

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

Институт права

(наименование института полностью)

Кафедра «Предпринимательское и трудовое право»

(наименование кафедры)

40.04.01 Юриспруденция

(код и наименование направления подготовки)

«Правовое обеспечение предпринимательской деятельности»

(направленность (профиль))

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

на тему «Правовое регулирование содержания внешнеэкономической сделки»

Студент	<u>В.А. Земцова</u>	_____
	(И.О. Фамилия)	(личная подпись)
Научный руководитель	<u>Е.В. Чуклова</u>	_____
	(И.О. Фамилия)	(личная подпись)
Консультанты	_____	_____
	(И.О. Фамилия)	(личная подпись)
	_____	_____
	(И.О. Фамилия)	(личная подпись)

Руководитель программы д.ю.н., доцент А.А. Гогин _____
(ученая степень, звание, И.О. Фамилия) (личная подпись)
« _____ » _____ 20 _____ г.

Допустить к защите

Заведующий кафедрой к.п.н., доцент О.А. Воробьева _____
(ученая степень, звание, И.О. Фамилия) (личная подпись)
« _____ » _____ 20 _____ г.

Тольятти 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
Глава 1 Понятие внешнеэкономической сделки и методы ее регулирования..	8
1.1. Понятие внешнеэкономической сделки.....	8
1.2. Источники правового регулирования внешнеэкономических сделок	15
1.3. Методы регулирования внешнеэкономических сделок.....	25
Глава 2 Особенности заключения и исполнения внешнеторговых сделок	34
2.1. Особенности заключения внешнеторговых сделок.....	34
2.2. Содержание внешнеторговой сделки.....	45
2.3. Исполнение внешнеторговой сделки	53
Глава 3 Особенности рассмотрения и разрешения споров между сторонами внешнеэкономической сделки	62
3.1. Процедуры рассмотрения и разрешения споров между сторонами внешнеэкономической сделки	62
3.2. Правоприменительная практика по спорам из внешнеэкономических сделок	71
Заключение	79
Список используемых источников.....	82

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования заключается в том, что в нынешних условиях фактически все развитые государства в определенной степени интегрированы в сферу мировой экономики. Экономические связи международного характера с участием частноправовых субъектов, опосредуются заключением различных внешнеэкономических сделок.

В связи с либерализацией внешнеэкономической деятельности в нашей стране в конце прошлого века, права на осуществление внешнеторговых операций были предоставлены большинству юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Как следствие, во много раз увеличилось число внешнеэкономических сделок, совершенных российскими субъектами с зарубежными контрагентами. Между тем, правовое регулирование указанных сделок происходит посредством весьма сложного комплекса норм как национального, так и международного характера. В таких обстоятельствах анализ природы внешнеэкономических сделок, специфики их регулирования посредством механизмов международного частного права, обретает важное значение.

Цель исследования заключается в анализе коллизионной и материально-правовой регламентации внешнеэкономических сделок, на основании исследования различных аспектов их заключения и исполнения, в контексте взаимодействия положений международных договоров и национального права РФ.

Ради достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

- раскрыть сущность понятия «внешнеэкономическая сделка»;
- провести анализ российского и международного законодательства, регламентирующего заключение сделок;
- выявить особенности заключения и исполнения внешнеторговых сделок;

- охарактеризовать порядок формулирования основных условий исполнения внешнеторговых сделок;
- выявить проблемы в правовом регулировании заключения и исполнения внешнеторговых сделок;
- исследовать практику применения законодательства по спорам из внешнеэкономических сделок.

Объектом исследования выступают правоотношения, которые складываются между сторонами в процессе заключения и исполнения внешнеэкономических сделок.

Предметом исследования выступают нормы отечественного, иностранного, а также международного законодательства, общепризнанные международные обычаи, регламентирующие правоотношения, которые складываются в процессе заключения и исполнения внешнеэкономических сделок, а также правоприменительная практика.

Степень научной разработанности темы. Внешнеэкономические сделки выступали предметом исследований, осуществленных такими правоведомы как: М.П. Бардина, В.В. Витрянский, Н.Г. Вилкова, И.С. Зыкин, Н.Ю. Ерпылева, И.В. Елисеев, Л.Г. Ефимова, Г.Г. Иванов, Т.П. Лазарева, В.А. Кабатов, Е.В. Кабатова, А.С. Комаров, А.С. Кокин, Г.З. Мансуров, А.Л. Маковский, В.А. Мусин, Д.К. Мосс, Т.Н. Нешатаева, М.Г. Розенберг, Д.Ф. Рамзайцев, О.Н. Садиков, К.В. Холопов, И.О. Хлестова, Е.А. Шibaева и другими.

В качестве методов исследования использовался общенаучный метод познания, приемы и методы формальной логики (синтез, анализ, индукция и дедукция), частно-научные методы - сравнительно-правовой, формально-юридический, технико-юридический, исторический и другие.

Теоретическую основу исследования составили труды ученых, исследовавших правовую природу, а также особенности различных аспектов правового регулирования внешнеэкономических сделок. В частности: Алексеев С.С., Биллебру Е. В., Булаевский Б.А., Богуславский М.М.,

Веселкова Е.Е. Горковенко М.Л., Гетьман-Павлова И.В., Грешников И. П., Гайдаенко-Шер Н. И., Давыденко Д. Л., Дмитриева Г.К. Жильцов А.Н., Загидуллин М.Р., Иншакова А.О., Канашевский В.А., Касенов Р.Б., Каплина О.В., Кашликова И.А., Лебедев Д.С., Лунц Л.А., Леонова Е. В., Логинова А.С., Муратова О.В., Осинцев Д.В., Розенберг М.Г., Романова В.В., Рыбец Д.В., Савинов Ю.А., Саркисян А.С., Симатова Е.Л., Тымчук Н.Б., Фонотова О.В., Химикус Е. И., Чайка И.Ю., Яценко Т.С.

Научная новизна работы определяется содержанием темы и подходом к ее исследованию. Это комплексная теоретико-правовая работа, посвященная взаимосвязанному исследованию регулирования внешнеэкономических сделок в контекстах: соотношения международной и национальной правовых систем; взаимодействия таких регуляторов как национальное право, международные договоры; международные принципы и обычаи делового оборота. Обозначенный подход способствует иному взгляду на ряд особенностей международно-частного права.

Кроме того, научная новизна заключается в следующих положениях, выносимых на защиту:

Во-первых, внешнеэкономической является сделка, заключенная во экономической сфере при участии зарубежного контрагента, и обладающая связью с двумя и более юрисдикциями. Как правило, внешнеэкономической сделкой обозначаются и отдельные разновидности договоров (международной купли-продажи, международной перевозки и т.п.), и различные односторонние сделки (выдача доверенности, заявление о зачете). Фактически, посредством применения термина «сделка», во внешнеэкономических отношениях подразумевается «договор». Полагаем, что в настоящий момент не существует препятствий, чтобы использовать термины «международная сделка», «внешнеэкономическая сделка», «международный коммерческий договор» в качестве синонимов.

Во-вторых, помимо международных соглашений, в международном коммерческом праве большое значение обрели унифицированные правила,

не признаваемые в качестве обязательных к применению субъектами внешнеэкономической деятельности, но весьма снижающие необходимость применения коллизионного и материально-правового методов регулирования. В частности, примерами таких правил служат ИНКОТЕРМС, Принципы УНИДРУА, «Модельные правила европейского частного права», «Принципы европейского договорного права» и другие. Эти документы предусматривают унифицированные нормы, но в общепринятом понимании их сложно назвать правовыми нормами в связи с тем, что государства, применение таких положений официально не закрепляют. Способ, посредством которого указанные нормы оказывают влияние на внешнеэкономические сделки, является материальным и унифицированным, однако он не является правовым.

Таким образом, можно утверждать о наличии не только методов правового регулирования внешнеэкономических сделок, но и нормативного способа их негосударственного регулирования, который также является унифицированным.

В-третьих, в действующем законодательстве РФ область действия применимого к сделке с иностранным элементом права, определена в нормах ст. 1215 ГК РФ. В соответствии с данной статьей вопросы заключения внешнеторговой сделки, не включены в указанную область действия.

Между тем, заключению внешнеторговой сделки, как правило, предшествуют переговоры сторон. Так, ст. 1222.1 ГК РФ предусматривает положение о законе, применяемом к недобросовестному проведению переговоров, которым выступает закон, подлежащий применению к договору. С учетом того, что результатом переговоров служит заключение контракта, представляется целесообразным вопросы его заключения подчинить праву, применяемому к договору.

В-четвертых, с исполнением внешнеторговой сделки тесно связана проблема способов обеспечения ее выполнения, которая, как следует из ст. 1215 ГК РФ, также не включена в область действия права, применяемому к

соответствующему договору. Тем не менее, считаем, что выбор способов обеспечения внешнеторговой сделки должен осуществляться в соответствии с правом, применяемом к самой сделке.

Представляется, что заключенное соглашение о неустойке регламентироваться должно правом, применяемом к самой сделке, в связи с тем, что от основного договора оно не отделено. Аналогичное можно сказать относительно обеспечительных платежей.

Научно-практическая значимость исследования. С теоретической точки зрения, исследование предоставляет возможность получить целостное и взаимосвязанное представление об особенностях правового регулирования внешнеэкономических сделок. Выведенные по результатам исследования положения относительно регулирования внешнеэкономических сделок, ее содержания и понятия, способны внести свой вклад в развитие международной частноправовой науки.

Практическая значимость диссертационного исследования определяется тем, что содержащиеся в нем выводы, предложения и рекомендации могут быть использованы в правоприменительной деятельности и в научных исследованиях, посвященных исследуемой в работе теме.

Структура работы позволяет раскрыть тему, построена с учетом целей и задач исследования. Работа включает в себя введение, три главы, заключение, а также список использованных источников.

ГЛАВА 1 ПОНЯТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СДЕЛКИ И МЕТОДЫ ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ

1.1. Понятие внешнеэкономической сделки

В теории международного частного права вплоть до настоящего периода не выработано однообразного доктринального понятия внешнеэкономической сделки. Тем не менее, большое значение следует придать выделению таких обязательств из всего комплекса гражданско-правовых сделок. В частности, Л.П. Ануфриева указала, что правильное установление правовой природы сделки и соответствующая квалификация, обладает большим практическим значением, так как исходя из этого, применению будут подлежать разные правовые режимы¹.

По причине мировой экономической интеграции, появляется потребность в осуществлении гармонизации, рецепции и унификации законодательных положений. В данном аспекте интерес вызывают вопросы соотношения таких дефиниций, как: «внешнеэкономические сделки», «внешнеэкономическая деятельность», «межгосударственный коммерческий контракт», «внешнеторговая сделка», «международная торговая сделка» и т. д. Исходя из того, что вероятная рецепция норм будет способствовать повышению эффективности правовой политики, сглаживанию правовых споров, ликвидации имеющихся правовых пробелов, следует исследовать совокупность норм и отыскать приемлемое решение.

Рецепция норм могла бы способствовать решению главной задачи - уменьшения или ликвидации издержек в фундаменте новой внешнеэкономической теории, затрагивающей вопросы ведения международной коммерческой деятельности, участия государства в ее регулировании, эффективности внешнеэкономических сделок и возможностей правоприменения в зарубежных юрисдикциях). От урегулирования отмеченных концептуальных вопросов, находятся в

¹ Ануфриева Л.П. Международное частное право. Особенная часть. М.: БЕК, 2002. С. 189.

зависимости отчисления во все уровни бюджета, поступление средств от налогообложения, привлекательность субъектов РФ для инвестирования, а как итог - уровень жизни и благосостояния людей, проживающих территории страны.

Чтобы добиться в этой деятельности результатов, следует осуществить анализ правовой природы внешнеэкономического отношения, его изначальные и второстепенные признаки. В первую очередь, следует указать, что отношения по внешнеэкономической деятельности и внешнеторговым, сделкам регламентируются определенной совокупностью норм.

Законодательство в сфере международной торговли подвергалось процедуре унификации, которая составлена рядом этапов. Бурное развитие послевоенных международных торговых отношений, нуждалось в юридическом механизме по уменьшению транзакционных издержек.

Так, в 1955 г. В Гааге принята конвенция «О праве, применимом к международной купле-продаже товаров»². В ее редакции не содержалось дефиниции внешнеэкономической сделки, однако указывалось на международную куплю-продажу товаров.

В рамках УНИДРУА в 1964 г. Приняты были еще две конвенции: «О единообразном законе о заключении договоров международной купли-продажи товаров»³ и «О единообразном законе о международной купле-продаже товаров»⁴. Указанные акты предусматривали понятие «международной сделки», которой было характерно наличие двух особенностей: коммерческие юридические лица должны быть расположены в пределах территорий разных государств (основная особенность); в пределах территорий разных государств должны также находиться точки отправления

² Конвенция «О праве, применимом к международной купле-продаже товаров» (Гаага, 15 июня 1955 г.) // <https://base.garant.ru/10164564/>

³ Конвенция о Единообразном законе о заключении договоров о международной купле - продаже товаров» (ULFIS) (Заключена в г. Гааге 01.07.1964) // Регистр текстов международных конвенций и других документов, касающихся права международной торговли. Т. I.- Нью-Йорк: Организация Объединенных Наций, 1971. С. 75 - 84.

⁴ Конвенция о Единообразном законе о международной купле-продаже товаров» (ULIS) (Заключена в г. Гааге 01.07.1964 // Регистр текстов международных конвенций и других документов, касающихся права международной торговли. Т. I.- Нью-Йорк: Организация Объединенных Наций, 1971. С. 46 - 74.

и назначения реализуемого товара, либо осуществлены оферта и акцепт, либо произошло заключение и исполнение договора (факультативная особенность). Как упомянула в своей работе Т.Н. Нешатаева⁵, в связи с таким подходом (присутствие какого-либо одного из обозначенных факультативных признаков), ряд межгосударственных экономических операций не были признаны в качестве международных. Конструкция сделки предусматривала ее регулирование национальным правом.

Обозначенный период также характеризуется принятием «Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров»⁶ и «Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров»⁷ (далее - Венская конвенция 1980 г.). В рамках данных документов получил закрепление признак нахождения торговых предприятий на территориях различных государств (при этом гражданство сторон сделки значением не обладало).

Что касается отечественной юриспруденции, то нужно отметить, что иностранные наработки получили заимствование лишь ближе к 1990 г. В 1991 г. вступили в силу «Основы гражданского законодательства Союза ССР и республик», в которых, помимо прочего, содержалось словосочетание «внешнеэкономическая сделка»⁸. Хотя государства, составляющие ЕАЭС, предусматривали собственные национальные акты, в качестве модельного закона в области внешнеэкономических сделок выступали отмеченные «Основы гражданского законодательства Союза ССР и республик».

⁵ Нешатаева Т.Н. Международные коммерческие сделки: правовое регулирование и судебная практика. Внешнеэкономическая сделка: материально-правовое обеспечение. Понятие внешнеэкономической сделки // Внешнеторговое право. 2003. N 1. С. 2 - 10.

⁶ «Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров» (Заключена в г. Нью-Йорке 14.06.1974) // «Вестник ВАС РФ», N 9, 1993.

⁷ «Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров» (Заключена в г. Вене 11.04.1980) // «Вестник ВАС РФ», N 1, 1994

⁸ «Основы гражданского законодательства Союза ССР и республик» (утв. ВС СССР 31.05.1991 N 2211-1) // «Ведомости СНД и ВС СССР», 26.06.1991, N 26, ст. 733.

Современный этап законодательного развития в рассматриваемой сфере начинается со вступления в силу Гражданского кодекса РФ⁹ и ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»¹⁰. Однако, в указанных актах не предусмотрено законодательного определения «внешнеэкономической сделки».

Следует заключить, что термину «внешнеэкономическая сделка» присущ родовой характер, он охватывает как односторонние сделки (доверенности), так и определенные виды договоров, такие как международная купля-продажа и т.п. В целях сужения направлений настоящего исследования, целесообразно воспользоваться результатами, полученными посредством анализа содержания и вида внешнеэкономических договоров во взаимоотношениях ФРГ и СССР, который был проделан М.М. Богуславским. В частности, ученый утверждал, что «под внешнеэкономическими договорами (сделками) следует понимать договоры (сделки), совершаемые советскими организациями с иностранными контрагентами в процессе осуществления внешней торговли и иных видов внешнеэкономической деятельности»¹¹.

Применив методы формальной логики, возможно увидеть, что договор и сделка аналогичны по основанию своего возникновения, по составу участников (присутствие зарубежного контрагента), по предмету и объекту правового отношения; составной частью внешнеэкономических сделок выступают внешнеторговые сделки.

В литературе приведено мнение, что внешнеэкономические сделки охватывают весь объем разновидностей сделок, существующих в международном и гражданском праве, а внешнеторговые выражены в таком виде обязательств, каким является договор купли-продажи (мены, поставки),

⁹ «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья)» от 26.11.2001 N 146-ФЗ (ред. от 03.08.2018) // «Российская газета», N 233, 28.11.2001.

¹⁰ Федеральный закон от 08.12.2003 N 164-ФЗ (ред. от 28.11.2018) «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» // «Российская газета», N 254, 18.12.2003.

¹¹ Богуславский М.М. Виды и содержание договоров во внешнеэкономических отношениях СССР и ФРГ. М., 1986. С. 41.

то есть они выступают сделками, чьим объектом служит товар (вещь), а также имеют связь с импортом или экспортом продукции (сделки комиссии, подряда, поклажи, перевозки, кредитно-расчетные операции и т.д.).

Ряд исследователей утверждали, что в качестве предмета внешнеторговой сделки следует рассматривать и представление технических услуг. Исходя из этого, полагаем, что внешнеэкономическим сделкам характерны такие их разновидности как: импорт и экспорт продукции (купля-продажа), предоставление услуг, исполнение работ, результаты интеллектуальной деятельности. Как было отмечено в рамках научных исследований, фактически, применяя термин «сделка» в сфере внешней экономики, подразумевается договор.

В процессе анализа имеющихся доктринальных подходов, следует указать, что признаки внешнеэкономической сделки в теории подразделяют на:

- обязательные, квалифицирующие сделку в качестве внешнеэкономической;
- факультативные - которые характерны лишь какой-либо определенной сделке.

Обязательными следует признать:

- различная государственная принадлежность субъектов сделки;
- передача в другое государство соответствующих объектов сделки.

Факультативными особенностями внешнеторговых сделок выступают:

- использование иностранной валюты процессе проведения расчетных операций;
- специальное нормативное регулирование;
- принадлежность контрагентов к различным государствам;
- вероятность разрешения споров по сделкам в различных судах;
- пересечение продукции государственной границы и перемещение на таможенную территорию иной страны.

Указанное порождает вероятность подпадания правоотношения под действие таможенного законодательства. Исследование судебно-арбитражной практики и теоретических источников свидетельствует, что в одних случаях подобный признак присутствует, а в других - отсутствует;

Между тем, использование иностранной валюты может быть факультативным признаком, когда при расчетах используется международная расчетная единица. В случаях договора международной купли-продажи между юридическими лицами разных государств в рамках политических объединений, в частности - Европейского союза. В этом случае цена договора будет указана в евро. Если в обороте государств-контрагентов предусмотрена подобная денежная единица, вышеуказанный признак не будет присутствовать.

Относительно специального нормативного регулирования стоит упомянуть, что по правовой природе сделка в сфере внешней торговли является частноправовым отношением. Свобода субъективного волеизъявления заложена в основание его возникновения. Однако, дальнейшее признание сделки в качестве внешнеэкономической, определяет распространение на нее режима государственного управления. К примеру, при появлении такого правоотношения в пределах любого государства, публичные интересы будут направлены на соблюдение таможенного, налогового, валютного законодательства и т.п. В подобных случаях возникает ряд вопросов, среди которых: избрание применяемого права; международные договора (например, Венская конвенция 1980 г.); вероятность использования деловых обыкновений и торговых обычаев. Перечень предполагаемых источников, посредством которых будет регламентирована сделка, необходимо отнести к факультативным признакам по той причине, что стороны практически, вправе руководствоваться нормами конкретного договора, почти не обращаясь к положениям законодательных актов.

Рассмотрим такой признак, как принадлежность контрагентов к различным государствам. Как правило, государственная принадлежность (или национальность) участников сделки совпадает с территорией, на которой располагается коммерческая организация (технологическая мощьность). Однако это наблюдается не во всех случаях, поскольку нередко можно столкнуться с выносом производства в третье государство либо с регистрацией организации в офшорной юрисдикции.

Во внешнеэкономическом правоотношении содержится и частноправовой интерес, и публично-правовая регламентация (налоговая, валютная, таможенная) процесса исполнения сделки. Соответственно, частноправовые споры между хозяйствующими лицами могут выступать предметом разбирательства в государственных арбитражных судах и коммерческих международных арбитражах.

В случаях же, когда одной из сторон спора выступает публично-правовое образование, рассмотрение дела происходит исключительно в государственных судах. Признак разрешения споров по сделкам в различных судах является факультативным только в связи с тем, что неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по внешнеэкономической сделке далеко не всегда имеет место (соответственно, не происходит споров и судебных процессов).

Таким образом, можно резюмировать, что внешнеэкономическая сделка обретала характерные ее признаки постепенно. Исследователи разных периодов анализировали и расширяли содержание определения «внешнеэкономической сделки». Однако во всех дефинициях, существенной особенностью внешнеэкономической сделки, вызывающей соответствующие правовые последствия, упоминается факт пересечения границ определенного государства.

Осуществив анализ факультативных и обязательных признаков внешнеэкономической сделки, целесообразно вывести ее определение, согласно которому ею является сделка, заключенная во

внешнеэкономической сфере при участии зарубежного контрагента, и обладающая связью с двумя и более юрисдикциями.

1.2. Источники правового регулирования внешнеэкономических сделок

Нормативная регламентация межгосударственных сделок включает национально-правовое и международно-правовое регулирование. Принимая во внимание нормы ст. 15 Конституции РФ, напомним, что международные положения обладают преимущественной силой.

Внешнеэкономической сфере является одна из тех, в рамках которой на международном уровне произошла унификация и коллизионных, и материальных правовых норм. Это осуществлено в связи со стремлением стран установить наиболее оптимальное нормативное регулирование отношений между юридическими и физическими лицами на международном уровне, что в конечном итоге, призвано способствовать созданию благоприятного экономического климата для взаимоотношений самих государств.

Международная регламентация внешнеэкономических сделок происходит посредством международных договоров, международных обычаев, правовых документов международных организаций.

Среди источников, оказывающих нормативное воздействие на внешнеэкономические сделки при помощи унифицированных материально-правовых норм, следует отметить «Конвенцию об исковой давности в международной купле-продаже товаров», «Конвенцию ООН о договорах международной купли-продажи товаров».

Венскую конвенцию 1980 г. можно рассматривать как модель компромисса между государствами, чьи правовые системы по-разному регулируют внешнеэкономические сделки. В настоящий период участниками

указанной конвенции выступают более 60 стран, что свидетельствует о ее универсальности.

Венскую конвенцию 1980 г. разработала Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ). Комиссия создана по инициативе Венгрии и является специализированным органом, образованным для содействия и оптимизации международных торговых отношений, для унификации Генеральной Ассамблеей ООН правил торговли на международном уровне.

Конвенция применяется в случаях:

- если коммерческие организации, являющиеся сторонами в сделке международной купле-продаже, располагаются в разных странах- участниках Конвенции;

- если согласно коллизионной норме, применимым к договору национальным правом является право страны - участницы Конвенции, когда даже предприятие одной стороны либо обеих сторон договора, находится в государстве, не принявшем Конвенцию.

Соответственно, для решения вопросов применения Конвенции, факт принадлежности стороны к какому-либо государству значения не имеет.

Венская конвенция 1980 г. не применима к продаже отдельных объектов: водных и воздушных судов; электроэнергии; ценных бумаг; продукции с аукциона; предметов, покупаемых для домашнего и личного потребления; в соответствии с исполнительным производством или в силу закона.

Рассматриваемая Конвенция не предусматривает: разрешение вопросов о действительности договоров и отдельных их положений; вопросов о праве собственности на реализованную продукцию; ответственность за причинение вреда здоровью либо смерть определенного лица, нанесенные реализованным товаром; установление процентов неустойки в случаях просрочки финансовых обязательств; вопросы исковой давности и договорных правил о неустойке.

Венская конвенция 1980 г. приводит дефиницию договора международной купли-продажи, предусматривает нормы, касающиеся формы договоров, процедуры их заключения, устанавливает права и обязанности покупателей и продавцов, их ответственности за ненадлежащее исполнение договорных обязанностей. Наряду с этим, в Конвенции предусмотрены правила перехода риска на покупателя и нормы об обязанностях субъектов по сохранности товара.

Большую роль в регулировании внешнеторговых сделок играют двусторонние соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве государств (договоры о дружбе, мореплавании и торговле т.п.), а также о свободной торговле¹². Из совокупности торговых договоров отделяют общие (договоры о мореплавании и торговле, прочие торговые соглашения), и узкие по содержанию - соглашения товарном обороте, платежах, о товарных поставках, торговые конвенции и клиринговые соглашения. Договора, относящиеся к последней группе, предусматривают положения, напрямую касающиеся экономических интересов конкретных субъектов гражданских отношений, среди которых: условия поставки определенных товаров, порядок и срок проведения расчетов, список товаров. В сущности, такого вида договорами обозначаются рамки, в пределах которых взаимодействуют национальные субъекты.

Отметим, что большую значимость в регулировании внешнеэкономических сделок приобрели и правовые обычаи.

Как сложившаяся на практике норма действий, за которой признается юридическая сила, обычай бывает национально-правовым, а также международно-правовым¹³. Первый из них, формируется и применяется в пределах юрисдикции только одной страны. Он регулирует различные аспекты внешнеэкономических сделок, если к правоотношению применяется

¹² Саркисян А.С. Источники, регулирующие внешнеэкономические сделки // Юрист. 2017. N 12. С. 29 - 31

¹³ Каплина О.В., Карачев И.А. Выведение товара на новый зарубежный рынок // Вестник Финансового университета. 2016. N 1.

соответствующее внутринациональное право¹⁴. В нашей стране ими являются обычаи делового оборота, получившие закрепление в ст. 5 ГК РФ.

В то же время международные обычаи формируются в процессе межгосударственных взаимоотношений и служат международно-правовыми источниками. Указанные обычаи получили большое распространение в рамках международной торговой деятельности, при совершении расчетных операций, заключении коммерческих сделок, реализации морских перевозок международного уровня.

Дефиницию правового обычая предусматривает Статут Международного суда ООН. Исходя из этой дефиниции, «международным обычаем признается доказательство всеобщей практики, признанной в качестве правовой нормы»¹⁵.

Источником права в России может стать международный обычай, в случае его признания РФ. Какого-либо списка признаваемых обычаев в нашей стране не предусмотрено, поскольку об их существовании субъекты уведомляются исходя из своей коммерческой практики.

Большую известность обрели «международные правила толкования торговых терминов Инкотермс»¹⁶, которые впервые обнародовала в 1936 году Международная торговая палата. В дальнейшем они множество раз были переизданы, а в настоящий период применяется их редакция от 2010 г. Этот документ закрепляет правила о расходах по поставке товара, и их распределении между участниками сделки, положения, касающиеся различных видов перевозки грузов¹⁷.

В литературе указывается на увеличение роли обычаев в международном праве, воздействия их на внутренние правовые системы

¹⁴ Тымчук Н.Б. Международные обычаи и обыкновения как регуляторы внешнеэкономических сделок // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. 2012. N 19.

¹⁵ Ст. 38 Статута Международного Суда (Принят в г. Сан-Франциско 26.06.1945 // Действующее международное право. Т. 1.- М.: Московский независимый институт международного права, 1996. С. 797 - 811.

¹⁶ «Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс 2000» // СПС КонсультантПлюс

¹⁷ Логинова А.С., Сеницына М.А. Инкотермс 2010: изменения и особенности применения в международной торговле // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2017. N 2. С. 71 - 75.

государств, в т. ч. и на судебную практику. Нормы обычаев, как и договорные нормы, являются результатом договоренности государств. Они имеют одинаковую обязательную силу, а различие прежде всего, состоит в процессе возникновения и форме выражения норм: договора заключаются в письменной форме, обычаям же свойственна - неписаная. Сказанное не исключает вероятности как устной формы заключения договоров, так и обычных норм, установившихся путем признания правил, обозначенных в каком-либо договоре или статуте международной организации. В связи с этим очевидно, что главное – это признание определенного правила поведения международно-правовым обычаем.

«Международным институтом унификации частного права в Риме (УНИДРУА) разработаны Принципы международных коммерческих договоров (в дальнейшем - Принципы УНИДРУА). Подобно Инкотермс, они используются сторонами при заключении международного контракта путем указания в тексте контракта на их применение»¹⁸.

УНИДРУА является межправительственной международной организацией. Основными целями данной организации служат: исследование способов унификации правовых норм; сближение частноправовых норм различных государств; подготовка государств к внедрению законодательства, предусматривающего однообразные частноправовые нормы. В последнее время УНИДРУА разрабатывались документы регулирующие вопросы представительства, уступки обязательств по договору, применения исковой давности, обязательств в пользу третьих лиц, самовольного отказа от прав и зачета требований, а также варианты типового законодательства в сфере франчайзинга и лизинга.

Отметим, что принципы УНИДРУА предполагают приоритет императивных положений применяемого законодательства над положениями таких Принципов. Изучение их содержания приводит к выводу, что большая

¹⁸ Веселкова Е.Е. Международно-правовое регулирование внешнеэкономических сделок // Адвокат. 2014. N 5.

часть их положений, аналогична нормам Венской Конвенции 1980 года, в то же время сфера применения Принципов более широкая, чем Конвенции, в связи с тем, что помимо договоров купли-продажи, они применимы к соглашениям по предоставлению услуг, а также к другим договорам. Содержание Принципов главным образом сведено к таким положениям, как: свобода заключения и установления условий договора; обязательная сила договора и порядок его изменения исключительно согласно обозначенным условиям; правомочие сторон на отступление или изменение любых договорных положений, кроме случаев, указанных в Принципах; обязательство субъектов действовать добросовестно, согласно стандартам деловых отношений во внешней торговле; связь контрагентов торговыми обычаями и практикой, установленной ими в процессе взаимоотношений.

Анализируя регулирование внешнеэкономических сделок, стоит напомнить о теории *lex mercatoria*, чья сущность в том, что международный товарооборот должен осуществляться согласно международным договорам и обычаями. Упомянутая теория является теоретической разработкой так называемого «транснационального права», регламентирующего внешнеэкономические отношения¹⁹.

Во внешнеторговой практике довольно широкое распространение получили соответствующие типовые документы. Например, таковыми являются «Общие условия экспортных поставок машинного оборудования, разработанные под руководством Европейской экономической комиссии ООН»²⁰, «Руководство Европейской экономической комиссии ООН о международных договорах о встречной торговле»²¹ а также другие документы, принятые ЕЭК ООН.

¹⁹ Симатова Е.Л. Тенденции и перспективы развития *lex mercatoria* в международном частном праве // Современное право. 2015. N 8. С. 131 - 135.

²⁰ Общие условия экспортных поставок машинного оборудования, выработанные под руководством Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций» (N 574) (Приняты в г. Женеве в декабре 1955 г) // СПС КонсультантПлюс

²¹ «Руководство Европейской экономической комиссии ООН о международных договорах о встречной торговле» (ECE/trade/169) (Принято в г. Женеве в ноябре 1989 г. на 35-ой сессии Рабочей группы по международным договорам на поставку промышленной продукции // СПС КонсультантПлюс

Довольно востребованное использование получили типовые соглашения, выработанные отраслевыми союзами предпринимателей хлопка, зерна и т.п. При осуществлении международных перевозок широко востребованы проформы чартеров, устанавливающие общие условия по доставке грузов. Указанные документы разрабатывают и внедряют международные и внутригосударственные организации судовладельцев.

Зачастую субъекты правоотношений сами разрабатывают типовые документы, значительно упрощающие заключение внешнеэкономических сделок.

Как уже было отмечено, нормативное регулирование внешнеэкономических сделок в нашей стране, включает международно-правовое и национальное регулирование.

Согласно Гражданскому кодексу РФ «совершенная за границей сделка, хотя бы одной из сторон которой выступает лицо, чьим личным законом является российское право, не может быть признана недействительной вследствие несоблюдения формы, если соблюдены требования российского права к форме сделки»²².

Федеральными законами²³ понятие «внешнеэкономическая сделка» исключено из статей 162 и 1209 ГК РФ. Согласно мнению законодателя, на сегодняшний момент не существует необходимости в установлении самостоятельного правового режима таких сделок²⁴, поскольку существует два вида сделок - осложненные и не осложненные иностранным элементом.

Большое значение в регулировании рассматриваемых сделок принадлежит Закону «Об основах государственного регулирования

²² П. 1 ст. 1209 Гражданского кодекса Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 N 146-ФЗ (ред. от 03.08.2018) // «Российская газета», N 233, 28.11.2001

²³ Федеральный закон от 07.05.2013 N 100-ФЗ (ред. от 28.12.2016) «О внесении изменений в подразделы 4 и 5 раздела I части первой и статью 1153 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации // «Российская газета», N 99, 13.05.2013; Федеральный закон от 30.09.2013 N 260-ФЗ «О внесении изменений в часть третью Гражданского кодекса Российской Федерации» // «Российская газета», N 223, 04.10.2013.

²⁴ Иншакова А.О. Внешнеэкономические сделки в обновленном гражданском законодательстве РФ: квалификация, форма, применимое право // Юрист. 2015. N 13. С. 11 - 16

внешнеторговой деятельности»²⁵. Этот правовой документ устанавливает таможенно-тарифное регулирование международной торговли товарами, а в некоторых ситуациях - нетарифное регулирование (лицензирование и квотирование). В законе приведена дефиниция внешней торговли товарами, чем является экспорт и импорт товаров. Наряду с этим, «внешнеторговая деятельность» является более объемным понятием, поскольку она включает осуществление сделок в сфере торговли товарами, информацией, услугами, а также интеллектуальной собственностью.

ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»²⁶ устанавливает надзор за соблюдением валютного законодательства, а также за учетом валютных операций в РФ. Для достижения обозначенных целей субъекты внешнеторговой сделки должны осуществить оформление паспорта сделки, содержащего о ней информацию, соответствующую содержанию договора. Паспорт сделки должен быть предоставлен в уполномоченный банк, впоследствии передающий оформленный паспорт органу валютного контроля в электронном виде.

Особенности, присущие внешнеэкономическим договорам в области электроснабжения, касаются процедур их заключения, выполнения, правового режима различных объектов, статуса участников таких сделок, а также таможенного регулирования. Эти особенности подлежат закреплению посредством законодательных актов, нормативно-правовых документов подзаконного характера, документов, составленных партнерством «Совет рынка»²⁷.

Из нормативно-правовых документов в первую очередь следует указать на ФЗ «Об электроэнергетике»²⁸, а также Постановление Правительства РФ

²⁵ Федеральный закон от 08.12.2003 N 164-ФЗ (ред. от 28.11.2018) «Об основах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности» // «Российская газета», N 254, 18.12.2003.

²⁶ Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ (ред. от 25.12.2018) «О валютном регулировании и валютном контроле» // «Российская газета», N 253, 17.12.2003.

²⁷ Романова В.В., Пахомов А.А. Внешнеэкономические сделки в сфере электроэнергетики: особенности порядка заключения и исполнения // Правовой энергетический форум. 2015. N 4. С. 21 - 27.

²⁸ Федеральный закон от 26.03.2003 N 35-ФЗ (ред. от 27.12.2018) «Об электроэнергетике» // Российская газета. 2003. 1 апреля.

«Об утверждении Правил оптового рынка электрической энергии и мощности и о внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ по вопросам организации функционирования оптового рынка электрической энергии и мощности»²⁹.

Как было отмечено, при совершении сделок следует принимать во внимание положения документов партнерства «Совет рынка», в частности, таких как «Договор о присоединении к торговой системе оптового рынка»³⁰, а также приложение к указанному Договору N 15, закрепившее «Регламент покупки/продажи электроэнергии участниками оптового рынка для дальнейшего использования в целях экспорта/импорта в зарубежные энергосистемы»³¹.

Особенность рассматриваемого договора также заключается в требовании определения порядка урегулирования споров (при заключении договора), способных возникнуть в процессе исполнения договора. К примеру, между контрагентами возникают разногласия по причине различного понимания их обязанностей, по причине различного толкования договорных условий либо отсутствия конкретных условий. Как правило, большинство разногласий ликвидируется посредством переговоров, в этой связи при заключении договора в нем целесообразно предусмотреть оговорку по согласительной процедуре. Если же таким путем разногласия окажутся не устранимы, сторонам следует избрать новый вариант урегулирования спора: обозначить в договорных условиях право обращения в суд или третейский арбитражный суд (в частности, в «Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате РФ»).

²⁹ Постановление Правительства РФ от 27.12.2010 N 1172 (ред. от 25.01.2019) «Об утверждении Правил оптового рынка электрической энергии и мощности и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации по вопросам организации функционирования оптового рынка электрической энергии и мощности // «Российская газета», N 71, 05.04.2011.

³⁰ Кашликова И.А. Договор о присоединении к торговой системе оптового рынка // Правовой энергетический форум. 2015. N 4. С. 28 - 33

³¹ Регламент покупки/продажи электроэнергии участниками оптового рынка для дальнейшего использования в целях экспорта/импорта в зарубежные энергосистемы // <http://docs.cntd.ru/document/1200120240>

Еще одним источником правового регулирования ВЭС, можно обозначить Закон РФ «О международном коммерческом арбитраже»³², а также Регламент этого арбитража - регламентирующие деятельность МКАС.

Компетенцией МКАС охватывается разрешение споров, способных появиться в связи с исполнением внешнеэкономических сделок в случаях, если одна из организаций находится за рубежом, а равно между контрагентами, одним из которых выступает организация с иностранными инвестициями либо международная организация, учрежденная в пределах территории России. Споры подлежат рассмотрению в случаях наличия между сторонами соответствующего арбитражного соглашения. В качестве исключения, МКАС разрешает споры без указанного соглашения, когда его компетенция утверждена посредством международного договора РФ.

Преимуществом данного органа служит то, что стороны наделены правом свободного избрания арбитров, применяемого законодательства, языка и места разбирательства спора, имеют право определить арбитражную процедуру, а также вовсе изъять разногласия из правовой сферы действия и требовать разрешить их опираясь на принципы совести, справедливости и добропорядочности.

Арбитражные решения обретают силу сразу после оглашения, обжалованию не подвергаются и являются обязательными для исполнения. Гарантия исполнения арбитражных решений иностранных судов, предусмотрена в рамках различных межгосударственных соглашений о признании арбитражных решений.

Таким образом, мы можем увидеть, что внешнеэкономические сделки регулируются большим количеством национально-правовых и международно-правовых актов, весь объем которых, попросту невозможно упомянуть в рамках нашего исследования. Международная регламентация внешнеэкономических сделок происходит посредством международных

³² Закон РФ от 07.07.1993 N 5338-1 (ред. от 25.12.2018) «О международном коммерческом арбитраже» // «Российская газета», N 156, 14.08.1993.

договоров, международных обычаев, правовых документов международных организаций. Среди правовых актов РФ, регулирующих рассматриваемые виды сделок, особое место занимает ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», а также иные нормативные акты.

1.3. Методы регулирования внешнеэкономических сделок

Анализ внешнеэкономических сделок с позиций науки частного права, формирует вопрос об установлении способов и методов их нормативного регулирования.

Способ регулирования в рамках правовой литературы, исследователи в основном рассматривают в качестве составного звена метода нормативного регулирования, свойственного конкретной правовой отрасли, или же в качестве самого метода³³. Представляется, что метод регулирования образуется совокупностью таких способов, а исследование способов нормативного регулирования целесообразно проводить в рамках конкретного метода.

Известно, что в правовой теории, зависимо от разновидности правоотношений обособляется общеправовой метод, характеризующий в целом регулятивные функции права; общеотраслевой метод, раскрывающий особенности регулирования отдельного рода общественных отношений соответствующей правовой отрасли; метод регулирования конкретного вида отношений определенным правовым институтом; а также метод, свойственный отдельной правовой норме³⁴.

³³ Осинцев Д.В. Методы правового регулирования или способы формулирования правовых норм? // Российский юридический журнал. 2016. N 6. С. 19 - 35

³⁴ Байтин М.И., Петров Д.Е. Метод регулирования в системе права: виды и структура // Журнал российского права. 2006. N 2. С. 84, 91.

Регулирование внешнеэкономических сделок возможно рассматривать с позиции общеправового, а также отраслевых методов в области международно-частного и гражданского права. Также, исследование методов регулирования внешнеэкономических сделок, можно проводить более узко, с точки зрения международного коммерческого права, являющегося совокупностью норм в сфере международных коммерческих договоров.

Общеправовые методы свойственны для всей правовой науки, и могут применяться к институту внешнеэкономических сделок - в частности. В литературе существуют различные взгляды на основополагающие методов нормативного регулирования³⁵. Представляется разумным точка зрения С.С. Алексеева, в качестве исходных методов выделяющего: метод субординации (императивного централизованного регулирования); метод координации (диспозитивного децентрализованного регулирования)³⁶.

Императивный и диспозитивный методы, сочетаясь в некоторой степени, составляют, в частности, отраслевой метод регулирования правоотношений (такой как гражданско-правовой). Согласно с убеждением И.Л. Кичигиной, принципы, которые в науке гражданского права определяют гражданско-правовое регулирование, свойственны также и регулированию в рамках международно-частного права, в связи с тем, что «гражданские правоотношения с иностранным элементом, как национальные гражданские правоотношения, обладают однотипной экономической сущностью - товарно-денежными отношениями эквивалентно-возмездного характера»³⁷.

Соответственно, автором сделан вывод, что гражданско-правовой метод является общим методом и для гражданско-правовой науки, и для международно-частного права. Тем не менее, поскольку обозначенные отрасли в отношении друг к другу самостоятельны, правильнее будет говорить, что здесь имеет место не гражданско-правовой, а частноправовой

³⁵ Малько А. В., Липинский Д. А. Теория государства и права. Учебник. М., 2015. С. 175.

³⁶ Алексеев С.С. Общая теория права: Учеб. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2009. С. 216, 217.

³⁷ Кичигина И.Л. Коллизионный и материально-правовой методы регулирования в международном частном праве: Дис. ... канд. юрид. наук. М., 1987. С. 9.

тип регулирования, чью основу образует именно гражданско-правовой метод.

Упомянутый частноправовой тип, применяется в процессе правового регулирования внешнеэкономических сделок, находящегося в таких плоскостях, как: международное частное право (унифицированное и коллизионное) и гражданское (коммерческое) право (отечественное либо зарубежное). Рассматриваемый тип регулирования образуется из соответствующих способов.

Основными способами нормативного регулирования в правовой теории выступают: дозволение; позитивное обязывание и запрет³⁸. В свою очередь, частноправовому типу свойственно пересечение обязывания и дозволения, при этом дозволение выступает преобладающим. Отмеченное касается и нормативного регулирования внешнеэкономических сделок.

Наряду с этим, с точки зрения международного частного права, выделяются два способа регламентации частных правоотношений, осложненных иностранным элементом, в т. ч. возникших в связи с заключением субъектами каких-либо внешнеэкономических сделок: материально-правовой и коллизионно-правовой. Посредством обоих способов подлежат разрешению коллизии, касающиеся выбора законодательства определенного государства для регулирования внешнеэкономической сделки.

Коллизионным способом проблема разрешается посредством коллизионных правил на этапе их использования, и указанием на то, законодательство какой страны должно применяться к конкретному отношению. Материально-правовым способом проблема разрешается посредством материально-правовых унифицированных правил, полностью нивелируя коллизионную проблему. В то же время, оба этих способа нацелена на устранение коллизии. Таковую точку зрения поддерживают и

³⁸ Алексеев С.С. указ. соч С. 217.

отечественные исследователи³⁹, хотя по этому поводу существуют и отличные позиции⁴⁰.

Выступая в качестве специфических методов регулирования, характерных частному праву, материально-правовой и коллизионный методы включаются в частноправовой тип, указывая на его особенность относительно правоотношений с иностранным элементом, в т. ч. договорных внешнеэкономических отношений. При этом, частноправовая сущность отношений, выступает предпосылкой объединения в один правовой комплекс коллизионных, а также материально-правовых положений, регулирующих эти отношения.

Коллизионный метод выступает исторически первым в регулировании частных правоотношений, содержащих иностранный элемент, и вплоть до настоящего времени, в правовом порядке ряда стран, международное частное право признается коллизионным⁴¹.

Использование коллизионного метода регулирования внешнеэкономических сделок, в настоящий период необходимо в обстоятельствах, когда: не предусмотрено унифицированной материально-правовой регламентации конкретного вида внешнеэкономических сделок; - соответствующие материально-правовые положения регламентируют не весь объем вопросов, касающихся внешнеторговой сделки. В связи с этим, предполагается, что коллизионный метод при регулировании внешнеэкономических сделок является субсидиарным. В то же время недостаточное количество унифицированных международных актов в сфере нормативного регулирования внешнеэкономических сделок, в сущности, делает коллизионный метод главным в их регулировании.

Коллизионное регулирование подразумевает применение в отношении внешнеэкономических сделок коллизионных норм, характеризующихся тем,

³⁹ Дмитриева Г.К. Международное частное право: Учеб. для бакалавров. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2015. С. 14, 20.

⁴⁰ Международное частное право: учебник / В.Н. Борисов, Н.В. Власова, Н.Г. Доронина и др.; отв. ред. Н.И. Марышева. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИЗиСП, КОНТРАКТ, 2018. 848 с.

⁴¹ Богуславский М.М. Международное частное право: Учеб. 6-е изд., перераб. и доп. М., 2011. С. 89.

что посредством их использования не разрешаются вопросы по существу, а только выясняется, законодательство какой страны должно использоваться в отношении конкретной сделки.

В связи с тем, что коллизионное положение обладает отсылочным характером, его возможно использовать лишь совместно с определенными нормами законодательства, регулирующими проблему по существу. Коллизионное положение совместно с внутренней материальной нормой, к которой оно делает отсылку, указывает участникам внешнеэкономического оборота на соответствующее правило поведения. Посредством коллизионно-правового метода возможно лишь определить законодательство, применимое к внешнеэкономической сделке, и этим, при коллизионном методе регулирования, область международного частного права будет ограничена. Последующее материальное регулирование внешнеэкономической сделки, происходит в пределах применимого законодательства определенного государства, чьи положения призваны регламентировать внутренние правоотношения (коммерческие, гражданские). Соответственно, при коллизионно-правовом методе регулирования внешнеэкономических сделок, можно увидеть взаимодействие отраслей частного права: используемого материального права (коммерческого, гражданского) и международного частного. Тем не менее, в такой ситуации не следует утверждать относительно единовременного регулирования одного правоотношения двумя частноправовыми отраслями, поскольку положения каждой из них действуют на различных этапах.

В научных исследованиях обращено внимание на несовершенство коллизионного метода регулирования⁴², причины которого заключаются в следующем. Так, использование коллизионного положения, делающего отсылку к иностранному правопорядку, создает трудности для органа правоприменения, которому надлежит не просто применить право иного

⁴² Канашевский В.А. Внешнеэкономические сделки: материально-правовое и коллизионное регулирование. М.: Волтерс Клувер, 2010. С. 54.

государства, но главным образом уяснить содержание последнего. В данном аспекте коллизионную норму возможно сравнить с «прыжком в неизвестность»⁴³. Помимо прочего, коллизионные положения, регламентирующие аналогичные правоотношения, в разных государствах нередко различаются, соответственно, результат использования коллизионной нормы, касающейся аналогичного вопроса, в судебных органах разных государств может оказаться различным. Кроме этого, окончательный результат будет зависеть от того, в какой стране будет разрешаться спор. Таким образом, применением коллизионного метода не обеспечивается единообразие в регулировании спорных ситуаций. Наряду с этим, материально-правовые положения, на применение которых указывает коллизионная норма, в большинстве случаев, выступают национальными нормами гражданского права, не учитывающими особенностей частных правоотношений с присутствием иностранного элемента. Также в случае коллизионно-правового регулирования внешнеэкономических сделок могут возникнуть и иные проблемы, касающиеся использования коллизионных норм. Например, кумуляция коллизионных привязок, адаптация и расщепление коллизионной нормы, а также ряд других неоднозначных вопросов⁴⁴.

В связи с этим, оптимальным методом правового регулирования внешнеэкономических сделок, служит материально-правовое унифицированное, либо непосредственное (прямое) регулирование. В этом случае, в рамках международного соглашения утверждается конкретное правоположение, единое для всех стран-участниц, однообразно регулирующее какой-либо аспект⁴⁵.

Такие нормы предусматриваются в рамках международных договоров, касающихся регулирования внешнеэкономических сделок, число которых в настоящее время не так велико. Наибольшее распространение среди них

⁴³ Канашевский В.А. указ соч.

⁴⁴ Гетьман-Павлова И.В. Международное частное право. 3-е изд., перераб. и доп. М.: 2011. 640 с.

⁴⁵ Богуславский М.М. указ. соч. С. 58.

получили уже упомянутая Венская конвенция 1980 года, «Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге»⁴⁶, «Конвенция УНИДРУА по международным факторинговым операциям»⁴⁷, где принимает участие наша страна. Отмеченные соглашения, в сущности, являющиеся международно-правовыми актами, служат источниками международного частного права, так как в них предусмотрены положения относительно правовой регламентации частных правоотношений с участием иностранного элемента. Положения Конвенций имеют диспозитивный характер, что согласуется с частноправовым типом регулирования внешнеэкономических сделок.

Таким образом, посредством материально-правового унифицированного метода происходит прямое регулирование внешнеэкономических сделок. Рассматриваемый метод обладает явными сходствами с гражданско-правовым методом, применяемом к договорам во внутреннем правопорядке, тем не менее, основным отличием является присутствие во внешнеэкономических сделках иностранного элемента, а также международный уровень правовых источников, посредством которых происходит регулирование.

Международные соглашения, предусматривающие унифицированные нормы материального права, ликвидируют коллизионную проблему и, как правило, исключают обращение к нормам национального законодательства.

Стоит упомянуть положение ГК РФ, согласно которому, «если международный договор Российской Федерации содержит материально-правовые нормы, подлежащие применению к соответствующему отношению, определение на основе коллизионных норм права, применимого к вопросам, полностью урегулированным такими материально-правовыми нормами,

⁴⁶ Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге (Заключена в Оттаве 28.05.1988 // Собрание законодательства РФ. 1999. N 32. Ст. 4040.

⁴⁷ «Конвенция УНИДРУА по международным факторинговым операциям» (Заключена в г. Оттаве 28.05.1988) // «Бюллетень международных договоров», N 7, 2015.

исключается»⁴⁸. Указанная норма свидетельствует, что область международного права российский законодатель не обусловил наличием только коллизионных норм, больше этого, за унифицированными нормами международного права устанавливается приоритет. В т. ч. это относится к регулированию внешнеэкономических сделок.

В научных исследованиях указано на привилегии материально-правового метода регулирования, однако, авторы не обошли вниманием и его важные недостатки. Например, Г. К. Дмитриева признает унификацию самым оптимальным методом регулирования, допуская что ее обширное внедрение ликвидирует все изъяны коллизионного метода и способствует гармонизированной регламентации частных правоотношений межгосударственного характера⁴⁹. Неоспоримым преимуществом материально-правового метода служит тот факт, что он создает однообразное регулирование правоотношений в государствах. В свою очередь, обеспечивается наибольшая определенность для субъектов правоотношений и органов правоприменения, в связи с тем, что положения, подлежащие применению, изначально известны и не требуется обращаться к малоизвестному праву другого государства. Тем не менее, и данный метод обладает недостатками, поскольку положения одной конвенции иногда подлежат неодинаковому толкованию со стороны правоприменителей разных стран, а также участников внешнеэкономических сделок.

Вместе с этим, М.М. Богуславский признает упущением унифицированных положений тот факт, что они, как правило, обладают диспозитивным характером (являются необязательными, подлежат применению в связи с усмотрением сторон)⁵⁰. Тем не менее полагаем, что диспозитивность норм, посредством которых применяется материально-правовой метод, служит скорее достоинством, согласуется с частноправовым

⁴⁸ П. 3 ст. 1186 ГК РФ // «Российская газета», N 233, 28.11.2001.

⁴⁹ Дмитриева Г.К. указ. соч. С. 20

⁵⁰ Богуславский М.М. указ. соч.

типом регулирования, предоставляя субъектам отношений самим определять их права и обязанности.

Как уже было отмечено, помимо международных соглашений, в международном коммерческом праве большое значение обрели унифицированные правила, не признаваемые в качестве обязательных к применению субъектами внешнеэкономической деятельности, но весьма снижающие необходимость применения коллизионного и материально-правового методов регулирования. В частности, примерами таких правил служат ИНКОТЕРМС, Принципы УНИДРУА, «Модельные правила европейского частного права»⁵¹, «Принципы европейского договорного права» и другие. Эти документы предусматривают унифицированные нормы, но в общепринятом понимании их сложно назвать правовыми нормами в связи с тем, что государства, применение таких положений официально не закрепляют. Способ, посредством которого указанные нормы оказывают влияние на внешнеэкономические сделки, является материальным и унифицированным, однако он не является правовым.

Таким образом, можно утверждать о наличии не только методов правового регулирования, но и нормативного способа негосударственного регулирования внешнеэкономических сделок, который также является унифицированным.

⁵¹ Модельные правила европейского частного права / Пер. с англ.; Науч. ред. Н.Ю. Рассказова. М.: Статут, 2013. 989 с

ГЛАВА 2 ОСОБЕННОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК

2.1. Особенности заключения внешнеторговых сделок

Процесс заключения внешнеторговых сделок можно разделить на последовательные этапы, а пределах каждого из которых подлежат разрешению определенные задачи и соблюдаются формальности, касающиеся оформления, пересылки и обработки соответствующей документации, требующейся для заключения данной сделки.

Известно, что среди всех внешнеторговых сделок, наибольшей популярностью на практике пользуется международная купля-продажа.

Выделим главные этапы, которые следует пройти при заключении внешнеторговой сделки.

1) Изучение особенностей рынка, где происходит обращение интересующего товара.

Желая заключить сделку, хозяйствующий субъект должен провести изучение соответствующего рынка по ряду направлений: определить вид продукции, качественные характеристики, вероятные недостатки и привилегии в сравнении с обращающимися на соответствующем рынке аналогами, экономическую эффективность (учитывая расходы на производство и реализацию); выявить и изучить потребителя продукции; определить вероятных покупателей и исследовать потребительский спрос; изучить условия конкуренции на соответствующем рынке, а также возможных конкурентов⁵².

2) Отправление оферты, а в ответ - соответствующего акцепта, а также официальная переписка по факсу или электронной почте о намерениях обсудить условия сделки между покупателем и продавцом.

⁵² Муратова О.В. Преддоговорные отношения в международном коммерческом обороте: специфика и тенденции правового регулирования // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2017. N 3. С. 71 - 78.

3) Разработка проекта контракта в соответствии с версией, предложенной какой-либо из сторон внешнеторговой сделки.

В пределах этого этапа совершению подлежит ряд действий:

- подготавливается текст контракта, в который включаются все условия и поправки, достигнутые сторонами;

- устанавливается процедура удостоверения соглашения и определяется перечень документов, подлежащих представлению участниками сделки при подписании контракта.

Помимо соблюдения законодательства о формах сделки, субъектам необходимо учитывать правила техники оформления соглашений. В связи с этим:

- устанавливается сторона, которая будет отвечать за подготовку договора к подписанию (указанное обязательство может также быть возложено на внешнего консультанта);

- анализируется каждое изменение, которое было внесено в основной текст соглашения. Наряду с этим, проверяются все имеющиеся ссылки и порядок нумерации (большого внимания требуют перекрестные ссылки). Устанавливается отсутствие противоречий в условиях договора, требующих обоюдного согласования;

- происходит завершающая проверка достигнутых договоренностей, условий, поправок, внесенных в содержание договора;

- вписываются все обязательные наименования и реквизиты;

- в случае необходимости текст переводится на иностранный язык, впоследствии распечатывается необходимое число его экземпляров, которые подлежат постраничной сверке для устранения возможных технических недочетов.

4) На этапе переговоров происходит обсуждение существенных условий соглашения, представленного одной из сторон, в т. ч. сроков поставки, стоимости единицы товара либо его партии, подлежащей поставке, технической спецификации.

5) Обсуждение изменений и поправок к соглашению, обмен сторон собственными версиями контракта. Как правило, это происходит посредством электронной почты для ускорения подготовки документа.

6) Проверка договорных условий юридическим, коммерческим и прочими отделами компании, в целях внесения окончательных поправок и изменений, а также соответствующее обсуждение всех условий соглашения между покупателем и продавцом.

7) Подписание всех экземпляров договора согласно количеству его сторон.

На этом этапе стороны изначально устанавливают процедуру подписания, время и место подписания, а также представителей сторон, подписывающих контракт от имени каждого из субъектов сделки. Сверяется наличие всего объема документов, выясняется перечень тех вопросов, которые так и не были сторонами согласованы, однако требуют своего решения в дальнейшем, осуществляется оценка обстоятельств, способных оказать влияние на надлежащее исполнение контракта.

Круг субъектов, которые наделены полномочием от имени российского юридического лица подписывать контракт внешнеторговой купли-продажи, включает такие категории как:

- лица, обладающие этим правом в соответствии со своей должностью, что должно быть предусмотрено в учредительных документах юридического лица. Как правило, данными субъектами выступают: руководитель компании, заместители руководителя, а равно руководители ряда подразделений данного юридического лица; лица, действующие в соответствии с доверенностью, подписанной руководителем компании. Доверенность может выдаваться одному из сотрудников организации или иным субъектам, которые представляют интересы корпорации на территории своей страны, а также в других государствах.

Не вызывает сомнений, что при заключении внешнеторговых сделок, большое значение имеет соблюдение их формы. Стоит отметить, что на

протяжении долгого периода отечественное законодательство устанавливало особые требования относительно форм внешнеторговых договоров, а также порядка их подписания, что является отражением государственной монополии, действовавшей в нашей стране. Коллизионные положения, устанавливающие законодательство, применимое к внешнеторговым сделкам, характеризовались своей императивностью.

В Гражданском кодексе РСФСР⁵³, «Основах гражданского законодательства Союза ССР и республик» и п. 2 ст. 1209 ГК РФ, ранее было предусмотрено, что вне зависимости от места заключения, форма внешнеэкономической сделки подчинена действующему законодательству РФ, требующему для подобных сделок обязательного соблюдения письменной формы. Пренебрежение этой нормой влекло недействительность соответствующей сделки.

Последующая либерализация нормативной регламентации правоотношений в области внешнеторгового сотрудничества, была отражена и в установлении требований к формам заключения трансграничных договоров. Нынешним законодательством РФ в значительной мере отражен опыт развитых государств, а также нормы международных соглашений (например, Регламента «О праве, подлежащем применению к договорным обязательствам («Рим I»)»⁵⁴ и других), что существенно его отличает от ранее установленных правил.

Федеральный закон «О внесении изменений в часть третью ГК РФ» от 30.09.2013 предусмотрел значительные изменения в нормах ст. 1209 ГК РФ, и императивное положение, отсылавшее к российскому праву независимо от места совершения сделки, было заменено иным правилом. В соответствии с п. 1 ст. 1209 ГК РФ «форма сделки подчиняется праву страны, подлежащему использованию в отношении самой сделки», говоря по-другому, если договор

⁵³Ст. 565 Гражданского кодекса РСФСР (утв. ВС РСФСР 11.06.1964) // «Ведомости ВС РСФСР», 1964, N 24, ст. 407.

⁵⁴Регламент N 593/2008 Европейского парламента и Совета Европейского Союза «О праве, подлежащем применению к договорным обязательствам («Рим I»)» (Принят в г. Страсбурге 17.06.2008) // СПС КонсультантПлюс

подчиняется законодательству определенного государства, то и его форму надлежит определять по закону этого государства. Таким образом, действующая ст. 1209 ГК РФ предусмотрела такую коллизионную привязку, которая устанавливает выбор применимого законодательства в отношении форм внешних гражданско-правовых сделок.

Рассматриваемая статья ГК РФ также содержит субсидиарные привязки. Одна из них устанавливает, что недействительность сделки не может признаваться при несоблюдении ее формы, когда при этом соблюдены все требования законодательства государства, в котором сделка была совершена. Место, где был заключен договор, как правило, подлежит указанию в самом договоре. Если же место заключения в договоре не было обозначено, согласно ГК РФ⁵⁵, такой договор считается заключенным в месте нахождения организации или месте жительства физического лица, отправившего оферту.

Еще одна коллизионная привязка имеет отношение к сделке, совершенной на территории другого государства, в которой одной из сторон является субъект, личным законом которого выступает право РФ. Подобная сделка не признается недействительной по причине несоблюдения формы, в случае, когда требования законодательства РФ к форме сделки были соблюдены. Российское право служит личным законом организаций, учрежденных в нашей стране (ст. 1202 ГК РФ), и физических лиц, среди которых: граждане РФ; лица, имеющие гражданство иностранного государства наряду с гражданством РФ; иностранцы (возможно граждане нескольких государств), имеющие в РФ место жительства; проживающие в РФ апатриды; беженцы, которым в РФ предоставлено убежище⁵⁶.

Особое положение установлено п. 1 ст. 1209 ГК РФ для договорной формы с участием потребителя. Так, если имеются обстоятельства,

⁵⁵ Ст. 444 Гражданского кодекса Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) // «Российская газета», N 238-239, 08.12.1994.

⁵⁶ Загидуллин М.Р., Рузакова О.А., Ситдииков Р.Б. Комментарий к Гражданскому процессуальному кодексу Российской Федерации // Вестник гражданского процесса. 2017. N 4. С. 112 - 148.

предусмотренные п. 1 ст. 1212 ГК РФ, то в соответствии с выбором потребителя, к форме договора подлежит применение законодательство государства, являющегося местом его жительства. Аналогичный порядок регулирования применим по отношению к доверенности.

При определении законодательства, регулирующего форму сделки, из общего правила нормами ст. 1209 ГК РФ предусмотрено три исключения.

Одно из них касается права, регулирующего форму договора создания юридического лица либо сделки, касающейся реализации прав участников юридических лиц.

Так, ГК РФ предусматривает, «если право страны места учреждения юридического лица содержит особые требования в отношении формы договора о создании юридического лица или сделки, связанной с осуществлением прав участника юридического лица, форма таких договора или сделки подчиняется праву этой страны»⁵⁷.

Другое изъятие из общего правила имеет место, «если сделка либо возникновение, переход, ограничение или прекращение прав по ней подлежит обязательной государственной регистрации в Российской Федерации, форма такой сделки подчиняется российскому праву»⁵⁸.

Последнее исключение затрагивает форму договора относительно недвижимости, регулируемую законодательством «страны, где находится это имущество, а в отношении недвижимого имущества, которое внесено в государственный реестр в РФ, российскому праву»⁵⁹. Отметим, что этой нормы изменения не коснулись, и она полностью согласуется с предыдущей редакцией рассматриваемой статьи ГК РФ.

Интерес вызывает тот факт, что в англо-американском и континентальном правопорядках не предусмотрено каких-либо императивных положений относительно формы сделок (внешнеэкономических в т. ч.), которые возможно заключать как в

⁵⁷ П. 2 ст. 1209 ГК РФ // «Российская газета», N 233, 28.11.2001.

⁵⁸ Там же. П.3

⁵⁹ Там же. П.4

письменной, так и посредством устной формы (хотя особые требования в некоторых случаях устанавливаются для конкретных видов сделок)⁶⁰.

Современная внешнеторговая практика, в соответствии с которой к форме сделок не предъявляются никакие формальности, свое отражение получила в рамках «Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров». Указанный правовой акт не требует, чтобы сделка купли-продажи подтверждалась ее письменной формой или подвергалась какому-либо другому требованию относительно ее формы. Существование договора может подтверждаться любыми средствами, в т. ч. показаниями свидетелей. В качестве письменной формы Конвенция признает сообщения, переданные по телетайпу и телеграфу.

Странам, чье законодательство о внешнеторговых договорах предусматривает соблюдение письменной формы, Конвенция предоставляет право исключить общие нормы о форме сделки, установленные в ней. Ст. 96 Конвенции устанавливает возможность государств делать соответствующую оговорку относительно невозможности применения устной формы сделки при заключении внешнеторгового договора, а в ст. 12 предусмотрено, что правила о форме сделки купли-продажи, регламентированные Конвенцией, не подлежат применению, если даже у одной из сторон существует предприятие на территории страны, сделавшей заявление в соответствии со ст. 96 Конвенции.

Как уже было отмечено, законодательство СССР требовало императивного соблюдения формы внешнеторговых договоров, а поэтому, при присоединении к рассматриваемому международному акту, Советский Союз предусмотрел эту оговорку. В связи с тем, что Россия ее не денонсировала, соответствующая оговорка сохранила силу.

Таким образом, письменная форма внешнеторговых сделок, на которые Венская конвенция 1980 года распространяет свое действие, выступает

⁶⁰ Подробнее об этом см.: Международное частное право: Учебник / Отв. ред. Г.К. Дмитриева. 4-е изд. С. 316

обязательной при их заключении российскими хозяйствующими субъектами. Аналогичные заявления сделаны рядом других государств.

Вызывает интерес решение проблемы определения законодательства, регулируемого форму сделки, в рамках Регламента Рим-I.

Так, в случаях, если при заключении договора представители каждой из сторон находятся в одном государстве, он будет считаться имеющим надлежащую форму, если соблюдены требования законодательства, применяемого к самому договору (определяется Регламентом), либо требования законодательства государства, на территории которого данный договор был заключен. Однако, если указанные представители при заключении контракта находились на территориях различных государств, то предусматривается ряд случаев признания такой сделки как оформленной в надлежащем виде, когда ее форма: согласуется с требованиями, предусмотренными законодательством, регламентирующим существо договора; законодательством государства, где при заключении сделки находилась любая из сторон либо представитель; законодательством государства, где при заключении сделки имела место жительство какая-либо из сторон.

В области внешнеторговых сделок широкое использование получили электронные коммуникационные средства, при этом сократился объем письменных сообщений субъектов коммерческой сферы, а передача соответствующей информации в большинстве случаев реализуется в электронном виде. Электронная торговля выступает новейшей формой осуществления соответствующих операций. Широкое применение электронных средств способствует эффективности торговых операций, предоставляет возможность неоднократного использования информации и ее анализа, укрепляет коммерческие связи и формирует доступность ранее отдаленных рынков и контрагентов. Другими словами, электронная торговля имеет важное значение для расширения торгово-экономического сотрудничества и внутри государства и на общемировом уровне.

В процессе применения электронных коммуникативных средств появляются некоторые проблемы, например, относительно действительности электронных документов, подлинности подписей и другие⁶¹.

Нормативным аспектам применения современных коммуникативных средств в сфере торговли, посвящаются выработанные ЮНСИТРАЛ: «Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле»⁶², регламентирующий правовой режим предоставленных электронных сведений в торговой сфере; «Типовой Закон ЮНСИТРАЛ об электронных подписях»⁶³, в рамках которого устанавливаются условия действительности совершенной электронной подписи. Указанные документы получили одобрение Генеральной Ассамблеи ООН, а всем государствам было рекомендовано разработать соответствующие законодательные акты.

Типовой закон, касающийся электронной торговли, используется в отношении информации любого вида охватываемой общим понятием «сообщение данных», которым признается информация, отправляемая, подготавливаемая, хранящаяся, получаемая при помощи оптических, электронных, или других аналогичных средств, в т. ч. электронного обмена информацией, электронной почты, телекса либо телефакса и других. Принципиален факт установления юридической силы «сообщения данных»: информация не подлежит лишению юридической силы в связи с тем, что она была представлена в форме «сообщения данных».

Хотя в рассматриваемых Типовых законах получил регулирование весьма широкий круг вопросов, некоторые проблемы, касающиеся применения во внешнеторговых сделках электронных средств, по-прежнему неразрешенные, а, следовательно, представляют трудности для осуществления внешнеторговой деятельности. В частности, к ним можно

⁶¹ Чайка И.Ю. Коллизионно-правовое регулирование трансграничной электронной торговли // Международное публичное и частное право. 2016. № 6. С. 50 - 54

⁶² Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле» (Принят в г. Нью-Йорке 28.05.1996 - 14.06.1996 на 29-й сессии ЮНСИТРАЛ) // Комиссия ООН по праву международной торговли. Ежегодник. 1996 год. Т. XXVII.- Нью-Йорк: Организация Объединенных Наций, 1998. С. 319 - 323.

⁶³ Типовой Закон ЮНСИТРАЛ об электронных подписях» (Принят в г. Вене 05.07.2001 на 34-ой сессии ЮНСИТРАЛ // СПС КонсультантПлюс

отнести неопределенность юридической значимости передаваемых электронных записей.

Признавая важное значение единообразных правил в данной сфере, в 2017 году комиссией ЮНСИТРАЛ принят новый акт – «Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронных передаваемых записях»⁶⁴. В нем получило регламентацию использование передаваемых электронных записей, аналогичных оборотным документам на бумажном носителе. Тем не менее, не регулируется применение передаваемых записей, предусмотренных только в рамках электронной формы, а также записей оборотных документов, регулируемых материальным правом, являющимся нейтральным в отношении носителей.

Комиссией ЮНСИТРАЛ обращено внимание, что унификация ряда правил относительно правового признания передаваемых записей, будет способствовать повышению правовой определенности в области электронного товарооборота, увеличит скорость передачи этих документов и ее надежность.

В рамках ООН также выработана «Конвенция ООН об использовании электронных сообщений в международных договорах»⁶⁵. Относительно подписи заключаемого контракта она предусмотрела весьма либеральные условия. Как следует из положений Конвенции, действительной будет признана подпись, осуществленная любым способом, не зависящем от степени его надежности, если при этом было продемонстрировано, что он способствует идентификации подписавшего его субъекта и указывает на намерения последнего относительно информации, предусмотренной в рамках электронного сообщения.

⁶⁴ Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронных передаваемых записях // http://www.uncitral.org/pdf/russian/texts/electcom/MLETR_ebook_R.pdf

⁶⁵ Конвенция Организации Объединенных Наций об использовании электронных сообщений в международных договорах» (Заключена в г. Нью-Йорке 23.11.2005) // СПС КонсультантПлюс

В рамках Евросоюза разработаны Директивы «О правовых основах регулирования электронных подписей в Сообществе»⁶⁶ (в настоящее время не действует), «О некоторых правовых аспектах информационных услуг на внутреннем рынке, в частности, об электронной коммерции»⁶⁷. Директива об электронной коммерции предусматривает основные начала оптимизации электронной торговли. В частности, странам рекомендуется придавать сделкам, совершенным в электронной форме, законную силу, а также принимать всевозможные меры для ликвидации барьеров в их использовании, а равно признавать соответствующую юридическую силу за электронными договорами.

Гражданско-правовые нормы, устанавливающие требования к надлежащей письменной форме (п. 2 ст. 160 ГК РФ), при заключении сделки предусматривают применение подписи в электронно-цифровом виде или же другого аналога собственноручно сделанной подписи в порядке, регламентированном законом, соглашением сторон либо другими правовыми актами.

Порядок признания равнозначности документов, подписанных указанной подписью, документам, размещенным на бумажном носителе и подписанным собственноручно, предусмотрен ФЗ «Об электронной подписи»⁶⁸. Данный правовой акт регламентирует отношения в сфере применения электронных подписей в процессе заключения гражданско-правовых договоров, предусматривает принципы применения таких подписей и устанавливает их виды, характеризует порядок признания легитимности подписей, сделанных согласно законодательству других государств и международным стандартам и т. п.

⁶⁶ Директива N 1999/93/ЕС Европейского парламента и Совета Европейского Союза «О правовых основах регулирования электронных подписей в Сообществе» (Принята в г. Брюсселе 13.12.1999) (с изм. и доп. от 22.10.2008) // СПС КонсультантПлюс

⁶⁷ Директива 2000/31/ЕС Европейского парламента и Совета Европейского Союза «О некоторых правовых аспектах информационных услуг на внутреннем рынке, в частности, об электронной коммерции» // СПС КонсультантПлюс

⁶⁸ Федеральный закон от 06.04.2011 N 63-ФЗ (ред. от 23.06.2016) «Об электронной подписи» // «Российская газета», N 75, 08.04.2011.

Осведомленность относительно указанных особенностей установления применимого законодательства, способствует грамотному и оптимальному составлению внешнеторгового договора, а также предварительным представлениям об особенностях права, которому заключенный договор будет подчинен.

В действующем законодательстве РФ область действия применимого к сделке с иностранным элементом права, определена в нормах ст. 1215 ГК РФ. В соответствии с данной статьей вопросы заключения внешнеторговой сделки, не включены в указанную область действия.

Между тем, заключению внешнеторговой сделки, как правило, предшествуют переговоры сторон. Так, ст. 1222.1 ГК РФ предусматривает положение о законе, применяемом к недобросовестному проведению переговоров, которым выступает закон, подлежащий применению к договору. С учетом того, что результатом переговоров служит заключение контракта, представляется целесообразным вопросы его заключения подчинить праву, применяемому к договору.

2.2. Содержание внешнеторговой сделки

Содержанием договора выступает совокупность всех условий, на которых было осуществлено его заключение. Согласно закону, условия договора разрабатывают сами его стороны, а исключение составляют случаи, когда они императивно предписаны в законе либо другом правовом акте.

С учетом содержания сделки формируются соответствующие условия, в дальнейшем подлежащие согласованию между сторонами контракта, в целях установления совокупности их прав и обязанностей по заключаемой сделке⁶⁹.

⁶⁹ Булаевский Б.А. Существенные условия договора: некоторые проблемы определения // Законы России: опыт, анализ, практика. 2018. N 4. С. 103 - 106

Как уже было отмечено, самой востребованной внешнеторговой сделкой является договор международной купли-продажи. Ему по праву принадлежит центральное место в системе международных сделок, что можно объяснить не только большим количеством таких договоров в совокупности хозяйственных правоотношений. Кроме того, весь объем других внешнеторговых сделок или прямо соприкасается с куплей-продажей (в частности, расчеты, перевозка грузов, страхование), или выступает в качестве разновидности купли-продажи (поставка), или же содержит отдельные составляющие купли-продажи (например, финансовый лизинг). Соответственно, именно данный вид международных сделок получил наибольшую разработку в науке международного частного права⁷⁰.

Помимо того, что международная купля-продажа товаров рассматривается как внешнеэкономическая сделка, прежде всего она является внешнеторговой сделкой. Множество исследователей признавали, «что в связи с появлением термина «внешнеэкономическая сделка» возник вопрос соотношения его с термином «внешнеторговая сделка». Доктрина СССР, как правило, разрабатывала дефиницию внешнеторговой сделки. Однако, хотя понятие внешнеторговой сделки широко использовалось в практике внешнеторговых связей, оно так и не получило достаточно четкого определения в литературе, международных договорах, внутреннем праве»⁷¹.

Все внешнеторговые контракты Л.А. Лунц понимал в качестве тех, где хоть одна сторона является иностранной, и чьим содержанием служат операции по доставке продукции из-за рубежа, либо по вывозу продукции за рубеж, или различные операции подсобного характера, касающиеся ввоза либо вывоза. Наряду с этим, в доктрине прошлого содержалось указание, что подобным сделкам надлежит иметь коммерческий характер⁷². В

⁷⁰ Леонова Е. В. Международный договор купли-продажи (Заключение и содержание): дис. ... канд. юрид. наук: СПб., 2002 212 с.

⁷¹ Горковенко М.Л. Понятие и признаки внешнеторговой сделки // Гражданин и право. 2010. N 4. С. 26.

⁷² Лунц Л.А. Курс международного частного права: В 3 т. М., 2002. С. 446.

последующий период, предпочтение было отдано наиболее обобщающим «внешнеэкономическим сделкам».

Рядом особенностей характеризуются встречные сделки в сфере торговли, когда экспортер в счет оплаты поставок обязуется приобрести продукцию импортера либо гарантировать ее приобретение иным путем. Прежде всего здесь речь идет о бартерных сделках, встречных поставках и закупках, приграничного торгового оборота. В сущности, они являются сделками, в рамках которых сторона осуществляет поставку товаров либо иных материальных ценностей контрагенту, который, в свою очередь, реализует первой стороне согласованный объем иных материальных ценностей. Спецификой указанных сделок выступает наличие взаимосвязи между соглашениями на осуществление поставок в обоих направлениях, так как заключение договора поставки одной стороной, обуславливается заключением договора поставки другой стороной. Встречными сделками признаются только те из них, где описанная взаимосвязи между соглашениями подтверждена соответствующей договорной формой.

В качестве особой разновидности внешнеторговых сделок выступают так называемые кооперационные и компенсационные контракты, устанавливающие совокупность дополнительных мероприятий, как правило, заключаемые при участии государственных органов. Обособленной разновидностью внешнеторговых сделок считаются соглашения, применяемые в качестве способов финансового обеспечения главного обязательства – форфейтинг, факторинг. Отметим, что ЮНСИТРАЛ разработал «Конвенцию ООН об уступке дебиторской задолженности в международной торговле»⁷³, нацеленную на регламентацию цессии, а также ее видов – форфейтинга, факторинга и др., однако указанная Конвенция до настоящего времени в силу не вступила.

⁷³ Конвенция Организации Объединенных Наций об уступке дебиторской задолженности в международной торговле» (Заключена в г. Нью-Йорке 12.12.2001 // СПС КонсультантПлюс

Итак, возвращаясь к содержанию внешнеторговых сделок отметим, что в договоре международной купли продажи предусматриваются положения относительно взаимных прав и обязанностей сторон. Субъекты сделки имеют право самостоятельно избирать используемые формулировки, отталкиваясь от существующих рыночных тенденций, с учетом общепризнанных торговых обычаев, а также собственных потребностей. Стоит указать, что некоторые условия внешнеторговой сделки обозначаются с учетом мировых соглашений, свидетельством чего служат специальные ссылки в договоре.

Как известно, условия могут быть существенными и несущественными.

При невыполнении одной стороной какого-либо существенного условия, у другой стороны возникает право на расторжение договора, отказ от исполнения его условий, а также на возмещение соответствующих потерь.

Во внешнеторговых контрактах существенными являются:

- наименования субъектов внешнеторговой сделки;
- предмет сделки;
- качественные и количественные ее условия;
- особенности передачи товара;
- процедура расчета;
- стоимость;
- возможные штрафные санкции и ответственность;
- подписи и юридические реквизиты субъектов внешнеторговой сделки⁷⁴.

При невыполнении одной стороной какого-либо несущественного условия, у другой стороны не возникает право полного отказа от заключенной сделки, однако, она вправе рассчитывать на компенсацию собственных убытков. Наиболее оптимальное определение несущественных и существенных условий в рамках внешнеторговой сделки, возможно привести только с опорой на конкретные ее аспекты.

⁷⁴ Касенов Р.Б. Внешнеторговый контракт. Общие условия // СПС КонсультантПлюс.

По общему правилу, во внешнеторговой сделке в качестве несущественных выступают условия:

- страхование сделки и соответствующего товара;
- отгрузочные документы;
- условия предоставления гарантий;
- форс мажорные обстоятельства при исполнении сделки;
- маркировка и упаковка;
- арбитражные оговорки и т. п.⁷⁵

При нарушении стороной вышеуказанных условий, контрагент не вправе будет расторгнуть внешнеторговый контракт, но сможет обозначить требования относительно соблюдения условий сделки, и относительно штрафов, предусмотренных в договоре для подобных случаев. Стороны внешнеторговой сделки в каждом конкретном случае должны прийти к соглашению, какие условия, включенные в содержание договора, будут признаваться существенными, а какие – нет.

Условия внешнеторговых сделок могут быть индивидуальными и универсальными.

К первым из них относятся: наименования организаций; предмет договора; качественные составляющие товара; количественные критерии; цена; время и место поставки; официальные адреса и подписи сторон.

В свою очередь, универсальными во внешнеторговых сделках являются условия: по передаче товара; условия расчетов; маркировка и упаковка; гарантийные обязательства; условия форс мажорных ситуаций; арбитраж; санкции.

Положения ст. 35 Венской конвенции опираются на безусловную обязанность поставки продукции в количестве, обозначенном в соглашении. Требования относительно соответствия договорным условиям, действуют не

⁷⁵ Лебедев Д.С. Внешнеэкономическая деятельность предприятий в схемах и таблицах: учебное пособие. Москва: Проспект, 2017. 400 с.

только в отношении количества товара, но и иных параметров, посредством которых характеризуется предмет договора.

По общему правилу, количественные характеристики определяются в общепринятых единицах измерения: объеме, штуках, единицах веса и т.п. Отталкиваясь от единиц измерения, обозначенных в соглашении, продавцу надлежит выявить объем товара, подлежащего поставке. На основании документов, подтверждающих количество, происходит приемка товара покупателем.

При неполной поставке товара, Конвенция устанавливает право покупателя предусмотреть дополнительный период для выполнения обязательств продавцом, необходимой продолжительности. В случае, если поставка не произведена и в дополнительно установленный срок, покупатель может потребовать расторжения контракта.

В одном споре, разрешаемом МКАС, письменное обращение покупателя к продавцу, содержащее требование обозначить окончательный срок отгрузки (учитывая, что все сроки по договору уже истекли) было квалифицировано в качестве предложения установить новый срок для полного выполнения обязательств продавцом (ст. 47 Венской Конвенции)⁷⁶.

Требования относительно качественных характеристик товара согласуются сторонами отталкиваясь от его назначения и целей приобретения и использования. Если в договоре не представлено полноценных требований к качеству, то продавцу необходимо передать соответствующий товар обычного для его вида качества, приемлемого для использования по его основному назначению.

Венская конвенция устанавливает перечень тех условий, которые могут явиться основанием признания продукции как не соответствующей договорным условиям. Так, товар будет признан в качестве не соответствующего договорным условиям, когда он:

⁷⁶ Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 2006 г. / Сост. М.Г. Розенберг. М., 2008. С. 83.

- не может быть использован согласно целям, которым аналогичные товары обычно используются;

- не годен для какой-либо цели, о существовании которой продавец был осведомлен при заключении договора (исключением выступают случаи, когда для покупателя было нецелесообразно полагаться на доводы и компетентность продавца);

- не соответствует качеству образца товара, который продавец предоставил покупателю для ознакомления перед заключением сделки;

- не упакован надлежащим для подобных товаров способом, а в случае отсутствия каких-либо стандартов упаковки, способом, который обеспечит сохранность и защиту этого товара.

Указанные условия необходимо признавать критериями, которые следует учитывать продавцу, исполняя обязанности по поставке, а также покупателю в процессе приемки товара. Стоит обратить внимание на положение (п. 3 ст. 35 Конвенции), где указано, что ответственность продавца за несоответствие товара не наступает, если при заключении контракта покупателю было известно или должно быть известно относительно этого несоответствия.

Принципы УНИДРУА содержат обобщенные правила относительно установления качества исполненного, в частности в них говорится, что когда качество исполнения в соглашении сторон не установлено, а также не может определиться на основе такого соглашения, стороне надлежит осуществить исполнение, отталкиваясь на разумные требования к качественным характеристикам, не ниже усредненного уровня, учитывая все имеющиеся обстоятельства. Словосочетание «среднее качество» подразумевает, что продукция должна соответствовать характеристикам и обладать свойствами, присущими аналогичным товарам на соответствующем рынке.

Продавец отвечает за несоответствия продукции, имеющиеся при переходе на покупателя рисков, даже когда первые будут выявлены позднее.

Здесь подразумевается любое несоответствие, ставшее следствием несоблюдения продавцом какой-либо установленной обязанности.

Гарантийные обязательства продавца прямо не установлены в рамках Венской конвенции 1980 года, однако, она исходит из вероятности их регламентации в договоре, а также обозначает возможные последствия нарушения продавцом этих обязательств.

В качестве гарантии, а соответствии с Венской конвенцией, выступает ручательство, данное на определенный срок, что соответствующий товар будет пригоден для целей его использования (обычных или предусмотренных договором) и сохранит свои качественные характеристики.

Покупатель при приемке товара должен его осмотреть или же обеспечить досмотр в оптимально короткий при имеющихся обстоятельствах период. Если в контракте установлена перевозка товара, то досмотр может откладываться до момента доставки в соответствующее место назначения.

В случае обнаружения какого-либо несоответствия, покупателю необходимо в разумный срок оповестить о них продавца, обозначив характер обнаруженного несоответствия. Если данное требование не будет выполнено, покупатель лишится возможности утверждать о несоответствии полученной продукции. Покупатель лишится такой возможности в любой ситуации, если требуемое извещение продавец не получит в течении двух лет с момента фактического предоставления товара. К данному правилу предусмотрена оговорка, в силу которой установленный предельный период будет действовать при условии не противоречия оговоренному сроку гарантии.

В зависимости от характера обнаруженных недостатков, при учете иных обстоятельств, покупатель выдвигает контрагенту требования по:

- замене товара, в случаях, когда обнаруженное несоответствие затрагивает существенные договорные условия;
- устранению недостатков (при возможности этого), если оно является разумным в имеющихся обстоятельствах;
- снижению стоимости товара.

Если продавец существенным образом неоднократно нарушает договор, покупатель получает возможность его расторжения.

Представляется, что, решая вопрос о существенном характере неисполнения какой-либо обязанности, требуется учитывать значимые обстоятельства:

- в какой степени неисполнение лишит контрагента того, что он мог бы получить при надлежащем исполнении;
- принципиально ли в данных обстоятельствах строгое выполнение нарушенного условия;
- умышленно ли совершено неисполнение либо по неосторожности;
- свидетельствует ли неисполнение о том, что нарушившая условие сторона не намерена исполнить обязательство в будущем.

2.3. Исполнение внешнеторговой сделки

Исполнение договора в обозначенные сроки и в надлежащем месте, входит в обязанности продавца. Как правило, место предоставления товара в распоряжение покупателя определяется сторонами в рамках договора. С местом предоставления товара тесно связано время исполнения договора.

Если в рамках контракта место исполнения не было установлено, то продавец будет считаться исполнившим обязанность по поставке, при передаче товара перевозчику для осуществления доставки покупателю.

Когда передаваемый товар характеризуется индивидуальными признаками, а субъектам договора было известно, что он должен быть произведен в конкретном месте, то при предоставлении товара в распоряжение покупателя в данном месте, обязательство по его передаче будет исполнено.

В иных случаях, предоставить товар покупателю следует в том месте, где при заключении сделки располагалась коммерческая организация продавца.

Если передаваемый товар не идентифицирован соответствующим образом, продавец должен известить контрагента о его отправке. При возложении на продавца обязанности по транспортировке товара, ему следует выбрать наиболее оптимальный вид транспортного средства и заключить с транспортными компаниями соответствующие соглашения. Если обязанности по страхованию товара на продавца не наложены, по просьбе покупателя ему следует передать имеющуюся документацию, требующуюся для заключения договора страхования.

Как следует из п. «а» ст. 33 Венской конвенции, если в договоре определена дата поставки или его условия позволяют ее установить, продавцу надлежит осуществить поставку в данную дату.

Так, при разрешении спора МКАС выявил периоды доставки каждой партии продукции, опираясь на обозначенную норму Венской конвенции и смысла заключенного договора⁷⁷.

Во внешнеторговых сделках распространение получило установление индикативных сроков, которые указывают не конкретный день поставки, а временные периоды, исчисляемые днями, месяцами и т.п. В такой ситуации продавец имеет возможность осуществить поставку в любой день в течении установленного периода. Если же в договоре не согласованы сроки выполнения, товар подлежит поставке в течении разумного срока, следующего за заключением договора.

Как правило, досрочная поставка является допустимой при согласии на это со стороны покупателя, выраженного в тексте контракта или последующего уведомления. Опираясь на это, Венская конвенция предусмотрела, что в случае осуществления поставки ранее оговоренного срока, покупатель вправе ее принять либо от нее отказаться. В любой ситуации, ему надлежит принять соответствующие разумные меры для сохранения товара при возникших обстоятельствах.

⁷⁷ Розенберг М.Г. (сост.) Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 2007 - 2008 гг. Сост. М.Г. Розенберг. М.: Статут, 2010. С. 227. 575 с.

Передача всей касающейся товара документации является также обязанностью продавца. Ее надлежит исполнить в срок, предусмотренный договором, а также в установленном месте и обговоренной форме. В случае предоставления документов в более ранние сроки, до их истечения продавец вправе устранить имеющиеся несоответствия, но с условием, что это не причинит значительных неудобств или расходов покупателю.

В рамках Принципов УНИДРУА предусматривается общее правило относительно места исполнения внешнеторговой сделки, согласно которому каждая сторона должна выполнить ее обязательство в том месте, где располагается ее организация.

В свою очередь, денежные обязательства должны исполняться в месте расположения предприятия кредитора. Если же впоследствии произойдет изменение расположения предприятия какой-либо стороны, то такой стороне следует взять на себя расходы, связанные с этим обстоятельством.

Правила о сроках исполнения обязательств сторон, также предусмотрены в Принципах и тождественны соответствующим правилам Венской конвенции⁷⁸.

Определяя требования относительно порядка исполнения, Принципами УНИДРУА рассматриваются случаи:

- когда выполнение может осуществляться одновременно двумя сторонами;
- когда требуется какое-либо время для выполнения обязательства одной стороной, которой надлежит реализовать исполнение в первую очередь.

У кредитора имеется право на отказ от исполнения обязательства до установленного срока, за исключением случаев, если у него нет законного интереса на такого рода поступок. Принятие исполнения до установленного срока не оказывает влияния на срок выполнения обязательств принявшей

⁷⁸ Фонотова О.В. Принципы УНИДРУА как «применимое право» (практический аспект) // Право и экономика. 2017. N 10. С. 56 - 62

стороны, если он устанавливался независимо от выполнения встречных обязательств. Если при досрочном исполнении кредитор был вынужден понести увеличенные расходы, они должны быть возложены на должника.

В ряде случаев возможность исполнения внешнеторговой сделки зависит от соответствующего разрешения со стороны государства. В этой связи Принципы УНИДРУА устанавливают обязанность получить это разрешение соответствующей стороной. Указанные меры следует принять стороне, предприятие которой располагается в государстве, чье законодательство предусматривает подобные требования. В других случаях разрешение следует получить стороне, чье исполнение требует получения государственного разрешения.

Вместе с этим, ст. 55 Венской Конвенции устанавливает, что если договор заключен, но порядок установления цены сторонами не регламентирован, будет считаться, что при отсутствии указаний об ином, стороны подразумевали стоимость, которая на дату заключения соглашения обычно устанавливалась за аналогичные товары, реализуемые в рамках схожих обстоятельств.

Некоторые исследователи указывали на противоречивость отмеченных норм. Так, М.Г. Розенберг полагал, что данное противоречие устраняется посредством обращения к ст. 6 Конвенции, согласно которой стороны вправе отступить от какого-либо положения Конвенции. Таким образом можно резюмировать, что отсутствие условия о цене следует рассматривать в качестве договоренности по отступлению от ст. 14 Венской Конвенции⁷⁹.

Тем не менее, при отсутствии условия о цене либо способе ее установления, суды порой считают невозможным обращение к ст. 55 Конвенции.

⁷⁹ Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров: Комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров 3-е издание, исправл. и дополн., «Статут», 2006 г. 276 с.

Например, при рассмотрении спора МКАС⁸⁰ определил, что отправленный покупателю телекс о поставке партии товара предусматривал лишь его количество и наименование. Стоимость и порядок ее установления не были обозначены. Ссылка на то, что стоимость будет обговорена за десять дней до нового года, устранила возможность использования согласованной в рамках договора цены и, как указал суд, не подлежала толкованию в качестве порядка ее установления. Эта ссылка расценена судом в качестве согласия сторон на будущую договоренность относительно стоимости товара. Таким образом, суд не нашел оснований для обращения к ст. 55 Конвенции. По причине отсутствия условий о цене, соответствующий договор был признан судом незаключенным.

В этой связи проблема преодоления несогласованности обозначенных норм Венской конвенции 1980 года, является актуальной.

В случаях применения к внешнеторговым сделкам права РФ (в связи с договоренностью сторон, соглашением о неприменении Венской конвенции), вопросы установления стоимости товара и процедуры его оплаты, регулируются согласно нормам ГК РФ о купле-продаже.

Как следует из ст. 485 ГК РФ оплата товара происходит согласно стоимости, предусмотренной договором, или, если она не определена договором и не подлежит установлению опираясь на его условия, - по стоимости, устанавливаемой в порядке п. 3 ст. 424 ГК РФ.

Согласно указанной норме «когда в возмездном договоре цена не предусмотрена и не может быть определена исходя из условий договора, исполнение договора должно быть оплачено по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары, работы или услуги»⁸¹. Таким образом, вопрос определения стоимости отечественное законодательство, рассматривает наиболее либерально.

⁸⁰ Розенберг М.Г. (сост.) Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ

⁸¹ П. 3 ст. 424 ГК РФ // «Российская газета», N 238-239, 08.12.1994

Исполнение обязательств по оплате товара, в основном, определяется в зависимости от места нахождения продавца. Тем не менее, в случаях, если оплата товара должна произойти одновременно с его предоставлением и относящейся к нему документации, то покупателю нужно будет ее оплатить согласно месту их представления.

Кроме того, стороны могут договориться о любом другом месте оплаты, где она произойдет, но данное условие требуется ясно указать в рамках заключенного договора.

Норма об установлении цены, провозглашенная в Принципах УНИДРУА, весьма близка по содержанию к положениям ст. 55 Венской конвенции 1980 г. В частности, предусматривается, что когда в договоре не установлена стоимость или же порядок ее установления, подразумевается, что, сторонами подразумевается ссылка на ту стоимость, которая при составлении контракта подлежала взиманию за товары этого вида при сравнимых обстоятельствах. В случаях, когда подобной цены не существует, контрагенты рассматривают разумную цену.

Принципы УНИДРУА регламентируют также вопрос относительно очередности платежей, валюты платежа, не разрешенный в рамках рассматриваемой Венской конвенции.

Внешнеторговые организации, ведущие на внешнем рынке свою коммерческую деятельность, иногда не имеют опыта исследования соответствующего рынка, поисков зарубежных контрагентов, эффективной реализации валютных взаиморасчетов, четкой формулировки условий экспортных и импортных договоров и др.

В связи с этим, в целях реализации внешнеторговых операций им требуются юридические лица-посредники, осуществляющие содействие товарообороту на внешнем рынке. Посредники оказывают помощь в совершении сделок по поставкам товара, купли-продажи, по оказанию услуг, подрядных работ, по аренде и лизинговым операциям, оказанию страховых и логистических услуг и другим направлениям.

Главная цель крупных компаний-производителей и покупателей при задействовании посредников – это увеличение эффективности совершения внешнеторговых сделок.

В основном, производители и поставщики наделяют своих посредников такими правами как:

- монопольное право дает посреднику на определенный период времени возможность осуществлять сбыт (содействовать сбыту) конкретных товаров на определенной территории государства импортера, в то время как экспортер лишается права самостоятельной реализации либо реализации с привлечением иных посредников этого товара на территории этого государства в течение установленного периода времени;

- неисключительное право дает возможность присутствовать на рынке другим посредникам, а также самому экспортеру. При этом экспортер, взаимодействуя с рядом посредников, может дать оценку их работы, сделать соответствующие выводы, и скорректировать деятельность на будущее⁸².

Вопросы установления стоимости товаров и оплаты услуг посредников, а также их функции, необходимо подробно оговаривать в рамках договоров о посреднической деятельности, это позволит избежать возможных недоразумений, касающихся исполнения договорных обязательств и оплаты вознаграждений.

С исполнением внешнеторговой сделки тесно связана проблема способов обеспечения ее выполнения, которая, как следует из ст. 1215 ГК РФ, не включена в область действия права, применяемому к соответствующему договору. Тем не менее, считаем заслуживающей внимания практику ряда зарубежных стран, согласно которой выбор способов обеспечения внешнеторговой сделки должен осуществляться в соответствии с правом, применяемом к самой сделке.

⁸² Савинов Ю.А., Рыбец Д.В. Посредническая деятельность в международной торговле // Российский внешнеэкономический вестник. 2017. N 2. С. 24 - 42.

Проблемы права, применимого в отношении обеспечительных сделок, рассматривал Л.А. Лунц, полагавший, что «обязательство платить проценты подчинено тому же законодательству, что и капитальная часть долга. Неустойка и задаток, как правило, подчинены тому же правопорядку, что и обеспечиваемое ими главное обязательство. Но нельзя того же сказать о коллизионной привязке поручительства: из акцессорного характера которого не следует, что в сфере коллизионного права, ему надлежит следовать за главным долгом»⁸³.

Представляется, что заключенное соглашение о неустойке регламентироваться должно правом, применяемом к самой сделке, в связи с тем, что от основного договора оно не отделены. Аналогичное можно сказать относительно обеспечительных платежей. Однако, например, поручительство и залог возможно регламентировать иным правом, отличным от права, применяемого к сделке. Факт самостоятельной договорной регламентации поручительства нашел поддержку законодателя, в связи с тем, что при отсутствии выбора, соответствующий договор регламентируется правом государства поручителя (п. 2 ст. 1211 ГК РФ). Также решается в сфере залоговых правоотношений.

⁸³ Лунц Л.А. Курс международного частного права: в 3 т. М.: Спарк, 2002. С. 510—516.

ГЛАВА 3 ОСОБЕННОСТИ РАССМОТРЕНИЯ И РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ МЕЖДУ СТОРОНАМИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СДЕЛКИ

3.1. Процедуры рассмотрения и разрешения споров между сторонами внешнеэкономической сделки

Разрешение споров по внешнеэкономическим сделкам в РФ происходит в рамках национальной системы судопроизводства, а именно в той ее части, которая рассматривает дел с участием иностранных лиц. Важное значение в данной системе принадлежит третейским судам, судам общей юрисдикции, которые отвечают за гражданское правоприменение, а также государственным арбитражным судам, занимающимся рассмотрением споров, возникающих в процессе осуществления экономической деятельности.

Термин «иностранные лица», упомянутый ч. 1 ст. 247 АПК РФ⁸⁴, охватывает субъектов, обладающих различным правовым статусом. Здесь речь ведется о гражданах других государств, апатридах, занимающихся коммерческой деятельностью, о международных и иностранных организациях. Как следует из положений ч. 2 ст. 27 АПК РФ, зарубежная компания должна обладать статусом юридического лица, иностранное физическое лицо - статусом предпринимателя (в соответствии с законом государства его местонахождения). Для подтверждения своего статуса субъекту спора следует предъявить подтверждающие документы судебному органу (ст. 254 АПК РФ). Указанными документами может служить выписка из соответствующего реестра юридических лиц государства местонахождения либо иное доказательство, свидетельство о прохождении государственной регистрации и т.п.⁸⁵

⁸⁴ Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации» от 24.07.2002 N 95-ФЗ (ред. от 25.12.2018) // «Российская газета», N 137, 27.07.2002.

⁸⁵ Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 03.07.2012 № 2501/12 по делу №А59-5344/2009 // «Вестник ВАС РФ», 2012, N 11

В РФ процессуальный статус иностранных лиц установлен ст. ст. 46, 62 Конституции РФ, в ст. 254 АПК РФ, в ст. 398 ГПК РФ⁸⁶ и ст. 4 ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в РФ»⁸⁷. Как видно из указанных норм, иностранные субъекты наделены равноценным с российскими гражданами правовым статусом, это касается и прав на предоставление справедливой судебной защиты, и права доступа к правосудию, и ряда иных прав. Тем не менее, статус иностранного субъекта опосредует использование специфических процедур осуществления судебного производства — в основном это относится к определению подсудности и подведомственности спора, определению способов оценки и предоставления собранных доказательств по делу, исполнению судебных решений. Как следует из ст. 399 ГПК РФ полномочия иностранных субъектов в гражданском процессе подлежат определению посредством их личного закона либо российского закона (если необходимо расширить полномочия субъекта, например, когда иностранный гражданин по законодательству своего государства не имеет процессуальной дееспособности для участия в споре, разрешаемом российским судом).

Процедура разрешения внешнеэкономических споров арбитражными судами РФ, аналогична общему порядку производства в таких судах касаясь подведомственности и подсудности споров, правомочий сторон, процедуры обращения, процессуальных сроков и стадий производства. Например, территориальная подсудность заключена в компетенции арбитражных судов разрешать дела, в которых принимают участие иностранные субъекты, когда ответчик находится, а гражданин проживает в пределах территории РФ, вне зависимости от гражданства указанных субъектов — в других случаях требуется согласие на разрешение спора арбитражным судом РФ⁸⁸.

⁸⁶ Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации» от 14.11.2002 N 138-ФЗ (ред. от 27.12.2018) // «Российская газета», N 220, 20.11.2002.

⁸⁷ Федеральный закон от 25.07.2002 N 115-ФЗ (ред. от 27.12.2018) «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» // «Российская газета», N 140, 31.07.2002.

⁸⁸ Определение Верховного Суда РФ от 10.02.2017 № 305-ЭС16-20101 по делу № А40-46695/201// СПС КонсультантПлюс

Относительно разрешения споров с иностранными лицами в арбитражных судах РФ, следует выделить ряд моментов.

Находящиеся в РФ иностранные лица, подлежат извещению о месте и времени судебного заседания посредством отправления копий судебного акта, не позже, чем за 15 суток до заседания, что соответствует общему порядку, установленному в ст. 121 АПК РФ. В некоторых ситуациях, суд имеет право вызвать субъектов спора телефонограммой, телеграммой и т.д., т.е. с применением средств связи⁸⁹. Если участвующие в споре иностранные лица проживают за пределами территории РФ, извещение относительно судебного разбирательства должно быть направлено в соответствующее учреждение юстиции либо другой компетентный орган зарубежного государства.

Поручения судов иных стран арбитражные суды РФ обязаны исполнять, если такие поручения делаются в соответствии с критериями подведомственности и подсудности, а также не вступают в противоречие с суверенитетом РФ и не приносят угрозы ее безопасности. Следовательно, наблюдается ограничение исполнения, поскольку, например, в соответствии со ст. 73 АПК РФ поручения судов иных субъектов РФ обязательны для безоговорочного исполнения.

Согласно общим правилам решения судов в отношении иностранных граждан подлежат исполнению ФССП России, что видится логичным для лиц, обладающих имуществом в РФ. Если же данное имущество отсутствует, порядок исполнения решения суда регулируется согласно договору между РФ и государством, где располагается имущество иностранного субъекта спора. Например, российский предприниматель, являясь по спору взыскателем, вправе заявить ходатайство о принудительном исполнении в суд другого государства. К ходатайству следует приложить необходимые

⁸⁹ Определение Верховного Суда РФ от 26.04.2017 № 304-ЭС17-3490 по делу №А75-7512/2016 // СПС КонсультантПлюс

документы, посредством которых будет удостоверяться соответствующий процессуальный порядок разрешения спора в суде РФ.

Относительно третейских судов, стоит отметить, что их правовое положение в РФ до сентября 2016 регулировалось ФЗ «О третейских судах в Российской Федерации»⁹⁰. В настоящее время его нормы не применяются в связи со вступлением в действие ФЗ «Об арбитраже (третейском разбирательстве) в Российской Федерации»⁹¹. Главными новеллами выступили установление видов третейского суда по количеству арбитров, новый порядок администрирования, разграничение международного коммерческого арбитража, регулируемого ФЗ «О международном коммерческом арбитраже»⁹², и национального.

Отметим, что несмотря на положительные моменты развития правовых механизмов разрешения внешнеэкономических споров, и сегодня существует в этой сфере ряд проблем. Во-первых, это чрезмерная зависимость третейских судов от государственной власти. Новый правовой акт, посвященный третейскому производству, с процессуальной позиции имеет позитивное значение, так как он нивелировал существовавшие неопределенности (в частности, в области регулирования корпоративных споров). Тем не менее, основное значение указанного Закона просматривается в другом. Посредством него введен комплекс норм (например, гражданско-правовая ответственность арбитражного учреждения перед субъектами арбитражного разбирательства, положения об ответственности судьи третейского суда), которые раскрыли путь процедуре «администрирования арбитража». Такое положение дел крайне отрицательно

⁹⁰ Федеральный закон от 24.07.2002 N 102-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О третейских судах в Российской Федерации» // «Российская газета», N 137, 27.07.2002.

⁹¹ Федеральный закон от 29.12.2015 N 382-ФЗ (ред. от 25.12.2018) «Об арбитраже (третейском разбирательстве) в Российской Федерации» // «Российская газета», N 297, 31.12.2015.

⁹² Закон РФ от 07.07.1993 N 5338-1 (ред. от 25.12.2018) «О международном коммерческом арбитраже» // «Российская газета», N 156, 14.08.1993.

может влиять на степень независимости третейских судов, а, соответственно, снизить их авторитет, в особенности перед иностранными субъектами⁹³.

Существуют основания утверждать о чрезмерном регулировании арбитража. В настоящий момент два закона регламентируют фактически идентичные правовые отношения. При том из общей совокупности третейских судов выделен «Международный коммерческий арбитражный суд» (МКАС), а также «Морская арбитражная комиссия» при Торгово-промышленной палате РФ. Фактически эти суды обладают привилегированным статусом. А это обстоятельство идет вразрез с принципом равного отношения к субъектам судебного процесса и равенством правовых субъектов.

Наряду с этим, по представлениям иностранцев, присутствие в России государственных арбитражных судов, составляющих целую ветвь, не вполне понятное явление. Наличие таких судов ввиду их отсутствия в большинстве государств усложняет понимание законодательства и особенностей судебной системы РФ со стороны юристов и субъектов хозяйствования зарубежных стран. Это негативно сказывается не просто на правовых нюансах рассмотрения внешнеэкономических споров, но также на экономических связи — зарубежные компании не будут стремиться к осуществлению в России своей деятельности, к инвестированию ресурсов, к запуску совместных проектов и т.д.

Рассмотрим альтернативные способы урегулирования внешнеэкономических споров. Большинство дел по внешнеэкономическим сделкам может разрешаться на добровольном основании мирным путем. Законодательство предоставляет субъектам спора выбирать способ разрешения самостоятельно. Во внешнеторговых сделках все чаще предусматриваются арбитражные и медиативные оговорки, а также многоуровневые оговорки относительно последовательного проведения

⁹³ Грешников И. П. Обход права и отсутствие здравого смысла как основные начала законодательства в области третейского разбирательства в России // Третейский суд. 2015. № 5. С. 33—34.

процедур арбитража и медиации согласно примирительному регламенту какой-либо посреднической организации.

Российское законодательство в области альтернативного регулирования споров образуют положения ст. 434.1 ГК РФ «Переговоры о заключении договора», ФЗ № 382-ФЗ и № 5338-1, а также ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)». В рамках ГПК РФ предлагается ввести новую редакцию норм относительно примирительных процедур и мирового соглашения, а также ввести раздел о сотрудничестве (процедурах примирения с участием адвокатов)⁹⁴.

Альтернативное разрешение составляют состязательные и примирительные процедуры. Состязательными процедурами предполагается посредническое решение по спору, которое будет обязательно для сторон. К их числу относятся разные модификации арбитража. В примирительные процедуры включаются те из них, что направлены на самостоятельное достижение спорящими взаимоприемлемого решения посредством переговоров при участии третьего нейтрального лица или без такового. К указанным процедурам возможно отнести независимую предварительную оценку или экспертное заключение, медиацию, переговоры и рекомендательный арбитраж.

Имеются комбинированные процедуры, которые сочетают примирение и процессуальную состязательность — «мини-процесс» (рассмотрение проблемы руководством компаний-спорщиков), «маятниковый арбитраж» и процедура «арбитраж-медиация»⁹⁵.

В отличие от прочих внесудебных случаев разрешения внешнеторговых споров, Международный коммерческий арбитраж

⁹⁴ Гайдаенко-Шер Н. И. Альтернативные механизмы разрешения споров как инструмент формирования благоприятной среды для предпринимательской деятельности (опыт России и зарубежных стран): монография / отв. ред. Н. Г. Семилютина. М. : ИЗиСП ; Инфра-М, 2016. С. 240—242.

⁹⁵ Давыденко Д. Л. Соотношение международного коммерческого арбитража с другими альтернативными способами разрешения международных коммерческих споров // Вестник международного коммерческого арбитража. 2013. № 1. С. 8—41.

предусматривает более формализованную процедуру. В основном арбитражные центры предусматривают специализированные регламенты проведения арбитражной процедуры, при несоблюдении которых появляется основание для отказа в исполнении соответствующего арбитражного решения. Для урегулирования конфликта добросовестность сторон и готовность к сотрудничеству существенным значением не обладают.

Помимо классического арбитража на практике применяются его модификации. Позиция других судов относительно решений арбитров, принятых посредством «модифицированного» арбитража, сегодня только начинает формироваться. Решения, принятые в процессе такого арбитража, не во всех случаях подлежат признанию и приведению в исполнение, что отличает их от обычных арбитражных решений. Они положительны только при условии, что субъекты спора не обратятся в другой суд, а исполняют решение арбитра по добровольному согласию. Недобросовестная сторона вправе отказаться выполнять решение, вынесенное в итоге применения такой процедуры, при этом сославшись на то, что она не является международным коммерческим арбитражем, а, следовательно, ее решение не подлежит приведению в исполнение в порядке, установленном для обычного арбитражного решения⁹⁶.

Иным направлением совершенствования международного коммерческого арбитража выступает обсуждение положений, регламентирующих избрание и назначение арбитров. Нередко спорящие отказываются от конкретного арбитра, но не столько по причине квалификации, как по причине принадлежности его к определенной группе государств. В частности, стороны из РФ могут таить недоверие в отношении арбитров – представителей государств, которые предусмотрели в отношении России известные международного арбитра не на основании его гражданства, а оценив уровень его «международного мышления». Следует предусмотреть

⁹⁶ Давыденко Д. Л. указ. соч. С. 8—41.

требование к беспристрастности арбитров в отношении государств и политических систем, которым относятся стороны⁹⁷.

Вместе с международным арбитражем, популярным способом разрешения споров постепенно становится процедура медиации. Этот институт обретает влияние и устойчивость, в основном за счет образования специальных центров. Например, в рамках международной торговой палаты создан Международный центр для АРС – орган, занимающийся администрированием и организацией процедур примирения. Наряду с этим, произошло изменение терминологии, в частности, нейтральное лицо, способствующее сторонам в разрешении спора, в настоящее время именуется медиатором. Рассматриваемая процедура используется по умолчанию сторон (когда они не пришли к соглашению об ином). Помимо этого, развитие получает медиативная практика. Копятся рекомендации о ее эффективном применении, процедуре проведения и подготовки⁹⁸.

Отметим, что медиация служит эффективным средством разрешения помимо частноправовых, также публично-правовых споров. Об этом, по убеждению В. Д. Первалова, свидетельствует «закрепление в ст. 5 Договоренности о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров в рамках ВТО, порядка применения «добрых услуг», согласительных процедур и посредничества. Такие процедуры являются конфиденциальными и не наносят ущерба правам сторон при любом дальнейшем разбирательстве»⁹⁹.

Приоритет медиации заключается в минимальной процедурной формализации. Ее гибкость обуславливается тем, что процедура проведения устанавливается самостоятельно спорящими субъектами, также они вправе

⁹⁷ Биллебру Е. В. Новые подходы к оценке нейтральности арбитров в международном коммерческом арбитраже // Международное правосудие. 2016. № 4. С. 42—53.

⁹⁸ Гайдаенко-Шер Н. И. Новый Примирительный регламент Международной торговой палаты: в ожидании спроса на медиацию // Журнал российского права. 2014. № 9. С. 116—124.

⁹⁹ Юридическая наука сквозь призму Европейско-Азиатского правового конгресса (интервью с В. Д. Перваловым) // Юридический мир. 2014. № 4. С. 12.

воспользоваться разработанными правилами ее проведения, утвержденными организациями, специализирующимися на предоставлении услуг по урегулированию споров. Например, Швейцарские Правила медиации предусматривают, что процедура медиации берет начало с формулирования запроса, заключения соглашения об использовании медиации, а также подтверждения уплаты регистрационных сборов¹⁰⁰. В этой связи она может использоваться в различных сферах регулирования спорных отношений. Совместно с коммерческой медиацией, получает распространение посредничество в семейных правоотношениях, в медицине, строительстве, в процессе уголовного производства. Обсуждается потребность специальной правовой регламентации каждого вида медиации, которая будет учитывать особенность области ее применения и соответствующие профессиональные требования к посредникам этой отрасли¹⁰¹. Признавая преимущества медиации, некоторые исследователи полагают, что основным ее недостатком служит добровольность (другими словами - необязательность) выполнения медиативного соглашения¹⁰².

Таким образом, процедуры рассмотрения и разрешения споров по внешнеэкономическим сделкам весьма многообразны. Это и переговоры, и претензионный порядок, и медиация, и обновленные их модификации.

Вероятность избрания субъектами процедуры медиации находится в зависимости от ряда обстоятельств. Ими выступает авторитет медиатора, видение субъектами спора перспектив урегулирования конфликта, ценностные ориентиры, опыт спорных взаимоотношений, самооценка спорящих и т.п. В конечном итоге, все вышесказанное должно способствовать наиболее эффективному урегулированию любых споров в сфере внешней экономики.

¹⁰⁰ Гайдаенко-Шер Н. И. Медиация как способ разрешения международных коммерческих споров // Журнал российского права. 2011. № 7. С. 79—85.

¹⁰¹ Химикус Е. И. Виды медиации // Современное право. 2015. № 11. С. 114—117.

¹⁰² Иншакова А.О., Казаченок С. Ю. Международный арбитраж vs медиация в наборе процедур урегулирования трансграничных споров // Арбитражный и гражданский процесс. 2013. № 9. С. 34—38.

3.2. Правоприменительная практика по спорам из внешнеэкономических сделок

В российской практике известность обрели сделки, заключенные с так называемыми офшорными предприятиями, инкорпорированными согласно положениям англосаксонского права. Подобные договоры подписывают директора соответствующих компаний, на основе устава. В таких случаях «порок воли» служит самым распространенным основанием признания недействительности сделок¹⁰³, в этой связи вопросы правосубъектности обозначенных компаний обрели особую актуальность¹⁰⁴. Разрешая внешнеэкономические споры российские судебные органы сталкиваются с необходимостью использования международных частноправовых инструментов.

В правоприменительной практике РФ можно встретить решения, в соответствии с которыми имущество было возвращено изначальному собственнику, по причине признания недействительности решения совета директоров организации и выбытия имущества из распоряжения юридического лица против его воли¹⁰⁵. Зачастую суды на практике сталкиваются со случаями, когда сделки от имени организации заключаются неуправомоченным субъектом или субъектом, превышающим собственные полномочия. Применяя российское право, в таких ситуациях используют нормы статей 173.1, 174 ГК РФ¹⁰⁶.

Судебная практика, относительно признания недействительности внешнеэкономических сделок по причине порока воли, весьма неоднородна. Например, в споре «по делу «Abdale Limited» (остров Мэн) против гражданина Ф. и ООО «Меркурий» о признании недействительным договора купли-продажи доли в уставном капитале, которое слушалось около трех лет

¹⁰³ Канашевский В.А. Международные сделки: правовое регулирование. М., 2016. С. 143.

¹⁰⁴ Яценко Т.С. Проблемы установления правоспособности офшорной компании в нотариальной деятельности // Нотариус. 2013. N 7.

¹⁰⁵ Постановление Президиума ВАС РФ от 3 августа 2004 г. N 2341/04 // Вестник ВАС РФ. 2004. N 12.

¹⁰⁶ Канашевский В.А. Международные сделки: правовое регулирование С. 143.

в различных инстанциях, суд счел, что нормы Закона острова Мэн о компаниях, а также устав компании «Abdale Limited» не ограничивают право директоров выступать единолично от имени компании, при этом истец ссылаясь на то, что договор был подписан единолично одним из директоров без принятия совместно с другим директором решения о заключении сделки»¹⁰⁷.

Рассматривая дело по исковому заявлению «Е., П. и Б. к компании «Ланарико Консалтинг Лимитед», ООО «Орион» и ООО «Раушская» о признании недействительным договора купли-продажи недвижимости суд, применяя нормы ст. 1191 ГК РФ, учел аффидевит и обратился к нормам Закона Республики Кипр о компаниях, заключив, что последний не содержит императивной нормы, предусматривающей получение директором согласия акционеров на совершение сделки по отчуждению активов компании. Суд пришел к выводу об отсутствии в уставе компании «Ланарико Консалтинг Лимитед» положений, свидетельствующих о наличии ограничений полномочий директоров на совершение сделок, в том числе сделок купли-продажи недвижимости»¹⁰⁸.

Анализируя положения уставов зарубежных компаний, судебные органы зачастую делают ссылки на ст. 1202 ГК РФ, заметив, что даже когда в учредительных документах юридического лица устанавливаются какие-либо ограничения полномочий его директора, при совершении договоров иностранная компания ссылаться на них не сможет, в связи с тем, что российскому праву они неизвестны¹⁰⁹. В одном из своих постановлений, суд использовал правило «Туркуанда», защищающее интерес третьих лиц при заключении сделок с организацией, в случае наличия «проблем» ее внутренней деятельности. Указанное правило предоставляет третьим лицам

¹⁰⁷ Решение Арбитражного суда г. Москвы от 26 декабря 2006 г. по делу N А40-42946/05-132-337 // СПС КонсультантПлюс

¹⁰⁸ Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 5 мая 2011 г. N 09АП-5194/11-ГК // СПС КонсультантПлюс

¹⁰⁹ Определение ВАС РФ от 21 января 2013 г. N ВАС-17967/12 по делу N А07-16899/2011 // СПС «КонсультантПлюс».

право свидетельствовать, что директора обладают заявляемыми правомочиями, а их действия не могут признаваться недействительными согласно разделу 174 Закона Республики Кипр о компаниях¹¹⁰.

МКАС при ТПП РФ в рамках одного из своих решений сделал вывод, согласно которому «ограничения компетенции членов правления, установленные уставом общества, не имеют правового значения для третьих лиц. Член правления, допустивший сделку с превышением полномочий, должен нести ответственность перед обществом за убытки, причиненные обществу этой сделкой, однако это не делает сделку недействительной»¹¹¹.

Другую позицию обозначил арбитражный суд, разрешавший спор по иску «корпорации «Кроссана Лимитед» (Республика Кипр) к компаниям «Нексус кэпитал лтд» (Белиз), «Арбат инвестмент лтд» (Маршалловы острова), «Барнетт инвестментс лтд» (Белиз) и «Триас инвестмент лтд» (БВО) о признании недействительными договоров займа, залога недвижимости (находящейся в России) и соглашения об отступном и об истребовании имущества из незаконного владения»¹¹². В судебном решении сделаны некоторые выводы:

- при заключении любых сделок компании, присутствует принцип добросовестности ее директора, в связи с чем компания может не признавать и оспаривать любые договора, заключенные директором, затрагивающие ее интересы;

- учредительные документы истца требуют воли всех директоров компании на осуществление от ее имени любых сделок. Заключение сделок одним директором допускается лишь когда согласно решению директоров организации, он назначен управляющим директором, а полномочие на осуществление данных сделок прямо предусмотрено в этом решении;

¹¹⁰ Постановление Первого арбитражного апелляционного суда от 17 октября 2012 г. N 01АП-3563/12 по делу N А43-23824/2011 // СПС «Гарант».

¹¹¹ Решение МКАС при ТПП РФ от 15 апреля 1996 г. по делу N 347/1995 // Арбитражная практика МКАС за 1996 - 1997 гг. М., 1998. С. 60 - 64.

¹¹² Решение Арбитражного суда г. Москвы от 17 ноября 2015 г. по делу N А40-150180/14 // URL: <http://sudact.ru/arbitral/doc/fli21IxIm7Z5>.

- принцип эстоппеля не применяется к действиям одного директора организации-истца, превысившего пределы полномочий, и к дальнейшим заявлениям компании относительно неправомерности указанных действий.

Наряду с этим, суд правильно не использовал п. 3 ст. 1202 ГК РФ и указал, что ответчики были зарегистрированы в пределах офшорной юрисдикции Кипра - и не могли не иметь осведомленности о порядке принятия в организации решений, когда управление такой организацией реализуется тремя директорами (являющимися акционерами).

Вызывает интерес, что в указанном решении суд, признав недействительными сделки относительно недвижимости, ссылаясь не на пороки воли, а на тот факт, что они совершены при злоупотреблении правом, квалифицировав действия субъектов при совершении сделок как недобросовестные. Наряду с этим, судом решен еще ряд задач: определены «взаимосвязанные сделки», выявлено отсутствие экономической целесообразности в сделках. Рассмотренное решение суда обрело большое значение в практике применения статьи 10 ГК РФ. Частично иск был удовлетворен, но была сделана ссылка на статьи 301, 302 ГК РФ.

Таким образом, следует отметить, что российским судебным органам необходимо особенно внимательно относиться к верному установлению правовых источников, признанных в качестве таковых на территории определенной офшорной юрисдикции.

Рассмотрим российскую практику применения такого принципа, как автономность арбитражных соглашений.

Вопросы автономности и самостоятельности арбитражных соглашений, всегда требовали разработки однообразного решения на уровне международного права. Сегодня большое значение для указанного института отводится «Типовому закону ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже».

Согласно норме п. 1 ст. 7 Закона РФ «О международном коммерческом арбитраже», арбитражное соглашение подлежит заключению в таком виде, как:

- арбитражная оговорка в рамках договора;
- отдельное соглашение.

В Законе установлен принцип автономности указанного соглашения, изначально положенного в предписаниях Типового закона ЮНСИТРАЛ. Так, арбитражная оговорка, выступающая частью договора, должна трактоваться в качестве соглашения, не зависящего от иных договорных условий. Арбитражное решение о недействительности договора, не влечет само по себе недействительности соответствующего соглашения.

В РФ установлена презумпция автономии арбитражной оговорки, а также этого соглашения.

Президиум ВАС РФ в 2013 г. проинформировал арбитражные суды относительно разработанных рекомендаций, в частности, в информационном письме Президиума ВАС РФ, как пример приведено отклонение первой инстанцией довода организации относительно того факта, что «иностранный арбитраж не обладал компетенцией на рассмотрение спора, поскольку договор (и, соответственно, содержащаяся в нем арбитражная оговорка) является не заключенным»¹¹³, в качестве несоответствующего «автономности» арбитражных соглашений, предполагающей при недействительности главного договора, действительность такого соглашения.

Изучение правоприменительной работы МКАС при ТПП РФ позволяет заключить, что арбитражная оговорка обладает автономным характером и, как правило, не следует судьбе договора.

В рамках решения МКАС при ТПП РФ арбитры отметили признание этого принципа в практике международного арбитража, в частности, сделав

¹¹³ Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 26.02.2013 N 156 // «Вестник ВАС РФ», N 5, май, 2013

отсылку к пункту 15 «Обзора судебно-арбитражной практики разрешения споров по делам с участием иностранных лиц»¹¹⁴.

Стоит указать, что в отмеченном решении соответствующие арбитры не просто сослались на наличие принципа автономности соглашения в п. 1 ст.16 Закона о МКА, но также объяснили, что согласно этому принципу вопросы связанности цессионария с условиями оговорки необходимо анализировать в отдельности от вопроса перехода материально-правовых претензий.

В одном из дел МКАС при ТПП РФ, состав арбитража заключил, что спор о действительности сделки по причине нарушения требований к ее совершению, не может признаваться основанием оспаривания компетенции, которая вытекает из арбитражной оговорки, предусмотренной в такой сделке¹¹⁵. В другом решении МКАС при ТПП РФ арбитрами также отмечено, что в силу «автономии арбитражного соглашения», легитимность арбитражной оговорки должна определяться в отдельности от вопросов относительно действительности договора¹¹⁶.

Таким образом, принцип автономии арбитражной оговорки, заключающийся в том, что прекращение или расторжение договора, в котором предусмотрена арбитражная оговорка, или признание недействительности такого договора, не оказывают влияния на действительность данной оговорки, а также не умаляют ее действие, в отсутствие об этом специального соглашения¹¹⁷, широко используется в судебной практике и практике МКАС при ТПП РФ.

«Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА» свидетельствуют об установлении универсального подхода к международной торговле, в связи с тем, что они не представляют собой ни контракта,

¹¹⁴ Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 16.02.1998 N 29 «Обзор судебно - арбитражной практики разрешения споров по делам с участием иностранных лиц // «Вестник ВАС РФ», N 4, 1998,

¹¹⁵ Решение МКАС при ТПП РФ от 14.12.2015 по делу N 182/2014 // СПС КонсультантПлюс

¹¹⁶ Решение МКАС при ТПП РФ от 20.10.2014 по делу N 18/2013// СПС КонсультантПлюс

¹¹⁷ Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 03.02.2017 N 10АП-315/2017 по делу N А41-70451/16.

согласованного предприятиями, ни конвенцией, ратифицированной государствами.

В рамках обзора практической деятельности МКАС при ТПП РФ, А.Н. Жильцов¹¹⁸ указывает, что составы арбитров зачастую считают необходимым применить Принципы УНИДРУА, в качестве международного унифицированного наднационального документа, к спорным правоотношениям. Такое определение Принципов представляется неточным, в связи с тем, что определение «наднациональный» означает верховенство над внутренним законодательством. В то время как Принципы, выступая рекомендательным документом, взаимодействуют с национальным законом.

Если деятельность МКАС весьма подробно освещается, то деятельность государственных арбитражных судов, связанная с использованием Принципов, не была освещена.

Так, украинским АО «Китеж» и ответчиком ООО «Темрюкмортранс» был заключен договор на ремонт судна, что надлежало осуществить ответчику. В связи с тем, что ответчик не исполнил обязательство, истец подал иск об уменьшении контрактной стоимости в целях возмещения убытков, причиненных нарушением валютного контроля, и использования этой уценки для проведения самостоятельного ремонта. Суд первой инстанции вынес соответствующее решение в пользу истца.

Тем не менее, ВАС РФ удовлетворив требование о снижении стоимости, отказал в возмещении убытков. ВАС РФ опирался на то, что в соответствии с применимым правом РФ, возмещению подлежат только предвидимые убытки, также суд обозначил, что принцип ограничения выплачиваемого ущерба, зафиксирован в норме ст. 7.4.4 Принципов, состоящей в том, что неисполнивший контрагент несет ответственность лишь за ущерб, который он предвидел либо мог предвидеть заключая договор. В этом деле суд пришел к выводу, что ООО «Темрюкмортранс» не

¹¹⁸ Жильцов А.Н. Обзор практики Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации за 2014–2015 гг. С. 57–72.

мог быть осведомлен в правилах валютного контроля другой страны и предвидеть убытки истца при несоблюдении таких правил.

В рамках другого дела также рассматривались проблемы предвидимых убытков. Конфликт был между российским ООО «Европродукт», и германской Raakmoor Handelgesellschaft Ingwer Gappel MBH. Поскольку продавец не исполнил договорные обязательства в полном объеме, истец заявил требования о возмещении убытков, поскольку часть товара не поставлена ответчиком, и убытков, связанных с нарушением других договорных обязательств. В рамках первой инстанции истцу отказано в удовлетворении и решение принято в пользу ответчика.

В договоре было не обозначено применимое право, и судом применено законодательство Российской Федерации. В соответствии со ст. 309 ГК РФ, ст. ст. 45, 61 Венской конвенции, ст. 7.4.1 Принципов, потерпевшей стороне необходимо доказать вину нарушителя. В то же время, потерпевшей стороне надлежит доказать, что было допущено нарушение договора, а также размер убытков, понесенных в связи с этим нарушением. В указанном деле истец данные требования не выполнил, а, следовательно, убытки не подлежат возмещению.

Судами последующих инстанций было подтверждено данное решение¹¹⁹.

Таким образом, анализ практики арбитражных судов по использованию Принципов УНИДРУА, свидетельствует об их активном использовании при разрешении споров между иностранными и отечественными хозяйствующими субъектами, а также подтверждает большой авторитет и признание этого международного документа.

¹¹⁹ Постановление Тринадцатого арбитражного апелляционного суда от 03.08.2011 по делу N A21-2552/2010 // СПС КонсультантПлюс

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По результатам проведенного исследования обозначим ряд выводов.

1. Внешнеэкономические сделки регулируются большим количеством национально-правовых и международно-правовых актов, весь объем которых, попросту невозможно упомянуть в рамках нашего исследования. Международная регламентация внешнеэкономических сделок происходит посредством международных договоров, международных обычаев, правовых документов международных организаций. Среди правовых актов РФ, регулирующих рассматриваемые виды сделок, особое место занимает ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», а также иные нормативные акты, принятые в соответствии с ним.

2. Внешнеэкономической является сделка, заключенная во экономической сфере при участии зарубежного контрагента, и обладающая связью с двумя и более юрисдикциями. Как правило, внешнеэкономической сделкой обозначаются и отдельные разновидности договоров (международной купли-продажи, международной перевозки и т.п.), и различные односторонние сделки (выдача доверенности, заявление о зачете). Фактически, посредством применения термина «сделка», во внешнеэкономических отношениях подразумевается «договор». Полагаем, что в настоящий момент не существует препятствий, чтобы использовать термины «международная сделка», «внешнеэкономическая сделка», «международный коммерческий договор» в качестве синонимов.

3. Помимо международных соглашений, в международном коммерческом праве большое значение обрели унифицированные правила, не признаваемые в качестве обязательных к применению субъектами внешнеэкономической деятельности, но весьма снижающие необходимость использования материально-правового и коллизионного способов регулирования. В частности, примерами таких правил служат ИНКОТЕРМС,

Принципы УНИДРУА, «Модельные правила европейского частного права», «Принципы европейского договорного права» и другие. Эти документы предусматривают унифицированные нормы, но в общепринятом понимании их сложно назвать правовыми нормами в связи с тем, что государства, применение таких положений официально не закрепляют. Способ, посредством которого указанные нормы оказывают влияние на внешнеэкономические сделки, является материальным и унифицированным, однако он не является правовым. Таким образом, можно утверждать о наличии не только методов правового регулирования внешнеэкономических сделок, но и нормативного способа их негосударственного регулирования, который также является унифицированным.

4. В действующем законодательстве РФ область действия применимого к сделке с иностранным элементом права, определена в нормах ст. 1215 ГК РФ. В соответствии с данной статьей вопросы заключения внешнеторговой сделки, не включены в указанную область действия. Между тем, заключению внешнеторговой сделки, как правило, предшествуют переговоры сторон. Так, ст. 1222.1 ГК РФ предусматривает положение о законе, применяемом к недобросовестному проведению переговоров, которым выступает закон, подлежащий применению к договору. С учетом того, что результатом переговоров служит заключение контракта, представляется целесообразным вопросы его заключения подчинить праву, применяемому к договору.

5. С исполнением внешнеторговой сделки тесно связана проблема способов обеспечения ее выполнения, которая, как следует из ст. 1215 ГК РФ, также не включена в область действия права, применяемому к соответствующему договору. Тем не менее, считаем, что выбор способов обеспечения внешнеторговой сделки должен осуществляться в соответствии с правом, применяемом к самой сделке. Представляется, что заключенное соглашение о неустойке регламентироваться должно правом, применяемом непосредственно к сделке, поскольку оно не отделено от основного договора. Аналогичное можно сказать относительно обеспечительных платежей.

6. Представляется, что, решая вопрос о существенном характере неисполнения какой-либо обязанности, требуется учитывать значимые обстоятельства:

- в какой степени неисполнение лишит контрагента того, что он мог бы получить при надлежащем исполнении;

- принципиально ли в данных обстоятельствах строгое выполнение нарушенного условия;

- умышленно ли совершено неисполнение либо по неосторожности;

- свидетельствует ли неисполнение о том, что нарушившая условие сторона не намерена исполнить обязательство в будущем.

7. В российской практике известность обрели сделки, заключенные с так называемыми офшорными предприятиями, инкорпорированными согласно положениям англосаксонского права. Подобные договоры подписывают директора соответствующих компаний, на основе устава. В таких случаях «порок воли» служит самым распространенным основанием признания недействительности сделок. Таким образом, российским судебным органам необходимо особенно внимательно относиться к верному установлению правовых источников, признанных в качестве таковых на территории определенной офшорной юрисдикции.

8. Принцип автономии арбитражной оговорки, заключающийся в том, что прекращение или расторжение договора, в котором предусмотрена арбитражная оговорка, или признание недействительности такого договора, не оказывают влияния на действительность данной оговорки, а также не умаляют ее действие, в отсутствие об этом специального соглашения, широко используется в судебной практике и практике МКАС при ТПП РФ.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. «Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров» (Заключена в г. Вене 11.04.1980) // «Вестник ВАС РФ», N 1, 1994
2. Конвенция Организации Объединенных Наций об использовании электронных сообщений в международных договорах» (Заключена в г. Нью-Йорке 23.11.2005) // СПС Консультант Плюс
3. «Конвенция Организации Объединенных Наций об уступке дебиторской задолженности в международной торговле» (Заключена в г. Нью-Йорке 12.12.2001) // СПС Консультант Плюс
4. «Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге» (Заключена в Оттаве 28.05.1988) // Собрание законодательства РФ. 1999. N 32. Ст. 4040.
5. «Конвенция УНИДРУА по международным факторинговым операциям» (Заключена в г. Оттаве 28.05.1988) // «Бюллетень международных договоров», N 7, 2015.
6. Конвенция «О праве, применимом к международной купле-продаже товаров» (Гаага, 15 июня 1955 г.) // <https://base.garant.ru/10164564/>
7. Конвенция о Единообразном законе о заключении договоров о международной купле - продаже товаров» (ULFIS) (Заключена в г. Гааге 01.07.1964) // Регистр текстов международных конвенций и других документов, касающихся права международной торговли. Т. I.- Нью-Йорк: Организация Объединенных Наций, 1971. С. 75 - 84.
8. Конвенция о Единообразном законе о международной купле-продаже товаров» (ULIS) (Заключена в г. Гааге 01.07.1964 // Регистр текстов международных конвенций и других документов, касающихся права международной торговли. Т. I.- Нью-Йорк: Организация Объединенных Наций, 1971. С. 46 - 74.

9. «Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров» (Заключена в г. Нью-Йорке 14.06.1974) // «Вестник ВАС РФ», N 9, 1993.

10. Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле» (Принят в г. Нью-Йорке 28.05.1996 - 14.06.1996 на 29-й сессии ЮНСИТРАЛ) // Комиссия ООН по праву международной торговли. Ежегодник. 1996 год. Т. XXVII.- Нью-Йорк: Организация Объединенных Наций, 1998. С. 319 - 323.

11. Типовой Закон ЮНСИТРАЛ об электронных подписях» (Принят в г. Вене 05.07.2001 на 34-ой сессии ЮНСИТРАЛ // СПС КонсультантПлюс

12. Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронных передаваемых записях //

http://www.uncitral.org/pdf/russian/texts/electcom/MLETR_ebook_R.pdf

13. Статут Международного Суда (Принят в г. Сан-Франциско 26.06.1945 // Действующее международное право. Т. 1.- М.: Московский независимый институт международного права, 1996. С. 797 - 811.

14. Директива N 1999/93/ЕС Европейского парламента и Совета Европейского Союза «О правовых основах регулирования электронных подписей в Сообществе» (Принята в г. Брюсселе 13.12.1999) (с изм. и доп. от 22.10.2008) // СПС КонсультантПлюс

15. Директива 2000/31/ЕС Европейского парламента и Совета Европейского Союза «О некоторых правовых аспектах информационных услуг на внутреннем рынке, в частности, об электронной коммерции» // СПС КонсультантПлюс

16. «Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс 2000» // СПС КонсультантПлюс

17. Общие условия экспортных поставок машинного оборудования, выработанные под руководством Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций» (N 574) (Приняты в г. Женеве в декабре 1955 г) // СПС КонсультантПлюс

18. «Руководство Европейской экономической комиссии ООН о международных договорах о встречной торговле» (ECE/trade/169) (Принято в г. Женеве в ноябре 1989 г. на 35-ой сессии Рабочей группы по международным договорам на поставку промышленной продукции // СПС КонсультантПлюс

19. Регламент N 593/2008 Европейского парламента и Совета Европейского Союза «О праве, подлежащем применению к договорным обязательствам («Рим I»)» (Принят в г. Страсбурге 17.06.2008) // СПС КонсультантПлюс

20. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) // «Российская газета», N 238-239, 08.12.1994.

21. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 N 146-ФЗ (ред. от 03.08.2018) // «Российская газета», N 233, 28.11.2001

22. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации» от 24.07.2002 N 95-ФЗ (ред. от 25.12.2018) // «Российская газета», N 137, 27.07.2002.

23. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации» от 14.11.2002 N 138-ФЗ (ред. от 27.12.2018) // «Российская газета», N 220, 20.11.2002.

24. Федеральный закон от 25.07.2002 N 115-ФЗ (ред. от 27.12.2018) «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» // «Российская газета», N 140, 31.07.2002.

25. Федеральный закон от 06.04.2011 N 63-ФЗ (ред. от 23.06.2016) «Об электронной подписи» // «Российская газета», N 75, 08.04.2011.

26. Федеральный закон от 24.07.2002 N 102-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О третейских судах в Российской Федерации» // «Российская газета», N 137, 27.07.2002.

27. Федеральный закон от 29.12.2015 N 382-ФЗ (ред. от 25.12.2018) «Об арбитраже (третейском разбирательстве) в Российской Федерации» // «Российская газета», N 297, 31.12.2015.

28. Федеральный закон от 07.05.2013 N 100-ФЗ (ред. от 28.12.2016) «О внесении изменений в подразделы 4 и 5 раздела I части первой и статью 1153 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации» // «Российская газета», N 99, 13.05.2013;

29. Федеральный закон от 30.09.2013 N 260-ФЗ «О внесении изменений в часть третью Гражданского кодекса Российской Федерации» // «Российская газета», N 223, 04.10.2013.

30. Федеральный закон от 08.12.2003 N 164-ФЗ (ред. от 28.11.2018) «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» // «Российская газета», N 254, 18.12.2003.

31. Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ (ред. от 25.12.2018) «О валютном регулировании и валютном контроле» // «Российская газета», N 253, 17.12.2003.

32. Федеральный закон от 26.03.2003 N 35-ФЗ (ред. от 27.12.2018) «Об электроэнергетике» // Российская газета. 2003. 1 апреля.

33. Закон РФ от 07.07.1993 N 5338-1 (ред. от 25.12.2018) «О международном коммерческом арбитраже» // «Российская газета», N 156, 14.08.1993.

34. Алексеев С.С. Общая теория права: Учеб. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2009.

35. Биллебру Е. В. Новые подходы к оценке нейтральности арбитров в международном коммерческом арбитраже // Международное правосудие. 2016. № 4. С. 42—53.

36. Булаевский Б.А. Существенные условия договора: некоторые проблемы определения // Законы России: опыт, анализ, практика. 2018. N 4. С. 103 – 106

37. Богуславский М.М. Международное частное право: Учеб. 6-е изд., перераб. и доп. М., 2011. С. 89.
38. Веселкова Е.Е. Международно-правовое регулирование внешнеэкономических сделок // Адвокат. 2014. N 5.
39. Горковенко М.Л. Понятие и признаки внешнеторговой сделки // Гражданин и право. 2010. N 4. С. 26.
40. Гайдаенко-Шер Н. И. Новый Примириительный регламент Международной торговой палаты: в ожидании спроса на медиацию // Журнал российского права. 2014. № 9. С. 116—124.
41. Гайдаенко-Шер Н. И. Медиация как способ разрешения международных коммерческих споров // Журнал российского права. 2011. № 7. С. 79—85.
42. Гетьман-Павлова И.В. Международное частное право. 3-е изд., перераб. и доп. М.: 2011. 640 с.
43. Грешников И. П. Обход права и отсутствие здравого смысла как основные начала законодательства в области третейского разбирательства в России // Третейский суд. 2015. № 5. С. 33—34.
44. Гайдаенко-Шер Н. И. Альтернативные механизмы разрешения споров как инструмент формирования благоприятной среды для предпринимательской деятельности (опыт России и зарубежных стран): монография / отв. ред. Н. Г. Семилютина. М. : ИЗиСП ; Инфра-М, 2016. С. 240—242.
45. Давыденко Д. Л. Соотношение международного коммерческого арбитража с другими альтернативными способами разрешения международных коммерческих споров // Вестник международного коммерческого арбитража. 2013. № 1. С. 8—41.
46. Дмитриева Г.К. Международное частное право: Учеб. для бакалавров. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2015.

47. Жильцов А.Н. Обзор практики Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации за 2014–2015 гг. С. 57–72.

48. Загидуллин М.Р., Рузакова О.А., Ситдииков Р.Б. Комментарий к Гражданскому процессуальному кодексу Российской Федерации // Вестник гражданского процесса. 2017. N 4. С. 112 - 148.

49. Иншакова А.О., Казаченок С. Ю. Международный арбитраж vs медиация в наборе процедур урегулирования трансграничных споров // Арбитражный и гражданский процесс. 2013. № 9. С. 34—38.

50. Иншакова А.О. Внешнеэкономические сделки в обновленном гражданском законодательстве РФ: квалификация, форма, применимое право // Юрист. 2015. N 13. С. 11 - 16

51. Канашевский В.А. Международные сделки: правовое регулирование. М., 2016. С. 143.

52. Касенов Р.Б. Внешнеторговый контракт. Общие условия // СПС КонсультантПлюс.

53. Каплина О.В., Карачев И.А. Выведение товара на новый зарубежный рынок // Вестник Финансового университета. 2016. N 1.

54. Кашликова И.А. Договор о присоединении к торговой системе оптового рынка // Правовой энергетический форум. 2015. N 4. С. 28 - 33

55. Лебедев Д.С. Внешнеэкономическая деятельность предприятий в схемах и таблицах: учебное пособие. Москва: Проспект, 2017. 400 с.

56. Лунц Л.А. Курс международного частного права: в 3 т. М.: Спарк, 2002. С. 510—516.

57. Леонова Е. В. Международный договор купли-продажи (Заключение и содержание): дис. ... канд. юрид. наук: СПб., 2002 212 с.

58. Логинова А.С., Сеницына М.А. Инкотермс 2010: изменения и особенности применения в международной торговле // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2017. N 2. С. 71 - 75.

59. Международное частное право: учебник / В.Н. Борисов, Н.В. Власова, Н.Г. Доронина и др.; отв. ред. Н.И. Марышева. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИЗиСП, КОНТРАКТ, 2018. 848 с.
60. Модельные правила европейского частного права / Пер. с англ.; Науч. ред. Н.Ю. Рассказова. М.: Статут, 2013. 989 с
61. Муратова О.В. Преддоговорные отношения в международном коммерческом обороте: специфика и тенденции правового регулирования // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2017. N 3. С. 71 - 78.
62. Осинцев Д.В. Методы правового регулирования или способы формулирования правовых норм? // Российский юридический журнал. 2016. N 6. С. 19 - 35
63. Розенберг М.Г. (сост.) Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 2007 - 2008 гг. Сост. М.Г. Розенберг. М.: Статут, 2010. С. 227. 575 с.
64. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров: Комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров 3-е издание, исправл. и дополн., «Статут», 2006 г. 276 с.
65. Романова В.В., Пахомов А.А. Внешнеэкономические сделки в сфере электроэнергетики: особенности порядка заключения и исполнения // Правовой энергетический форум. 2015. N 4. С. 21 - 27.
66. Рыбец Д.В., Савинов Ю.А. Современная практика исполнения внешнеторговых сделок // Российский внешнеэкономический вестник. 2012. N 2. С. 72 - 92.
67. Савинов Ю.А., Рыбец Д.В. Посредническая деятельность в международной торговле // Российский внешнеэкономический вестник. 2017. N 2. С. 24 - 42.
68. Саркисян А.С. Источники, регулирующие внешнеэкономические сделки // Юрист. 2017. N 12. С. 29 - 31

69. Симатова Е.Л. Тенденции и перспективы развития *lex mercatoria* в международном частном праве // Современное право. 2015. N 8. С. 131 - 135.
70. Тымчук Н.Б. Международные обычаи и обыкновения как регуляторы внешнеэкономических сделок // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. 2012. N 19.
71. Фонотова О.В. Принципы УНИДРУА как «применимое право» (практический аспект) // Право и экономика. 2017. N 10. С. 56 - 62
72. Химикус Е. И. Виды медиации // Современное право. 2015. № 11. С. 114—117.
73. Чайка И.Ю. Коллизионно-правовое регулирование трансграничной электронной торговли // Международное публичное и частное право. 2016. N 6. С. 50 - 54
74. Юридическая наука сквозь призму Европейско-Азиатского правового конгресса (интервью с В. Д. Переваловым) // Юридический мир. 2014. № 4. С. 12.
75. Яценко Т.С. Проблемы установления правоспособности офшорной компании в нотариальной деятельности // Нотариус. 2013. N 7.
76. European Community law after 1992: a principal guide for lawyers outside the Common Market / ed. by Ralph B. Lake, Ved P. Nanda, Ralph H. Folsom. The Netherlands: Kluwer Law and Taxation Publishers, 1993. P. 171.
77. Frick J.G. Arbitration and Complex International Contracts, Kluwer Law Int'l, The Hague, 2001. P. 5.
78. Nygh P. Autonomy in International Contracts, Clarendon Press, Oxford. 1999. P. 50.
79. Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of reference (DCFR). Full Edition. Prepared by the Study Group on a European Civil Code and the Research Group on EC Private Law (Acquis Group) / Ed. by Christian von Bar and Eric Clive. Vol. I - VI. Munich, 2009.

80. Schafer K.A. Application of Mandatory Rules in the Private International Law of Contracts: A Critical Analysis of Approaches in Selected Continental and Common Law Jurisdictions, with a View to the Development of South African Law. Peter Lang, Frankfurt am Main, 2010. P. 49.

81. Schreuer Ch. Commentary on the ICSID Convention // ICSID Review. 1996. No. 11. P. 318 - 492.

82. Определение Верховного Суда РФ от 10.02.2017 № 305-ЭС16-20101 по делу № А40-46695/201// СПС КонсультантПлюс

83. Определение Верховного Суда РФ от 26.04.2017 № 304-ЭС17-3490 по делу №А75-7512/2016 // СПС КонсультантПлюс

84. Постановление Президиума ВАС РФ от 3 августа 2004 г. N 2341/04 // Вестник ВАС РФ. 2004. N 12.

85. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 03.07.2012 № 2501/12 по делу №А59-5344/2009 // «Вестник ВАС РФ», 2012, N 11

86. Определение ВАС РФ от 21 января 2013 г. N ВАС-17967/12 по делу N А07-16899/2011 // СПС «КонсультантПлюс».

87. Решение Арбитражного суда г. Москвы от 26 декабря 2006 г. по делу N А40-42946/05-132-337 // СПС КонсультантПлюс

88. Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 5 мая 2011 г. N 09АП-5194/11-ГК // СПС КонсультантПлюс

89. Постановление Первого арбитражного апелляционного суда от 17 октября 2012 г. N 01АП-3563/12 по делу N А43-23824/2011 // СПС «Гарант».

90. Решение Арбитражного суда г. Москвы от 17 ноября 2015 г. по делу N А40-150180/14 // URL: <http://sudact.ru/arbitral/doc/fli21IxIm7Z5>.

91. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 26.02.2013 N 156 // «Вестник ВАС РФ», N 5, май, 2013.

92. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 16.02.1998 N 29 «Обзор судебной-арбитражной практики разрешения споров по делам с участием иностранных лиц // «Вестник ВАС РФ», N 4, 1998.

93. Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 03.02.2017 N 10АП-315/2017 по делу N А41-70451/16.

94. Постановление Тринадцатого арбитражного апелляционного суда от 03.08.2011 по делу N А21-2552/2010 // СПС КонсультантПлюс

95. Решение МКАС при ТПП РФ от 14.12.2015 по делу N 182/2014 // СПС КонсультантПлюс

96. Решение МКАС при ТПП РФ от 15 апреля 1996 г. по делу N 347/1995 // Арбитражная практика МКАС за 1996 - 1997 гг. М., 1998. С. 60 - 64.

97. Решение МКАС при ТПП РФ от 20.10.2014 по делу N 18/2013// СПС КонсультантПлюс