нарушение контрактных обязательств, следует принять все разумные меры, для нивелирования ущерба. В международном частном праве понятию убытков посвящен раздел 4 Принципов международных коммерческих договоров УНИДРУА (2010). В данном документе также зафиксирована идея полной компенсации ущерба за неисполнение, который может быть выражен в виде понесенных стороной потерь и всякой выгоды, которой она лишилась, и учитывая любую выгоду потерпевшей стороны, полученную ею в результате того, что она избежала расходов или ущерба. Отмечается, что возмещаемый ущерб может быть нематериальным и включать, например, вред здоровью или моральный ущерб (п.2 ст. 7.4.1.). На оценку ущерба влияет разумная степень достоверности такового, а также его алеаторность. Если не представляется возможным с разумной степенью достоверности определить размер причиненных убытков или будущий ущерб, то суд самостоятельно принимает решение по этому вопросу» [5, с. 43].

Участие в международных коммерческих сделках может быть сложным и требовать внимательного рассмотрения соответствующих правовых аспектов.

Международный коммерческий арбитраж также может играть важную роль в разрешении споров, возникающих в контексте международных сделок.

Выделение выбора нормы международного обычая как критерия для определения применимого права является интересным подходом.

Автономия воли сторон – этот принцип следует из фундамента гражданско-правовых отношений, заложенных в ГК РФ, в частности, он проявляется, либо в добровольном включении арбитражной оговорки (третейского соглашения) в договоры и контракты, заключаемые юридическими лицами (далее – ЮЛ) и (или) индивидуальными предпринимателями (далее – ИП), либо обменом по существу спора процессуальными документами в процессе арбитража, что также подтверждает компетенцию арбитража на администрирования спора.

При составлении международного контракта купли-продажи товаров очень важно учитывать правовые последствия, которые могут возникнуть при возникновении спора между контрагентами. Если контракт будет рассматриваться в иностранном суде или если спор будет определяться правом иностранного государства, то это может привести к непредвиденным последствиям для сторон контракта.

Поэтому, важно заранее прописать в контракте применимое право РФ и определить место арбитража РФ. Это позволит уменьшить риски возникновения споров и обеспечить более предсказуемый и стабильный ход бизнеса.

Кроме того, важно учитывать принципы УНИДРУА и национальное законодательство при составлении контракта. Нормы национального законодательства должны соблюдаться, если они противоречат нормам УНИДРУА или других международных соглашений. Это позволит уменьшить риски возникновения споров и обеспечить более предсказуемый и стабильный ход бизнеса.

При составлении международного контракта купли-продажи товаров необходимо учитывать языковой аспект и включать в контракт обязательства по двум языкам - русскому и английскому, при этом русский язык должен иметь приоритет. Это позволит избежать неправильного толкования договора судом

РФ в случае возникновения споров.

Цель внешнеэкономической сделки заключается в получении прибыли контрагентами на основе платы за предмет контракта - товар. При этом, сделка происходит на внешнем рынке и включает перемещение товара между различными государствами.

Важно отметить, что внешнеторговая сделка не подвергается государственному регулированию и требует учета международных правил по толкованию торговых терминов, таких как ИНКОТЕРМС 2020. Эти правила являются рекомендательными и стороны должны фиксировать условия поставки товара в соответствии с конкретным термином ИНКОТЕРМС и ссылаться на конкретную редакцию года правил ИНКОТЕРМС в своем международном контракте. Таким образом, учет международных правил и правильное оформление контракта помогут избежать возможных споров и конфликтов между сторонами внешнеэкономической сделки.

Контракты по международной торговле являются долгосрочными и комплексными, поэтому важно учитывать все обстоятельства и риски, которые могут возникнуть в процессе исполнения контракта. Использование правил ИНКОТЕРМС помогает стандартизировать условия поставки товара и уменьшить возможные риски для сторон.

Кроме того, важно учитывать третьи лица, которые могут участвовать в исполнении контракта, такие как таможенные брокеры, банки, контролирующие органы, перевозчики груза и страховые компании. Они могут оказать значительное влияние на процесс исполнения контракта, поэтому необходимо учесть их интересы и требования при заключении контракта.

Наконец, соглашение между сторонами должно быть ясным и понятным, чтобы они могли правильно понимать свои обязательства и ответственность в рамках условий поставки товара. Принцип обязательности условий контракта играет важную роль во внешнеэкономических сделках, поэтому стороны должны быть внимательны и тщательно проработать все детали контракта

Ссылка на форс-мажорные обстоятельства не освобождает стороны от

обязательств, а лишь приостанавливает их выполнение на период действия этих обстоятельств. Поэтому стороны должны приложить все усилия для сохранения контракта и выполнения своих обязательств после прекращения действия форс-мажорных обстоятельств.

В «Положение о порядке свидетельствования Торгово-промышленной палатой Российской Федерации обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажор)» (приложение к Постановлению Правления ТПП РФ от 23.12.2015 №0173- 14) указано, что под форс-мажорными обстоятельствами понимаются чрезвычайные, непредвиденные и непредотвратимые обстоятельства, возникшие в течение реализации договорных (контрактных) обязательств, которые нельзя было разумно ожидать при заключении договора (контракта) либо избежать или преодолеть, а также находящиеся вне контроля сторон такого договора (контракта).

Основная характеристика форс-мажорного обстоятельства – его непредвиденность. Согласно ст. 79 Венской конвенции закреплено, что при заключении контракта какая-либо сторона не могла предположить о возникновении таких обстоятельств [22].

Вопросы качества товаров являются одними из самых сложных и спорных в международной торговле. При этом, как вы правильно отметили, многие вопросы в этой области регулируются международными соглашениями, в том числе КМКПТ, которая является одной из наиболее распространенных и важных конвенций в этой области.

Согласно КМКПТ, продавец должен поставлять товар, соответствующий качеству, количеству и другим условиям, определенным в контракте. Если товар не соответствует этим условиям, покупатель имеет право на ряд мер, включая отказ от товара, возврат его или требование снижения цены.

Относительно сроков для проверки качества товара, они могут быть определены в контракте. Если контракт не определяет сроки, то КМКПТ предусматривает, что покупатель должен проверить товар в разумный срок после его получения. Что касается стандартов, то КМКПТ не накладывает

жестких требований на стандарты качества товаров. Однако, товар должен соответствовать общепринятым стандартам в отрасли, в которой он произведен или используется [10, с. 13].

КМКПТ регулирует обязанности покупателя проверять товар и уведомлять продавца о любом несоответствии, а также договорную ответственность по средствам защиты прав покупателя. Однако, национальное законодательство может содержать отличия от положений КМКПТ, что может приводить к нарушению реализации данных положений.

Например, в романо-германской правовой системе требуется вручение уведомления по качеству без неоправданной задержки, тогда как в других странах уведомление может быть предоставлено в разумные сроки или в определенный период. Эти отличия могут быть связаны с культурными, историческими и другими факторами.

Вопрос срока уведомления о некачественном товаре может быть достаточно сложным и индивидуальным для каждой страны и каждого конкретного случая. Как вы правильно отметили, специфика товара также может оказать влияние на разумность срока уведомления. В любом случае, конкретный срок уведомления о некачественном товаре должен быть указан в договоре (контракте) между продавцом и покупателем, и если он не указан, то применяется разумный срок. В России, как вы отметили, разумный срок установлен статьей 483 ГК РФ, но он не конкретизирован. В целом, важно понимать, что уведомление о некачественном товаре должно быть сделано в разумный срок с момента обнаружения недостатков товара. Если покупатель не уведомляет продавца в срок, установленный договором или законом, то он может потерять свои права на обмен или возврат товара. Поэтому важно внимательно ознакомиться с условиями договора и сроками уведомления о некачественном товаре, чтобы не потерять свои права в случае возникновения проблем с товаром [24, с. 25].

Если покупатель доказывает виновность продавца в некачественном товаре, продавец обязан компенсировать покупателю все расходы по его

себестоимости, включая доставку, услуги брокера, пошлины, НДС и штрафы третьих сторон за недопоставку товара в срок, предусмотренный контрактом. Однако, если покупатель не оговорил данную ответственность продавца за поставку некачественного товара в контракте, продавец может понимать под компенсацией только инвойсную стоимость товара. Поэтому, стороны международного контракта купли-продажи товаров должны оговаривать все возможные риски и процедуру их мирного согласования в соответствующих пунктах контракта для исполнения своих обязательств. Кроме того, стороны должны обладать специальными юридическими и практическими знаниями для корректного составления контракта, что может быть осложнено тем, что юристы в компаниях не обладают спецификой составления международных контрактов купли-продажи товаров.

2.2 Соотношение и взаимодействие международного договора и гражданского законодательства России

Международный договор как источник национального права интегрируется во внутригосударственный правоприменительный механизм, что подчиняется общим закономерностям конкуренции и коллизии норм национального права. Определяя международный договор как источник гражданского права через категорию «правоприменение», законодатель подчеркивает приоритетное значение правоприменительных функций международных договоров по отношению к другим их функциям, таким как юридическая активность и правовое регулирование.

В конечном счете применение норм международных договоров является ключевым для достижения цели правового регулирования и выражения социальной и иной значимости действия законодательства.

Международные договоры имеют особый правовой статус в правовой системе Российской Федерации. Это связано с тем, что они являются источником права, который имеет приоритет перед национальным

законодательством в случае несовместимости норм. Также международные договоры могут иметь прямое действие в национальной правовой системе, то есть быть непосредственно применяемыми судами и органами исполнительной власти.

Однако существует неоднозначность в трактовках юридических функций международных договоров в аспекте гражданского оборота. Например, вопрос о том, какие именно нормы гражданского права могут быть изменены международным договором, а какие нет, остается открытым. Также возникают противоречия в трактовках того, каким образом международный договор может быть использован для регулирования отношений между гражданами или юридическими лицами.

В юридической науке существует множество точек зрения на соотношение международных договоров и национальных нормативных правовых актов. Одно из таких точек зрения предполагает, что международный договор признается частью национального права, но он может иметь особенное значение, когда речь идет о конкретных законах национальной системы. По сути, это означает, что международный договор может влиять на национальное законодательство, но не обязательно должен считаться ему равным. Это может вызвать некоторые противоречия и вопросы о том, каким образом устанавливается приоритет между конституцией государства и международным договором.

Когда мы говорим о точке отсчета, с которой начинаются логические связи, это может быть как конституция государства, так и международный договор. Это действительно зависит от контекста и требований конкретной ситуации. Например, если в конституции государства прямо указано, что международные договоры имеют статус закона, то конституция будет иметь приоритет. В других случаях международный договор может быть более специфичным и иметь приоритет в отношении определенных вопросов.

Таким образом, это комплексная проблема, которая может иметь разные решения в разных юрисдикциях и ситуациях. Главное - это анализировать

конкретный контекст и основывать решения на соответствующем законодательстве и судебной практике.

«Система правового регулирования гражданского оборота в России построена на принципе дедуктивной организации механизма действия и применения норм гражданского права, а также на коллизионно-конкурентном принципе, координирующем воздействие друг на друга общих и специальных норм гражданского права. Это означает, что нормы гражданского права применяются на основе логической связи между ними, а также с учетом ситуации, когда несколько норм могут применяться одновременно и конкурировать между собой.

Относительно концепта интерлегаллизма, который предполагает взаимодействие различных правовых систем, можно отметить, что Конституция Российской Федерации является высшим юридическим актом и имеет прямое действие на всей территории Российской Федерации. Законы и иные правовые акты, принимаемые в Российской Федерации, не должны противоречить Конституции Российской Федерации, что означает, что все правовые системы в России должны соответствовать принципам, закрепленным в Конституции» [24, с. 25].

В соответствии со статьей 71 пункт «о» Конституции Российской Федерации гражданское законодательство находится в ведении Российской Федерации и состоит из Гражданского кодекса и других федеральных законов, которые регулируют гражданские отношения. При этом, нормы гражданского права, которые содержатся в федеральных законах, должны соответствовать Гражданскому кодексу Российской Федерации.

Это означает, что Гражданский кодекс Российской Федерации является основным законодательным актом, который регулирует гражданские отношения в России. Он устанавливает основные принципы и правила, которые применяются в гражданском обороте, а также определяет права и обязанности граждан и юридических лиц.

Однако, важно отметить, что нормы гражданского права должны

соответствовать Конституции Российской Федерации и другим законам. Если нормы гражданского права противоречат Конституции или другим законам, то они не могут применяться в гражданском обороте.

В целом, Гражданский кодекс Российской Федерации является основой для регулирования гражданских отношений в России, но при этом необходимо учитывать и другие законодательные акты, которые регулируют отдельные сферы гражданского права.

Международные договоры, которые были подписаны Российской Федерацией, являются частью ее правовой системы и имеют приоритет перед законами в случае, если они устанавливают иные положения, чем законы. Однако, Конституция Российской Федерации всегда остается высшим правовым актом, и международные договоры не могут противоречить ее положениям. Таким образом, международные договоры используются в качестве дополнения к национальному законодательству и помогают обеспечить соблюдение международных обязательств России.

«Согласно Федеральному закону Российской Федерации «О международных договорах Российской Федерации», международный договор, который обязателен для Российской Федерации, требует определенных юридически значимых действий со стороны Российской Федерации, таких как ратификация, утверждение, принятие, присоединение и применение. Ратификация международных договоров производится в форме федерального закона и применяется к международным договорам, исполнение которых требует изменения действующих или принятия новых федеральных законов, а также к международным договорам, которые устанавливают новые правила, в том числе правила об основных правах и свободах человека и гражданина. Этот же механизм применяется в отношении утверждения, принятия, присоединения и применения международных договоров» [15, с. 33].

«Ратификация международных договоров в России происходит в форме федерального закона. Это означает, что для того чтобы международный договор стал обязательным для России, его текст должен быть утвержден и

принят федеральным законом. Этот процесс обеспечивает соответствие международных обязательств нормам и законам Российской Федерации.

Когда международный договор требует изменения действующих законов или принятия новых федеральных законов, то его ратификация является необходимой. Это может включать в себя изменение правил, касающихся торговли, сотрудничества, экономики и многих других аспектов» [15].

Кроме того, международные договоры, которые устанавливают новые правила, в том числе правила об основных правах и свободах человека и гражданина, также подлежат ратификации. Это означает, что Россия, ратифицируя такие договоры, обязуется соблюдать и защищать эти права в соответствии с международными стандартами.

Процесс ратификации международных договоров является важным шагом для государства. Он позволяет стране присоединиться к мировому сообществу и соблюдать свои международные обязательства. Это также способ установления правил и норм, которые регулируют отношения между государствами.

Применение международных договоров означает, что государство применяет положения международного договора на своей территории и в отношении своих граждан и иностранных лиц.

Глава 3 Международные торговые договоры и соглашения в качестве регуляторов внешнеэкономических контрактов

3.1 Международные торговые договоры и соглашения РФ со странами участниками ВТО

Всемирная торговая организация (ВТО), созданная в 1995 году, заменила собой Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) в качестве единственного международного органа, занимающегося глобальными правилами торговли между государствами. Она не является специализированным учреждением, но у нее существуют механизмы и практика сотрудничества с Организацией Объединенных Наций.

«Задачи ВТО состоят в оказании помощи в упорядочении процесса торговли в рамках системы, основанной на определенных правилах; объективном урегулировании торговых споров между правительствами; организации торговых переговоров. В основе этой деятельности лежат 60 соглашений ВТО — основные правовые нормы политики международной коммерции и торговли. Принципы, на которых основаны эти соглашения, включают отсутствие дискриминации (режим наиболее благоприятствуемой нации и положение о национальном режиме), более свободные условия торговли, поощрение конкуренции и дополнительные положения для наименее развитых стран. Одной из целей ВТО является борьба с протекционизмом.

ВТО организует международную торговлю, потоки товаров и услуг между государствами-членами. Однако этот обмен в основном находится в руках частных операторов, поэтому безопасность и предсказуемость, заложенные в законах, правилах и положениях, регулирующих их деятельность, абсолютно необходимы. Государства должны соблюдать правила, положения, законы и другие меры ВТО, принятые или подписанные для регулирования внутренней и международной торговли. Вступая в ВТО, государства автоматически признают, что все правила ВТО являются

обязательными, в том числе те, которые регулируют механизм урегулирования споров. Одной из многих причин увеличения числа государств-членов ВТО является именно это гарантированное соблюдение правил ВТО» [14, с. 14].

Практически 10 лет Россия является членом ВТО, согласно декларации которой, страны-участницы должны добиваться большей гармонизации мировой политики в области торговли, валютно-финансовых отношений, включая сотрудничество между ВТО, МВФ и Мировым банком, осуществляемое с этой целью [2, с.55]. Также Министры выражают решимость противостоять всевозможным протекционистским тенденциям. Однако, на сегодняшний день, наблюдаются очевидный протекционизм в отношении стран G7, санкции, нарушающие национальные интересы России, которые привели к серьезным изменениям в экономике. Кроме того, вводимые санкции нарушают основные принципы функционирования Всемирной торговой организации.

«Отказ от выполнения обязательств по соглашениям ВТО, в том числе по политическим причинам - еще один тренд, который, если его не остановить, обесценит всю систему многосторонних торговых правил.

Стоит заметить, что такой характер действий возможен предположительно из-за методов наказаний за нарушение правил ВТО. Так потерпевшая страна имеет право применить контрмеры. На практике же, в таком случае развивающиеся страны незащищены, поскольку могут не только не оказать влияние на нарушившую правила страну, а так же оказать негативное влияние на собственные показатели.

На 12-й Министерской конференции представитель РФ В. Ильчев отметил, что выходить из ВТО Россия не будет, поскольку весь длительный процесс вступления был с целью получения выгод, от которых Россия отказываться не собирается» [17, с. 55].

Согласно 10 статье Марракешского соглашения, любой член ВТО может внести предложение о поправках, возможно, России стоит разработать проект поправок, соответствующий ее национальным интересам, взяв во внимание

результат 12-й Министерской конференции, в рамках которой делегаты пришли к единому мнению о реформировании ВТО.

Опираясь на предположения о многоуровневой и многоопорной новой системы глобального управления международной торговлей, России необходимо развиваться как в направлении глобального уровня (ВТО) так и мегарегионального (МРТС).

Даже если роль ВТО в глобальной системе изменится, она все еще будет существенной. Особое внимание роли ВТО уделяют страны БРИКС и большое число развивающихся стран, несогласных с позицией отхода от повестки Доха – раунда.

Так, Россия участвует в следующих основных соглашениях в рамках ВТО:

Марракешское соглашение об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 года (вступило в силу 01.01.1995, для России — 22.08.2012). Учреждает Всемирную торговую организацию, устанавливает ее сферу деятельности, функции, структуру, порядок присоединения и другие организационные аспекты. Включает 4 приложения.

Генеральное соглашение о тарифах и торговле 1994 г., которое определяет основы режима торговли товарами, права и обязательства членов ВТО в этой сфере.

Генеральное соглашение о тарифах и торговле 1947 г. Определяет основы режима торговли товарами, права и обязательства членов ВТО в этой сфере.

Соглашение по сельскому хозяйству. Определяет особенности регулирования торговли сельскохозяйственными товарами и механизмы применения мер государственной поддержки производства и торговли в этом секторе.

Соглашение по текстилю и одежде. Определяет особенности регулирования торговли текстилем и одеждой.

Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных норм. Определяет условия применения мер санитарного и фитосанитарного контроля.

Соглашение по техническим барьерам в торговле. Определяет условия применения стандартов, технических регламентов, процедур сертификации.

Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей. Запрещает использовать ограниченный круг мер торговой политики, которые могут влиять на иностранные инвестиции и быть квалифицированы как противоречащие Ст. III ГАТТ (Национальный режим) и Ст. XI (Запрет количественных ограничений)

Соглашение по применению статьи VII ГАТТ 1994 (таможенная оценка товаров). Определяет правила оценки таможенной стоимости товаров.

Соглашение по предотгрузочной инспекции. Определяет условия проведения предотгрузочных инспекций.

Соглашение по правилам происхождения. Определяет, что под правилами происхождения понимается совокупность законов, нормативных актов и правил для определения страны происхождения товаров.

Соглашение по процедурам импортного лицензирования. Устанавливает процедуры и формы лицензирования импорта.

Соглашение по применению Статьи VI ГАТТ 1994 (антидемпинг). Определяет условия и процедуры применения мер для противодействия демпингу

Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам. Определяет условия и процедуры применения субсидий (мер государственной поддержки) и мер противодействия субсидированию.

Соглашение по защитным мерам. Определяет условия и процедуры применения мер для противодействия растущему импорту

Интересы России в участии в ВТО можно объединить в три пункта:

- позиция продолжения Доха - раунда, для укрепления своей позиции в мировых переговорных процессах;

- возможность повышения активности в рамках реформирования ВТО и укрепление собственного авторитета;
- получение выгод от участия в ВТО при реализации модернизационного сценария развития РФ.

Для реализации каждого пункта требуется активное участие РФ в деятельности организации, такой возможности в условиях кризиса и санкций пока что нет.

«Членство в ВТО предоставляет возможность участвовать в разработке новых правил международной торговли. Обсуждения в рамках переговоров по электронной коммерции включают вопросы доступа на рынки товаров и услуг, тем самым закладывая основу новых правил международной торговли. Свою заинтересованность участвовать в инициативе проявили свыше 80 членов ВТО, включая США, ЕС, Китай, Россию, Казахстан, Украину, Японию, Канаду, Австралию, Бразилию.

В настоящее время в основе многостороннего характера международно-правового регулирования международных торговых отношений лежат соглашения в рамках Всемирной торговой организации. Согласно преамбуле Марракешского соглашения об учреждении Всемирной торговой организации 1994 года Стороны решили создать интегрированную, более жизнеспособную и устойчивую многостороннюю торговую систему на основе Генерального соглашения по тарифам и торговле, прежних достижений в либерализации торговли и всех результатов Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров. Из этого положения следуют четыре важных следствия, во-первых, договоренности в рамках ВТО носят глобальный по географии характер, во-вторых, в основе многосторонней торговой системы лежат международно-правовые договоренности, в-третьих, результатом договоренностей является либерализация международной торговли, в-четвертых, механизм достижения договоренностей представляет собой переговоры суверенных и равноправных государств» [56, с. 255].

Однако уже в самом Марракешском соглашении об учреждении ВТО 1994 года закреплены подходы, предусматривающие дифференциацию торговых режимов государств-членов ВТО:

- необходимость позитивных усилий, направленных на обеспечение развивающимся странам и, особенно, наименее развитым из них гарантированной доли в росте международной торговли, соизмеримой с потребностями их экономического развития (Преамбула);
- деление соглашений в рамках ВТО на «многосторонние торговые соглашения» и «торговые соглашения с ограниченным кругом участников» (пункты 2 и 3 статьи II);
- неприменение многосторонних торговых соглашений между отдельными членами (статья XII).

«Пункт 4 статьи XXIV Генерального соглашения по тарифам и торговле предусматривает, что Договаривающиеся стороны признают желательным расширение свободы торговли путем развития, посредством добровольных соглашений, более тесного объединения экономик стран-участниц таких соглашений. Они также признают, что целью таможенного союза или зоны свободной торговли должно быть содействие торговле между составляющими их территориями, а не создание барьеров для торговли других договаривающихся сторон с этими территориями. Кроме того, часть IV предусматривает особые обязательства развитых государств по предоставлению более благоприятных условий для международной торговли менее развитых государств.

Таким образом, уже международно-правовое регулирование ВТО/ГАТТ создаёт нормативные условия для разнообразия форм и видов торговых режимов государств-членов ВТО. В таких условиях регионализация международного торгового права в контексте Соглашений ВТО представляет собой реализацию права государства-члена ВТО или группы государств-членов на дальнейшую либерализацию взаимных торговых отношений путем

проведения переговоров и создания торговых режимов. Реализация этого права может происходить как путем заключения торговых соглашений, так и путем создания отдельной международной организации» [19, с. 65].

«Стоит подчеркнуть, что регионализация международного торгового права в контексте ВТО должна иметь правомерный характер. Трудно признать таким случаем, например, односторонние заявления государств, предусматривающих приостановление предоставления режима наиболее благоприятствуемой нации на основе гипотетических предположений о нарушении другим государством норм общего международного права.

За последние десятилетия в мире наблюдается рост числа региональных торговых соглашений (далее – РТС, региональные торговые соглашения), участниками которых стали практически все государств, а многие являются участниками более чем одного регионального торгового соглашения. Региональные торговые соглашения сильно различаются, но все они преследуют единые цели – снижение торговых барьеров, либерализация тарифного и нетарифного регулирования, создание институциональной основы торгово-инвестиционного сотрудничества. В так называемой разрешительной оговорке для развивающихся стран, принятой в ходе Токийского раунда переговоров 28 ноября 1979 года, которая относится к преференциальным торговым соглашениям в торговле товарами между развивающимися государствами-членами ВТО, принято решение о дифференцированном и более благоприятном режиме взаимности и большем участии развивающихся стран» [12, с. 43].

Подписывая региональные торговые соглашения, государства могут выбирать между созданием таможенного союза или зоны свободной торговли в рамках ВТО. Кроме того, они могут заключать временные соглашения, которые в конечном итоге приводят к формированию таможенного союза или зоны свободной торговли.

Когда государство-член ВТО присоединяется к региональному торговому соглашению, он предоставляет более выгодные условия для

торговли с другими участниками этого соглашения, чем с остальными государствами-членами ВТО. Таким образом, он нарушает принцип недискриминации, установленный в статьях I и II ГАТТ и других документах.

Для предотвращения таких ситуаций необходимо соблюдать правила Всемирной торговой организации (ВТО), которые регулируют региональные торговые соглашения. Эти соглашения требуют, чтобы все стороны регионального соглашения устанавливали режим свободной торговли для большинства товаров внутри региона и запрещали повышение таможенных и нетарифных барьеров в отношении стран, не являющихся участниками данного соглашения. Соблюдение правил ВТО важно, чтобы сохранить все преимущества, которые страны могут получить посредством статьи XXIII ГАТТ 1994 года, и не урезать их или отменить.

Наибольшая часть международной торговли сейчас контролируется региональными торговыми соглашениями, которые работают совместно с многосторонними соглашениями, установленными Всемирной торговой организацией.

«В последние годы многие государства активно стремились заключить новые – и зачастую более современные и прогрессивные региональные торговые соглашения, направленные на расширение торговли и стимулирование экономического роста. Мегарегиональные инициативы имеют совершенно новый масштаб, предоставляя преференциальный доступ к рынкам государств-участниц путем заключения торговых соглашений с целью обеспечения глубокой и всеобъемлющей экономической интеграции региона. Однако это не означает, что система РТС может существовать обособленно от многосторонней торговой системы. Наоборот, ВТО является организацией, способной обеспечить регулирование торговых отношений между региональными объединениями посредством своих четко проработанных и проверенных временем механизмов.

Политические споры о выходе России из Всемирной торговой организации не утихают с начала спецоперации на Украине: за это время

Москва покинула ряд международных объединений и столкнулась с многочисленными санкциями, связанными в том числе с поставками. Законопроекты о выходе РФ из протокола о присоединении страны к Марракешскому соглашению, которое учреждало ВТО, вносились в Госдуму неоднократно разными парламентскими партиями, однако ближе всего к рассмотрению оказался лишь документ коммунистов» [24, с. 25].

Находящийся сейчас на рассмотрении комитета по экономической политике, законопроект, внесенный в 2018 году, до сих пор не прошел первое чтение. Преимущества денонсации договора они видят в прекращении оплаты членских взносов и сохранении их в бюджете, а также в развитии торговых отношений в Таможенном союзе и Евразийском союзе. Кроме того, Всемирная торговая организация ни разу не поддержала РФ, которая постоянно подвергалась санкциям: все ее члены обязаны находиться в равных условиях.

Зампредседатель Госдумы Петр Толстой высказал мнение о необходимости денонсирования договора и подчеркнул, что организация уже нарушила свои обязательства по отношению к России. Ведущие парламентарии нижней палаты также поддерживали эту позицию. Дополнительно Петр Толстой подтвердил, что обсуждается вопрос о выходе Москвы из Всемирной торговой организации (ВТО).

3.2 Международные торговые договоры и соглашения РФ в Евразийском союзе

Развитие многосторонних международных торговых отношений - это широкий процесс, который включает в себя увеличение числа международных организаций и изменение их членского состава. Это приводит к разнообразию форм многостороннего взаимодействия международных организаций. Например, Российская Федерация является членом различных международных организаций, таких как Всемирная торговая организация, Международный валютный фонд и Международный банк реконструкции и

развития. Также она является членом региональной международной организации - Евразийского экономического союза.

«Евразийский экономический союз представляет собой международную организацию региональной экономической интеграции, обладающую международной правосубъектностью, учрежденную Договором о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года.

Целью создания ЕАЭС было обеспечение свободы движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а также проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики.

Основным документом, вступление в силу которого определило начало функционирования Союза, является Договор о Евразийском экономическом союзе (далее – Договор о Союзе), подписанный 29 мая 2014 года в г. Астане.

Начало работы над Договором о Союзе было положено в ноябре 2011 года, когда президенты трех стран (Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации), констатируя создание Таможенного союза и завершение ратификации международных договоров, формирующих договорно-правовую основу Единого экономического пространства, заявили о переходе на следующий этап интеграционного строительства – создание к 2015 году Союза» [20, с. 25] .

Результатом трехлетней работы стал Договор о Союзе, закрепляющий в качестве главного принципа функционирования ЕАЭС принцип «трех свобод» – свободное движение товаров и услуг, капитала и рабочей силы. Договор о Союзе также определяет проведение странами-членами скоординированной, согласованной или единой политики в ключевых отраслях экономики.

Российская Федерация является членом Евразийского экономического союза (ЕАЭС) вместе с Арменией, Беларусью, Казахстаном, Киргизией и Таджикистаном. В рамках ЕАЭС между РФ и другими государствами-членами заключаются международные торговые договоры и соглашения, которые регулируют вопросы внешнеэкономической деятельности, торговли и экономического взаимодействия.

«Единая международная договоренность, называемая Соглашением о Евразийском экономическом союзе, была заключена между Российской Федерацией, Республикой Беларусь и Республикой Казахстан в 2014 году. Это основной документ, который определяет правовые основы функционирования ЕАЭС.

Кроме того, Россия и другие государства-члены ЕАЭС заключают двусторонние соглашения и договоры внутри союза. Они регулируют вопросы, такие как таможенное и валютное регулирование, взаимоотношения в области торговли и инвестиций, совместные проекты и другие аспекты экономического сотрудничества.

Например, в 2019 году Россия и Беларусь заключили "Договор о создании единого цифрового рынка в рамках Евразийского экономического союза", который стандартизирует правовые основы цифровой экономики в этих двух странах. Такие соглашения направлены на углубление экономического интеграционного процесса между государствами-членами ЕАЭС» [24, с. 25].

Когда Россия заключает международные торговые договоры и соглашения в рамках ЕАЭС, они обязательны для исполнения национальным законодательством, а российские предприниматели и организации должны соблюдать требования этих документов при ведении внешнеэкономической деятельности.

«Договор о Союзе определил статус Евразийского экономического союза как международной организации региональной экономической интеграции, обладающей международной правосубъектностью.

В Евразийском экономическом союзе к странам, которые зависят от России, относятся Беларусь, Кыргызстан и Армения. Беларусь является важнейшим стратегическим партнером России в области безопасности, энергетики, экономики и социокультуры. Поскольку Кыргызстан является страной, которая не имеет энергоресурсов, а имеет достаточно слабую

экономику, то полагается на иностранную помощь и чувствует себя изолированной на международном уровне, а членство в этом союзе считается важным. Российская компания «Газпром» приобрела государственную компанию в Кыргызстане в обмен на материализацию инвестиций в энергетическую инфраструктуру страны» [10, с. 54].

«Армения - это страна, у которой нет другого выбора, кроме России, в отношении безопасности, экономики и внутренней политики. Организация Договора о коллективной безопасности, в которую не входит Азербайджан, имеет большое значение в связи с проблемой Нагорного Карабаха. Российская военная база в Гюмри, армяно-российская ассоциированная компания, которая управляет торговлей природным газом «Газпрома» и Армении, 80% -доля в «АрмРосгазпром» и приток поступлений, отправляемых из России в Армению, просто обеспечивают стабильность режима. Казахстан - это страна, которая может успешно развивать стабильные отношения как с Россией, так и с Западом. Обладая богатыми энергоресурсами он стал величайшей экономической силой Центральной Азии, завершая все юридические мероприятия, необходимые для рыночной экономики. Казахстан стала незаменимой страной для России благодаря своему политическому потенциалу. Он играет ключевую роль между Европейским союзом и Россией.

Казахстан является одной из стран, куда рабочие из Центральной Азии приезжают на работу. Евразийский союз формирует фундамент для объединения постсоветского пространства с точки зрения экономической и внешней политики. Хотя все члены союза имеют равный статус, Россия пытается повысить геополитическую роль ЕАЭС» [16, с. 43].

Создание общих рынков нефти, газа и электроэнергии является одним из факторов приводящих к тому, что союз приобретает все большее значение. Но различия во мнениях между государствами-членами, как и в СНГ, вызывают дискуссии и споры.

Торговые споры о качестве сельскохозяйственной продукции и усилия по защите своих национальных рынков, снижению цен на нефть и санкциям против российской экономики оказали негативное влияние на развитие ЕАЭС.

Основными документами, регулирующими деятельность Евразийского союза, являются следующие:

- договор о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС), который был подписан 29 мая 2014 года и вступил в силу 1 января 2015 года. Данный договор устанавливает основные положения и принципы функционирования ЕАЭС, а также определяет механизмы регулирования экономической политики, торговых отношений, таможенного сотрудничества, свободы перемещения товаров, услуг, капитала и рабочей силы между государствами-участниками;
- договор о Внутреннем рынке для товаров (Таможенный кодекс ЕАЭС) регулирует таможенное сотрудничество и упрощение процедур торговли между участниками Евразийского союза. Этот документ определяет правила прохождения таможенной очистки товаров, установление таможенных пошлин и тарифов, а также защиту национального производства;
- договор о торговом сотрудничестве между государствами — участниками Содружества Независимых Государств и евразийским экономическим союзом заключен 23 декабря 2011 года. Данный договор определяет основы торгового и экономического сотрудничества между государствами-участниками Евразийского союза и СНГ;
- соглашение о создании Единого энергетического рынка (ЕЭР) в рамках Евразийского экономического союза. Данное соглашение было заключено 11 октября 2019 года и направлено на создание единого рынка электроэнергии и газа, а также координацию политики в области энергетики и повышение энергетической безопасности.

Кроме того, в рамках Евразийского союза активно проводятся работы по продвижению интеграции в таких областях, как информационные технологии, транспортная инфраструктура, финансовая сфера и другие.

В 2022 году одним из принятых в рамках заседания Высшего Евразийского экономического совета документов стало решение о начале переговоров с Объединенными Арабскими Эмиратами о заключении соглашения о свободной торговле.

Проблемы выбора права применения заключенных Международных торговых договоров и соглашений РФ в Евразийском союзе могут быть связаны с различными аспектами, такими как:

- определение юридической природы договора: при выборе права применения международного договора в рамках Евразийского союза важно определить, является ли данный договор договором международным или договором, регулирующим отношения в рамках самого союза. В зависимости от этого будут различаться правила его применения и порядок регулирования споров;
- противоречия между законодательствами: возникающие проблемы также могут быть связаны с противоречиями между законодательством РФ и законодательством Евразийского союза. Если законодательство Евразийского союза устанавливает более высокие стандарты и требования, чем законодательство РФ, то возможны сложности в выборе правила применения договоров;
- интерпретация и применение правил: при выборе права применения договоров возникают вопросы о том, как именно должны интерпретироваться и применяться правила, установленные в международных торговых договорах и соглашениях. Разные правовые системы могут иметь разные подходы к толкованию и применению правил, что может вызвать несогласия и споры;

- механизм разрешения споров: при возникновении споров по применению договоров возникает вопрос о механизмах и инстанциях, которые будут разрешать эти споры. В рамках Евразийского союза действуют судебные органы, которые специализируются на разрешении таких споров. Однако, существуют различные правила и процедуры, которые могут оказывать влияние на исход спора.

Для решения указанных проблем выбора права применения заключенных Международных торговых договоров и соглашений РФ в Евразийском союзе важно учитывать соответствующую правовую практику, консультироваться с квалифицированными юристами, соблюдать установленные процедуры и при необходимости обращаться к специализированным органам разрешения споров.

Заключение

Подведем итоги исследования. Основой для осуществления любой внешнеэкономической сделки является внешнеторговый контракт. Но, помимо этого, контракт осуществляет и ряд других функций:

- является базой для составления обеспечивающих поставку договоров (перевозки, хранения, страхования);
- для контролирующих органов (таможни, налоговой инспекции и органов валютного контроля) подтверждает намерение осуществить внешнеэкономическую сделку;
- подтверждает соответствие внешнеэкономической операции нормам международного и национального законодательства.

По российскому определению международного договора, государства в целом не являются единственными участниками, а также международные организации могут подписывать их и иметь право заключать договоры. Основными признаками международного договора являются письменная форма и их соответствие международному праву.

Стороны внешнеэкономических сделок могут согласовать право, которое будет применяться к их правам и обязанностям, при заключении или после заключения сделки.

Если российское юридическое лицо является стороной внешнеэкономической сделки, то форма сделки подчиняется российскому праву, независимо от места ее совершения. В соответствии с пунктом 2 статьи 1210 ГК РФ, соглашение о применимом праве должно быть явным или вытекать из условий договора или обстоятельств дела.

Любые термины и формулировки, которые указывают на выбор сторонами определенного права, могут быть использованы. Если стороны не проявили свою волю в отношении применимого права, то его определит компетентный суд или арбитраж согласно применимым коллизионным нормам. Однако, в некоторых случаях суд может установить наличие

предполагаемого соглашения о применимом праве, если стороны ссылаются на конкретные гражданско-правовые нормы определенной страны или используют одно и то же применимое право при обосновании своих требований и возражений.

Если стороны, по заключении договора, выбрали применимое право, то третьи лица, которые не выразили своего согласия на такой выбор и не являются правопреемниками сторон, могут ссылаться на право, которое было бы применено к договору в случае отсутствия соглашения сторон о выборе права. Это также относится и к третьим лицам, в пользу которых был заключен договор, при условии, что они выразили намерение воспользоваться своими правами по договору до момента, когда стороны заключили соглашение о выборе применимого права, как указано в статье 430 ГК РФ.

В рамках правовой системы Российской Федерации особый статус международного договора порождается применением всемирно признанных принципов и норм международного права и международных договоров в контексте национального права. В результате этого международный договор выполняет важные регулирующие функции в соответствии с гражданским правом. Возникают противоречия и неоднозначности в научных и теоретических трактовках, а также в законодательных определениях юридических функций международных договоров в контексте гражданского оборота. Поэтому, важно исследовать этот вопрос с практической точки зрения.

Международная торговля товарами и услугами находится под контролем ВТО, где представлены различные соглашения и правила. ВТО регулирует около 97% всей мировой торговли. Члены ВТО обязаны соблюдать юридические документы, известные как Многосторонние торговые соглашения (МТС). Одним из основных документов является Генеральное соглашение о тарифах и торговле 1994 года (ГАТТ 1994), которое содержит принципы и нормы для международной торговли товарами. Российская Федерация и Евразийский экономический союз также имеют свои международные договоры и соглашения, включающие более 80 документов.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Головин А.А. Мировая экономика, международные экономические отношения, экономическая география и регионалистика мира: тезаурус / А.А. Головин, Т.В. Добринова, А.А. Головин. Курск: ИП Бескровный А.В., 2021. 149 с.
2. Губарева А. В. Проблемы выбора применимого права к смарт-контрактам в международном частном праве / А. В. Губарева, К. Е. Коваленко, Н. Е. Коваленко // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Право. 2020. Т. 20. № 4. С. 44-48
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 14.04.2023, с изм. от 16.05.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.04.2023)// «Российская газета», № 238-239, 08.12.1994.
4. Гущина И. Э. Постановка на учет внешнеэкономического контракта / И. Э. Гущина // Финансовый вестник: Финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2019. № 11. С. 38-46.
5. Добринова Т.В., Бароян А.А., Гололобова М.А. Основные направления взаимодействия с поставщиками в международной торговле / Т.В. Добринова, А.А. Бароян, М.А. Гололобова // Наука и бизнес: пути развития. 2020. №11 (103). С. 156-158.
6. Добринова Т.В. Урегулирование международных торговых споров международного коммерческого арбитража / Т.В. Добринова // Глобальный научный потенциал. 2020. № 4 (109). С. 241-243
7. Добринова Т.В., Харланова В.Н., Реутова, Ю.И. Состояние и тенденции развития внешнеэкономической деятельности предприятий аккумуляторной промышленности / Т.В. Добринова, В.Н. Харланова, Ю.И. Реутова // Журнал «Вестник Алтайской академии экономики и права». 2019. № 11. С. 45-50.
8. Дускрядченко А. С. Особенности заключения внешнеэкономических контрактов с партнерами из КНР / А. С. Дускрядченко

// Проблемы развития современного общества : Сборник научных статей 7-й Всероссийской национальной научно-практической конференции. В 5-ти томах, Курск, 20–21 января 2022 года / Под редакцией В.М. Кузьминой. Том 4. Курск: Юго-Западный государственный университет, 2022. С. 138-141.

9. Ефанов В. Золотой стандарт для международных контрактов / В. Ефанов // Журнал Бюджет. 2022. № 8(236). С. 16-18.

10. Звягин А.Ю. Понятие трансграничных сделок / А.Ю. Звягин // Еромен. Global. 2021. № 18. С. 12-20.

11. Костин А. А. Современный статус и перспективы развития МКАС при ТПП РФ / А. А. Костин // Коммерческий арбитраж. № 1(1). 2019. С. 383-385.

12. Кириленко В. П., Мишальченко Ю. В., Васильева Е. В. Особенности международно-правового регулирования внешнеторговых контрактов // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. 2022. № 3. С. 84–94.

13. Колос Д. Г. Конкуренция юрисдикции органов по разрешению споров ВТО и региональных торговых соглашений: уроки и перспективы для ЕАЭС / Д. Г. Колос // Вестник Московского университета. Серия 11: Право. 2022. № 3. С. 21-41.

14. Левашенко А. Д. Репатриация, которой как бы нет / А. Д. Левашенко, А. А. Коваль // Налоговед. 2022. № 2. С. 83-89.

15. Минакова И.В. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности/ И.В. Минакова, Т.В. Добринова, А.А. Головин. Курск: ИП Бескровный А.В., 2020. 241 с.

16. Минакова И.В. Контракты и внешнеторговая документация / И.В. Минакова, Т.В. Добринова, А.А. Головин. Курск: ИП Бескровный А.В., 2021. 1371 с.

17. Минакова И.В. Внешнеэкономическая деятельность регионов / И.В. Минакова, Т.В. Добринова, А.А. Головин [и др.]. Курск: ИП Бескровный А.В., 2021. 166 с.

18. Меджитова А. Т. Валютно-финансовые условия внешнеэкономических контрактов / А. Т. Меджитова // Национальные экономические системы в контексте формирования глобального экономического пространства : сборник научных трудов, Симферополь, 10 апреля 2020 года. Том Выпуск 6. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2020. С. 436-438.

19. Мухина Ю.В. Значение Конвенции ООН о договорах международной куплипродажи товаров в современном мире // Вопросы российской юстиции. 2020. №6. С. 178–191.

20. Постановлению Восемнадцатого арбитражного апелляционного суда от 11.12.2019 года № 18АП-14615/2019 по делу № А76-28869/2018 // СПС «КонсультантПлюс».

21. Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА)» (1994 год) / [Электронный источник]. – URL: <https://bazanpa.ru/unidrua-printsipy-ot01011994-h356023>

22. Романова Е. Е. Понятие «право ВТО»: соотношение с международным правом // Актуальные проблемы российского права. 2022. Т. 17. № 4. С. 115–124.

23. Сарбасов Д. Ю. Внешнеторговая сделка как основание возникновения внешнеэкономических отношений / Д. Ю. Сарбасов // In Situ. 2022. № 9. С. 47-51.

24. Селюков М.В. Развития российско-китайских экономических отношений в интеграционном поле Евразии / М.В. Селюков, Н.П. Шалыгина, А.М. Кулик // Известия Саратовского университета. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2021. №1 (т.21). С. 23-30.

25. Смирнов Е. Н. Международная торговля : Учебник (бакалавриат и магистратура) / Е. Н. Смирнов. М. : Общество с ограниченной ответственностью «Издательство «КноРус», 2022. 490 с.

26. Соломатина Н.С. Правовая регламентация внешнеторговых сделок / Н.С. Соломатина // Научные исследования XXI века. 2019. № 2 (2). С. 414-417.
27. Синева Н.А. Убытки как форма ответственности сторон за нарушение международного коммерческого контракта // Вопросы российского и международного права. 2022. Том 12. № 8А. С. 451-458.
28. Фабря В. С. Особенности договора (контракта) международной купли-продажи во внешнеэкономической деятельности / В. С. Фабря // Молодой исследователь: вызовы и перспективы : Сборник статей по материалам СХСШ международной научно-практической конференции, Москва, 14 декабря 2020 года. Том 46 (193). М.: Общество с ограниченной ответственностью «Интернаука», 2020. С. 356-362.
29. Хасбулатов Р.И. Международные корпорации в мировой экономике: учебник для вузов / Р.И. Хасбулатов. М.: Издательство Юрайт, 2022. 395 с.
30. Чижова Н.А. К вопросу об особенностях внешнеторговых сделок в РФ / Н.А. Чижова // Матрица научного познания. 2022. №110 4-1. С. 90-95.
31. Щербачева Л. В. Поставка товара несоответствующего качества: проблема правовой защиты // Юридические науки. 2020. № 1. С. 85–89.