

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(**Н И У « Б е л Г У »**)

ЮРИДИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
КАФЕДРА ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА И ПРОЦЕССА

**ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК**

Магистерская диссертация
обучающейся по магистерской программе «Гражданское право,
семейное право, международное частное право»
очной формы обучения, группы 01001611
Чуевой Инны Андреевны

Научный руководитель:
к.ю.н., доцент
Табунщиков А.Т.

Рецензент:
к.ю.н., доцент кафедры
гражданско-правовых
дисциплин БелЮИ МВД России
имени И.Д. Путилина
Тищенко И.В.

БЕЛГОРОД 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
Глава 1. Общая характеристика внешнеэкономических сделок.....	10
1.1. Понятие и особенности внешнеэкономических сделок в гражданско-правовом обороте.....	10
1.2. Коллизионные принципы и основные виды внешнеэкономических договоров.....	24
Глава 2. Гражданско-правовая регламентация отдельных видов внешнеэкономических сделок.....	37
2.1. Особенности внешнеторгового договора купли продажи.....	37
2.2. Договор международной перевозки грузов.....	47
2.3. Международный договор лизинга.....	65
Заключение.....	76
Список использованной литературы.....	83

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность магистерского диссертационного исследования. В настоящий период развития мировой истории динамично протекающие процессы интеграции и глобализации способствуют укреплению и возрастанию роли международного частного права, и института внешнеэкономических сделок в частности. Взаимодействие между государствами в экономической сфере в связи с увеличением торгового оборота и совершенствованием индустриальных технологий привело к необходимости появления механизмов эффективного гражданско-правового регулирования внешнеэкономической сферы.

Для отечественной системы права вопрос изучения и развития института внешнеэкономических сделок также не теряет своей актуальности на протяжении длительного времени. В период существования советского государства при функционировании административно-командной системы в экономике весь объем внешнеэкономических связей не выходил за рамки государственных структур и государственных предприятий, частноправовой элемент практически отсутствовал. Однако после того, как СССР прекратил свое существование, последовало проведение ряда значительных демократических реформ и становление государства на рельсы рыночной экономики, что привело к расширению границ и налаживанию экономических связей с другими государствами, и, соответственно, подтолкнуло российских цивилистов и законодателей к разработке и внедрению действенного механизма правового регулирования данных процессов.

Итогом масштабной правотворческой работы стало, главным образом, принятие 12 декабря 1993 года Конституции РФ, первой и второй частей Гражданского кодекса РФ, а также комплекса законов, регулирующих гражданско-правовые отношения во внешнеэкономической сфере. Одним из

таких нормативно-правовых актов, получившим широкое распространение, являлся принятый 13 октября 1995 года Федеральный закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности». Однако стоит отметить, что до принятия в ноябре 2001 года третьей части Гражданского кодекса РФ, основным регулятором для института внешнеэкономических сделок оставались Основы гражданского законодательства 1991 года.

Шестой раздел части третьей Гражданского кодекса РФ полностью посвящен нормам международного частного права, и содержит основной национальный механизм регулирования внешнеэкономических сделок. Также значительным законодательным актом в данной сфере является Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08 декабря 2003 года.

На основании вышеуказанных данных, можно отметить, что российское законодательство постоянно прогрессирует, расширяется нормативная база. Ввиду того, что внешнеэкономические отношения развиваются непрерывно и динамично, всестороннего регулирования данных процессов можно добиться только путем тесного взаимодействия с другими государствами, анализируя зарубежную практику и совместно создавая эффективные международные нормативно-правовые акты. Примером может служить Венская конвенция ООН о международной купле-продаже товаров 1980 г., участницей которой является и Россия.

Следует отметить, что для Российской Федерации изучение данной проблематики актуально еще и потому, что, несмотря на наличие целого ряда нормативно-правовых актов, регулирующих внешнеэкономические отношения, нельзя говорить о наличии в нашей стране единой правоприменительной практики по данному вопросу. Об этом, в частности, свидетельствует и большое количество соответствующих споров в арбитражной практике за последние годы. Такое положение усложняет в

первую очередь работу судебных органов и тормозит развитие экономических отношений.

Все вышеизложенное иллюстрирует исключительную актуальность и необходимость изучения данного вопроса, выработку единых подходов в регулировании внешнеэкономических сделок. Возрастающая потребность и недостаточная разработанность теоретического и прикладного инструментария в данной сфере обусловили выбор темы настоящего магистерского диссертационного исследования.

Степень научной разработанности темы исследования. Тема магистерской диссертации относится к числу достаточно исследованных в науке гражданского права. По данной проблематике за последние десятилетия были защищены следующие кандидатские диссертации: Дьяконова А.А. Обычай международной торговли как источник негосударственного регулирования внешнеэкономических сделок - Москва, 2011; Тымчук Н.Б. Правовые аспекты внешнеэкономической деятельности в современной России - Москва, 2010; Иванова Е.В. Внешнеэкономические сделки в международном частном праве - Белгород, 2009; Канашевский В.А. Внешнеэкономические сделки: основные регуляторы, их соотношение и взаимодействие - Москва, 2009; Сеитова С.А. Правовое регулирование внешнеэкономических сделок в странах ЕвразЭС - Москва, 2008; Минаев А.А. Правовое регулирование внешнеторговых сделок юридических лиц - Москва, 2006; Иванова Е.А. Международно-правовое регулирование внешнеэкономических обеспечительных сделок - Москва, 2004; ; Бублик В.А. Публично- и частноправовые начала в гражданско-правовом регулировании внешнеэкономической деятельности - Екатеринбург, 2000. Тем не менее, несмотря на такое обилие диссертационных работ, за рамками научного исследования остались проблемы понятийного аппарата в исследуемой области общественных отношений, вопросы классификация источников повышенной опасности, особенности правовой регламентации

возмещения вреда, причиненного жизни и здоровью отдельными видами источников повышенной опасности, что, несомненно, указывает на необходимость проведения дальнейшего исследования по данной тематике.

Теоретическую основу исследования составили труды отечественных цивилистов и исследователей, таких как М.М. Богуславский, В.А. Бублик, И.В. Елисеева, М.И. Ерпылева, В.П. Звекова, И.С. Зыкина, В.А. Канашевский, Л.А. Лунц, Т.Н. Нешатаева, О.Н. Садиков, И.П. Фаминский, В.М. Шумилов, О.Е. Щербина и многих других.

Цель диссертационного исследования – детальный анализ теоретических положений гражданско-правового регулирования сделок, осложненных иностранным элементом. Изучение норм российского и зарубежного законодательства, регулирующих внешнеэкономические сделки, выработка предложений по совершенствованию норм действующего законодательства.

Достижение указанной цели предполагает решения ряда **задач**, а именно:

- рассмотреть понятие, основные признаки внешнеэкономических сделок;
- изучить действующий нормативный и практический материал;
- выявить пробелы и противоречия в правовом регулировании внешнеэкономических сделок;
- рассмотреть особенности правового регулирования отдельных видов внешнеэкономических сделок;
- определить перспективы развития законодательства в области регулирования сделок, осложненных иностранным элементом.

Объектом исследования являются общественные отношения, возникающие в процессе регулирования и реализации сделок, осложненных иностранным элементом.

Предмет исследования – нормы международного законодательства, международного частного права, а также общая и специальная литература, посвященная исследуемой проблематике.

Научная новизна заключается в том, что в работе представлено научное исследование процедуры гражданско-правового регулирования внешнеэкономических сделок, а также проведен детальный анализ правоотношений, возникающих в данной сфере - установлена их правовая сущность и выявлены закономерности. Предлагаются различные способы оптимизации действующего законодательства, рассматриваются особенности процесса регулирования отдельных, наиболее актуальных видов сделок, осложненных иностранным элементом.

Положения, выносимые на защиту:

1. Сформулирован вывод о том, что несмотря на часто встречающееся отождествление на практике, понятие внешнеэкономической сделки шире, чем понятие внешнеэкономического договора.

2. Установлено, что в законодательстве РФ отсутствует легальное определение внешнеэкономической сделки, в связи с чем было сформулировано новое понятие. Внешнеэкономическая сделка – сделка, совершаемая в ходе осуществления предпринимательской деятельности между лицами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах, характеризующаяся наличием иностранного элемента, под которым понимается нерезидентность одной из сторон сделки (принадлежность к иностранному государству), а также допустимостью валютных расчетов и возможностью по соглашению сторон оценить в этих валютах обязательства, возникающие из договора, к регулированию которой могут применяться как нормы национального законодательства, так и международное право, международные торговые обычаи.

3. Установлено понятие расщепления автономии воли сторон, определена ситуативность ее применения. Стороны договора могут выбрать

подлежащее применению право как для договора в целом, так для отдельных его частей. Использование расщепления автономии воли не должно приводить к противоречивому результату: например, применение одной правовой системы к правам и обязанностям продавца и другой правовой системы – к правам и обязанностям покупателя (создается коллизия правового регулирования). Речь идет о подчинении отдельной правовой системе вполне автономной части правоотношений, безболезненно отделимой от остальной части. В любом случае рекомендуется пользоваться этим инструментом в исключительных случаях.

4. Установлен основополагающий признак иностранного элемента - нерезидентность одной из сторон сделки (принадлежность к иностранному государству), присутствующей в правоотношениях сторон. Следует отметить, что в данном случае определяющим является фактор местонахождения коммерческого предприятия, а не место его регистрации (юридическая принадлежность).

5. Рассмотрена проблема соотношения понятий «экспедитор» и «перевозчик», на основании проанализированного международного опыта и правовой практики зарубежных государств, в частности такого нормативно-правового регулятора как Общие условия Союза экспедиторов Северных стран, предложено учитывать данный положительный опыт при разработке и актуализации отечественного транспортного законодательства.

Методологическую основу диссертационного исследования составляет использование диалектического метода исследования, который подразумевает в наибольшей мере всестороннее и объективное исследование. Кроме того, были также использованы общенаучные методы исследования - анализ и синтез, индукция и дедукция, а также специальные методы - формально-юридический и сравнительно-правовой.

Нормативную базу диссертационного исследования составили положения Конституции Российской Федерации, международных

нормативно-правовых актов, ГК РФ, действующих федеральных законов и иных нормативных актов, судебная практика.

Научная и практическая значимость диссертационного исследования заключается в том, что выводы и научные положения, сформулированные в процессе исследования, позволяют расширить и углубить теорию гражданского права, способствуют ее дальнейшему изучению и совершенствованию. Практическая значимость направлена на усовершенствование действующего законодательства и теоретической базы в области гражданско-правового регулирования внешнеэкономических сделок.

Апробация результатов исследования. Диссертационное исследование выполнено, обсуждено и одобрено на кафедре гражданского права и процесса Юридического института Белгородского государственного национального исследовательского университета. Научные положения, выводы и рекомендации, сформулированные в магистерском исследовании нашли свое отражение в научных публикациях автора:

Чуева И.А. Особенности определения формы внешнеэкономических сделок // Юридическая наука в XXI веке.: сборник научных статей по итогам работы международного круглого стола. - Шахты: ООО «Конверт», 2018. - С.104-106.

Чуева И.А. Понятие и применение пророгационного соглашения во внешнеэкономической деятельности // Актуальные направления научных исследований: перспективы развития : материалы V Междунар. науч.-практ. конф. / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2018. – С. 324-325.

Структура магистерской диссертации определена целями и задачами исследования и состоит из введения, двух глав, заключения и списка использованной литературы.

ГЛАВА 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК

1.1. Понятие и особенности внешнеэкономических сделок в гражданско-правовом обороте

В современной мировой экономике одним из основополагающих направлений выступает увеличение объема товарооборота между государствами, который оформляется внешнеэкономическими сделками, по своей природе близкими к гражданско-правовым¹. Как и любой вид сделок, внешнеэкономическая сделка обладает рядом отличительных черт и особенностей.

В юридической литературе часто используемым являются термины «международная коммерческая сделка» и «внешнеэкономический контракт», однако в отечественном законодательстве их можно встретить только в подзаконных нормативных актах. В ГК РФ используется термин «внешнеэкономическая сделка».

Следует отметить, что ни ГК РФ, ни иные нормативно-правовые акты Российской Федерации не дают легального определения внешнеэкономической сделки. Понятие «внешнеэкономическая сделка» в п. 3 ст. 162, п. 2 ст. 1209 ГК РФ упоминается только в связи с ее формой: несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономической сделки влечет ее недействительность, а ее форма всегда подчиняется российскому праву, если в сделке участвует российское юридическое лицо или российский предприниматель.

По мнению В.А. Канашевского, понятие «внешнеэкономическая сделка» является собирательным². Оно включает в себя как общепризнанные

¹ Жуковский С.Т., Жуковская ИГ. Россия в истории мировой цивилизации IX-XX вв. - М: Школьная пресса, 2000. - С. 124-126.

² Канашевский В.А. Понятие внешнеэкономической сделки в российском праве, доктрине и судебно-арбитражной практике // Журнал российского права. - 2008. - № 8. - С. 107-117.

виды внешнеэкономических договоров (международная купля-продажа, финансовый лизинг, международной перевозки, имущественного найма, страхования и т.д.), но также и доверенности, которые согласно теории права относятся к односторонним сделкам. На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что понятие внешнеэкономической сделки, бесспорно, шире, чем понятие внешнеэкономического договора, несмотря на то, что в юридической практике и литературе, как отмечает И.С. Зыкин, «практически при использовании термина «сделка» применительно к отношениям во внешнеэкономической сфере имеется в виду договор»¹.

Одной из наиболее значимых черт внешнеэкономических сделок, позволяющей безошибочно их идентифицировать, является так называемый «иностранный элемент», под которым большинство ученых понимают иностранное юридическое или физическое лицо. Кроме того, внешнеэкономическая сделка носит коммерческий (торговый) характер. В современной отечественной доктрине в определении внешнеэкономических сделок существует четыре наиболее крупных направления².

Согласно первому направлению, внешнеэкономическая сделка определяется следующими факторами – участие в сделке юридического или физического лица и наличие факта пересечения государственной границы товарами, работами или услугами³.

Цивилисты, придерживающиеся второго направления, полагают, что определяющим является нахождение коммерческих предприятий сторон в разных странах. Термин «коммерческое предприятие стороны» имеет специальное значение: он характеризует не субъект права, а место основной деятельности стороны, постоянное место осуществления деловых операций,

¹ Зыкин И.С. Договор во внешнеэкономической деятельности. - М.: Международные отношения, 1990. - С. 134.

² Звеков В.П. Международное частное право. - М.: Норма - ИНФРА-М, 1999. - С. 78.

³ Алексеев С. С. Право: азбука — теория — философия: опыт комплексного исследования. - М.: Статут, 1999. - С. 124.

и был закреплен в ряде международных нормативно-правовых актов, таких как заключенная в Вене Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980 г.)¹ (далее – Венская конвенция 1980 г.), а также Конвенция УНИДРУА (Международный институт по унификации частного права в Риме – International Institute for the Unification of Private Law) о международном финансовом лизинге (1988 г.)².

Третье направление составляют взгляды ученых, определяющих внешнеэкономическую сделку посредством акцентирования внимания на разной национальности контрагентов-участников сделки и в специфике ее целенаправленности. По мнению И.В. Елисеева, внешнеторговый договор отличают два критерия – различная государственная принадлежность участников таких договоров и их коммерческий характер, который выражается в специфической цели такой сделки – производительное потребление товара, не связанное с уничтожением его (товара) стоимости.³

Четвертое направление представлено мнениями исследователей, главенствующей позицией которых в определении понятия внешнеэкономической сделки является указание на ее публично-правовые характеристики. Так, В.А. Бубликов в своих работах активно использует публично-правовую терминологию при определении внешнеэкономических сделок, и полагает, что «внешнеэкономический договор – это урегулированное нормами российского, иностранного или международного частного права соглашение экономических агентов, один из которых не является резидентом РФ либо, являясь резидентом РФ, имеет за рубежом коммерческую организацию, имеющую отношение к заключению либо исполнению договора, которое направлено на установление, изменение или

¹ Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров от 11 апреля 1980г. // Вестник ВАС РФ. - 1994г. - №1. - С.19-24.

² Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге от 28 мая 1988г. // Бюллетень международных договоров. - 1999. - №9. - С. 97-106..

³ Елисеев И.В. Гражданско-правовое регулирование международной купли-продажи товаров. - СПб.: Юрид. центр Пресс, 2002. - С. 415.

прекращение гражданских и иных обслуживающих либо связанных с гражданскими прав и обязанностей при осуществлении любых видов внешнеэкономической деятельности»¹.

Исходя из современных правовых реалий и содержания международных договоров РФ, наиболее удачным и оправданным представляется второе направление, которое представляют И.С. Зыкин и его сторонники. Данная группа исследователей полагает, что к внешнеэкономическим сделкам относятся сделки, совершаемые в ходе осуществления предпринимательской деятельности между лицами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах. Обоснованность этой позиции можно проследить следующим образом.

Во-первых, термин «коммерческое предприятие стороны» используется в ряде международных соглашений, участницей которых является Россия. Однако в правовой доктрине по прежнему остается дискуссионным вопрос допустимости ссылок на терминологию, используемую в международных соглашениях, которые регулируют только отдельные виды обязательств, при определении понятия «внешнеэкономическая сделка». Несмотря на то, что правовая система РФ включает в себя помимо национального законодательства также и международные нормативно-правовые акты, терминологический аппарат, который в них используется, предназначен, в первую очередь, исключительно для целей соответствующего соглашения. Но ввиду отсутствия легального определения исследуемого понятия во внутреннем праве, обращение к международным соглашениям и конвенциям представляется целесообразным².

¹ Бублик В.А. Гражданско-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации: проблемы теории, законотворчества и правоприменения. - Екатеринбург: Изд-во УрГЮА, 1999. - С. 228.

² Базаров А.С., Яценко О.В. Понятие внешнеэкономической сделки. // Бухгалтер и закон. - 2006. - № 4. - С. 25-26.

Во-вторых, категория «коммерческое предприятие стороны» известна и законодательству Российской Федерации. Так, согласно Закону РФ от 7 июля 1993 г. № 5338-1 «О международном коммерческом арбитраже» (далее – Закон о МКА) в международный коммерческий арбитраж «могут по соглашению сторон передаваться споры из договорных и других гражданско-правовых отношений, возникающие при осуществлении внешнеторговых и иных видов международных экономических связей, если коммерческое предприятие хотя бы одной из сторон находится за границей...»¹.

В-третьих, ст. 1211 ГК РФ, регламентирующая вопросы подлежащего применению к договору права, оперирует понятиями «место жительства стороны», «основное место деятельности стороны», в то время как государственная регистрация сторон не имеет решающего значения для выбора права, подлежащего применению к договору, хотя и принимается во внимание при выборе «права страны, с которой договор наиболее тесно связан».

Несмотря на то, что в разделе VI ч. 3 ГК РФ² отдельно не оговаривается право, подлежащее применению к внешнеэкономическим сделкам, фактически деление всех сделок на внешнеэкономические и невнешнеэкономические в ГК РФ сохраняется хотя бы потому, что в п. 3 ст. 62 и в п. 2 ст. 1209 ГК РФ используется понятие «внешнеэкономическая сделка». Заметим, что в ст. 1210 – 1211 ГК РФ и других идет речь о праве, подлежащем применению к договорам, как к внешнеэкономическим договорам, так и к иным договорам с иностранным элементом. Статья 1217 ГК РФ определяет право, подлежащее применению к обязательствам, возникающим из односторонних сделок. Логически можно заключить, что,

¹ Закон РФ № 5338-1 «О международном коммерческом арбитраже» от 07 июля 1993 г. (ред. от 29.12.2015) // Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации. - 1993. - № 32. - Ст. 1240.

² Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26 ноября 2001 г. №146-ФЗ (в ред. от 28.03.2017) // Собрание законодательства РФ. - 2001. - № 49. - Ст. 4552.

поскольку ГК РФ используются различные категории – «внешнеэкономическая сделка», «договор», «сделка», – в них, очевидно, заложен различный смысл. Родовым для всех вышеуказанных понятий является понятие «сделка», часть из которых являются «внешнеэкономическими». Всякий «договор» – это «сделки», однако к внешнеэкономическим сделкам относятся только «внешнеэкономические договоры».

Также следует отметить, что внешнеэкономические сделки могут именоваться сделками, осложненными иностранным элементом, под которым в юридической литературе понимается как иностранное лицо – сторона договора, так и случаи, когда исполнение обязательства из договора осуществляется полностью или в части на территории иностранного государства, или же договор заключен в отношении имущества, находящегося за рубежом, либо односторонняя сделка была совершена за рубежом и т.д.¹.

На основании вышеизложенного можно выделить следующие основные признаки, характерные для внешнеэкономических сделок:

1. Иностраный элемент, под которым понимается нерезидентность одной из сторон сделки (принадлежность к иностранному государству), присутствующий в правоотношениях сторон. Следует отметить, что в данном случае определяющим является фактор местонахождения коммерческого предприятия, а не место его регистрации (юридическая принадлежность);

2. Особенность правового регулирования, заключающаяся в возможности применения к внешнеэкономическим правоотношениям помимо национального законодательства также и международного права, международных торговых обычаев.

¹ Лунц Л.А., Марышева Н.И., Садиков О.Н. Международное частное право. - М., 1984. - С. 147.

3. Допустимость при осуществлении импортных и экспортных операций валютных расчетов, а также возможность по соглашению сторон оценить в этих валютах обязательства, возникающие из договора.¹

Одной из особенностей при осуществлении регулирования внешнеэкономических сделок является взаимодействие совокупности международно-правовых и национальных норм. Правовое регулирование внешнеэкономических сделок в юридической литературе принято подразделять на публично-правовое и частноправовое².

Теоретическое осмысление позволяет сформировать наиболее полное определение внешнеэкономической сделки. Внешнеэкономическая сделка - сделка, совершаемая в ходе осуществления предпринимательской деятельности между лицами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах, характеризующаяся наличием иностранного элемента, под которым понимается нерезидентность одной из сторон сделки (принадлежность к иностранному государству), а также допустимостью валютных расчетов и возможностью по соглашению сторон оценить в этих валютах обязательства, возникающие из договора, к регулированию которой могут применяться как нормы национального законодательства, так и международное право, международные торговые обычаи.

В регулировании внешнеэкономических сделок, в отличие от регулирования внутренних гражданско-правовых сделок большая роль принадлежит нормам публичного права: специальному экспортно-импортному, валютному, налоговому, таможенному законодательству. Сфера торговых отношений имеет наиболее унифицированное законодательство и наибольшее число международных соглашений.

Публично-правовое регулирование. Наиболее общее регулирование содержится в Федеральном законе «Об основах государственного

¹ Чудина С.Ю. Правовое регулирование внешнеэкономических сделок. Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. - Санкт-Петербург, 2004.

² Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. - М., 1995. - С. 281.

регулирования внешнеторговой деятельности».¹ К специальному экспортно-импортному законодательству можно отнести нормативные акты о квотировании и лицензировании внешнеэкономической деятельности. Основу валютного регулирования составляют Закон РФ «О валютном регулировании и валютном контроле»². Таможенное законодательство представлено, прежде всего, Таможенным кодексом РФ³, а также огромным количеством нормативных актов ГТК РФ. Фундамент налогового регулирования внешнеэкономических сделок составляет Налоговый кодекс РФ⁴.

Меры нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности регламентируются различными законами и подзаконными нормативными актами. В числе таковых можно назвать Федеральный закон об «Об экспортном контроле»⁵.

Частноправовое регулирование внешнеэкономических сделок. Договор международной купли-продажи товаров выступает одним из наиболее часто встречающихся видов внешнеэкономического контракта. Ввиду вступившей в силу в 1991 г. для России Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., на современном этапе можно отметить наличие единообразия, характерного для регулирования данного вида договора. В конвенции определены следующие основополагающие категории:

¹ Федеральный закон РФ №164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08 декабря 2003 г. (в ред. от 13.07.2015) // Собрание законодательства РФ. - 2003. - № 50. - Ст. 4850.

² Федеральный закон РФ №173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10 декабря 2003 г. (в ред. от 03.04.2018) // Собрание законодательства РФ. - 2003. - № 50. - Ст. 4859.

³ Таможенный кодекс Российской Федерации от 28 мая 2003 г. № 61-ФЗ (в ред. от 27.11.2010) // Собрание законодательства РФ. - 2003. - № 22. - Ст. 2066.

⁴ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 2) от 05 августа 2000 г. № 117-ФЗ (в ред. от 23.04.2018) // Собрание законодательства РФ. - 2000. - № 32. - Ст. 3340.

⁵ Федеральный закон РФ №183-ФЗ «Об экспортном контроле» от 18 июля 1999 г. (в ред. от 13.07.2015) // Собрание законодательства РФ. - 1999. - № 30. - Ст. 3774.

- дано легальное определение договора международной купли-продажи товаров;
- определен порядок заключения контракта между отсутствующими сторонами;
- установлена возможная форма контракта;
- выявлено основное содержание прав и обязанностей продавца и покупателя;
- определена ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязанностей по контракту.

К актам, регулирующим внешнеэкономические сделки, относится также такой документ как Принципы международных коммерческих контрактов, разработанные и опубликованные в 1994 г. УНИДРУА (Международный институт по унификации частного права).¹ Принципы УНИДРУА не являются международным договором, не требуют какого-либо формального присоединения к ним государств, носят рекомендательный характер. Согласно преамбуле Принципы устанавливают общие нормы для международных коммерческих договоров. Они подлежат применению в следующих случаях:

- если стороны согласились на их использование в договоре;
- когда стороны согласились, что их договор будет регулироваться «общими принципами права», «обычаями и обыкновениями международной торговли» или аналогичными положениями.

Так, в одном из дел Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате России (далее – МКАС), со ссылкой на п. 2 ст. 9 Венской конвенции, применил в качестве обычая Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА, в которых, по мнению МКАС, выражена международно-правовая практика. В преамбуле

¹ Конвенция УНИДРУА о международном факторинге от 28 мая 1988г. // Журнал международного частного права. - 1995. - №4. - С. 45-51.

Принципов сказано, что они могут использоваться для толкования и восполнения международных унифицированных правовых документов¹.

Кроме того, Принципы могут использоваться: для решения вопроса, возникающего в случае, когда оказывается невозможным установить соответствующую норму применимого права; для толкования и восполнения международных унифицированных правовых документов; служить моделью для национального и международного законодательства.

Основное содержание Принципов сводится к следующим положениям:

- свобода сторон вступать в договор и определять его условия;
- необязательность письменной формы договора;
- обязательность договора и возможность его изменения или прекращения только в соответствии с его условиями или по соглашению сторон;
- приоритет императивных норм применимого права (национального, международного, наднационального) перед положениями принципов;
- право сторон, кроме прямо оговоренных в Принципах случаях, отступать от любых их положений или изменять их действие;
- учет при толковании Принципов их международного характера и их целей, включая достижение единообразия в их применении;
- решение вопросов, прямо не разрешенных в Принципах, в той мере, в которой это возможно, в соответствии с выраженными в них общими принципами;
- обязанность для сторон действовать добросовестно и в соответствии со стандартами честной деловой практики в международной торговле;
- связанность сторон любым обычаем, относительно которого они договорились, и любой практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях, а также и любым обычаем, который широко известен

¹ Постановление Пленума ВАС РФ № 9 «О некоторых вопросах применения статьи 174 Гражданского кодекса Российской Федерации при реализации органами юридических лиц полномочий на совершение сделок» от 14 мая 1998 г. // Вестник ВАС РФ. - 1998. - № 7.

и постоянно соблюдается сторонами в международном обороте в соответствующей области торговли, за исключением случаев, когда применение такого обычая было бы неразумным.

В области внешней торговли активно применяются торговые обычаи и обыкновения, большинство из которых унифицировано и объективировано в виде документов, разрабатываемых наиболее авторитетными международными организациями, в том числе и неправительственными. В числе таковых можно назвать Международные правила толкования торговых терминов, разработанные под эгидой Международной торгово-промышленной палаты (более известны как ИНКОТЕРМС)¹.

Поскольку обычаи не кодифицированы, стороны зачастую вынуждены доказывать их существование. В одном из дел, рассмотренных МКАС², ответчик не признал иска, ссылаясь на то, что поставленные товары не соответствовали спецификации, предусмотренной контрактом, в связи с чем с контрактной цены истцом должна быть предусмотрена соответствующая скидка. Ответчик при этом ссылался на сложившийся обычай делового оборота, применяющийся в данной области международной торговли, который мог и не быть предусмотрен в контракте. Однако ответчик убедительных доказательств, подтверждающих применение в подобных случаях практики международной торговли данным видом товара скидки с цены товара не представил. МКАС отметил, скидки с цены не предусматривают ни Венская конвенция, ни российское право.

Помимо национального права, международных договоров, международных торговых обычаев, к контракту подлежат применению правила, определяемые предшествующей практикой взаимоотношений

¹ Международные правила толкования торговых терминов ИНКОТЕРМС-2010 от 01 января 2011 г. // Закон и бизнес. - СПб., 2011. - С 15.

² Постановления Пленумов ВС РФ и ВАС РФ № 13/14 «О практике применения положений Гражданского кодекса Российской Федерации о процентах за пользование чужими денежными средствами» от 08 октября 1998 г. // Вестник ВАС РФ. - 1998. - № 11.

сторон данного контракта (т.н. заведенный порядок). Так, в соответствии с ч. 2 ст. 431 ГК РФ, если из самого договора не удастся определить его содержание, то «должна быть выяснена действительная общая воля сторон с учетом цели договора. При этом принимаются во внимание все соответствующие обстоятельства, включая предшествующие договору переговоры и переписку, практику, установившуюся во взаимных отношениях сторон, обычаи делового оборота, последующее поведение сторон». Как видно, практика, установившаяся во взаимоотношениях сторон договора, в определении содержания его условий поставлена российским законодателем даже перед обычаями делового оборота.¹

В международной торговле активно используются различные типовые документы. Среди них можно выделить Руководство по договорам международной встречной торговли², а также другие типовые контракты для различных видов торговых сделок (более 30).

Для упрощения процесса заключения контракта в оферте целесообразно указывать, что в остальном будут действовать соответствующие общие условия или другие типовые документы³.

Широко применяются в международной торговле типовые контракты, разработанные соответствующими отраслевыми ассоциациями торговцев определенного вида товаров. Такие типовые контракты составлены на каждый отдельный вид товара (зерно, хлопок, лесоматериалы и т.д.). Возможна разработка сторонами (одной из сторон) собственных типовых контрактов.

На основании вышеизложенного можно сформулировать следующие выводы:

¹ Ардашев В.Л., Канашевский В.А. Форма и содержание внешнеэкономического контракта. - Екатеринбург, 2002. - С. 62.

² Руководство ЕЭК ООН о международных договорах о встречной торговле 1989 г. // Журнал международного частного права. - 2000. - № 3. - С. 65 - 67.

³ Гражданское право: Учеб.: В 3 т. Т. 1 / Под ред. А.П. Сергеева. - М., 2008. - С. 782.

1. В законодательстве РФ не закреплено легальное определение внешнеэкономической сделки, в связи с чем в современной отечественной цивилистике сложилось несколько комплексных точек зрения на этот вопрос. Исходя из современных правовых реалий и содержания международных договоров РФ, наиболее удачным и оправданным представляются взгляды ученых, полагающих, что к внешнеэкономическим сделкам относятся сделки, совершаемые в ходе осуществления предпринимательской деятельности между лицами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах.

2. Выявлены основные признаки, характеризующие внешнеэкономическую сделку:

- наличие иностранного элемента, под которым понимается нерезидентность одной из сторон сделки (принадлежность к иностранному государству), присутствующий в правоотношениях сторон. Следует отметить, что в данном случае определяющим является фактор местонахождения коммерческого предприятия, а не место его регистрации (юридическая принадлежность);

- особенность правового регулирования, заключающаяся в возможности применения к внешнеэкономическим правоотношениям помимо национального законодательства также и международного права, международных торговых обычаев;

- допустимость при осуществлении импортных и экспортных операций валютных расчетов, а также возможность по соглашению сторон оценить в этих валютах обязательства, возникающие из договора.

3. Гражданско-правовое регулирование внешнеэкономических сделок строится на ряде международных нормативно-правовых актов, основополагающими из которых являются как Принципы международных коммерческих контрактов УНИДРУА (Международный институт по унификации частного права), которые устанавливают общие нормы для

международных коммерческих договоров, а также Международные правила толкования торговых терминов, разработанные под эгидой Международной торгово-промышленной палаты (более известны как ИНКОТЕРМС).

2.2. Коллизионные принципы и основные виды внешнеэкономических договоров

Одним из определяющих коллизионных принципов регулирования договорных обязательств внешнеэкономических сделок является принцип автономии воли сторон, который предполагает, что стороны договора могут выбрать по соглашению между собой право, которое подлежит применению к их правам и обязанностям по договору как в момент его заключения, так и в последующем.

Законодательство РФ устанавливает, что в случае, когда выбор сторонами подлежащего применению права сделан после заключения договора, он будет обладать обратной силой и действовать с момента заключения договора, если такой выбор не несет ущерба для прав третьих лиц. Кроме того, по соглашению сторон может быть определено применимое право как всего договора в целом, так и для определенной его части. Данное явление в юридической литературе именуется расщеплением автономии воли, под которым понимается подчинении отдельной правовой системе вполне автономной части правоотношений, безболезненно отделимой от остальной части. Также отмечается, что оно не должно приводить к противоречивому результату (к примеру, не допускается избрание для прав и обязанностей продавца применения права, отличного от того, которое будет избрано для установления прав и обязанностей покупателя). Ввиду значительного усложнения конструкции правового регулирования, рекомендуется применять расщепление только в исключительных случаях.

Принцип автономии воли не является неограниченным ввиду того, что законодательством установлено, что выбор сторон не может отменить действие императивных норм права страны, с которой договор реально связан (п. 5 ст. 1210 ГК РФ), что позволяет в обязательном порядке учитывать императивные национально-правовые нормы и не допустить

злоупотребления правом посредством выбора применения права другого государства.

Принцип автономии воли сторон закреплен нашел в ряде международных соглашений, а именно: Гагская Конвенция о праве, применимом к международной купле-продаже товаров 1955 г.¹, Римская Конвенция о праве, применимом к договорным обязательствам 1980 г.² и др.

Также в законодательстве РФ закреплен принцип «наиболее тесной связи», под которым понимается применение к договору права того государства, с которым он наиболее тесно связан. Наиболее тесная связь предполагает учет места жительства или основного места деятельности стороны, осуществляющей исполнение, который имеет решающее значение для содержания договора (ст. 1211 ГК РФ). Также для отечественного законодательства характерно наличие специальных коллизионных привязок относительно основных видов внешнеэкономических сделок (например, закон продавца – в договоре купли-продажи, закон перевозчика – в договоре перевозки, дарителя – в договоре дарения и т.д.), но предусматривается, что если из обстоятельства дела следует иное, то данные позиции опровержимы.

На современном этапе развития международного частного права принцип «наиболее тесной связи» является одним из наиболее гибких. Он получил наибольшее распространение ввиду отсутствия положительной практики применения классических устоявшихся коллизионных норм во второй половине XX в. Однако следует отметить, что несмотря на то, что по мнению ряда цивилистов и, в частности, В.П. Звекова, в настоящий период времени данному принципу во многих государствах «придан «статус» одного из основных коллизионных начал», безошибочное определение и нахождение

¹ Конвенция о законе, применимом к международной купле - продаже товаров от 15 июня 1955 г. (с изм. от 22.12.1986) // Международное частное право. Действующие нормативные акты. - М., 1997. - С. 157-160.

² Римская конвенция о праве, применимом к договорным обязательствам от 19 июня 1980 г. // Журнал международного частного права. - 2000. - № 2. - С. 58 - 65.

права страны, с которой договор реально связан, является сложной и неоднозначной задачей¹.

Российское законодательство, предполагая основополагающее действие принципов автономии воли и наиболее тесной связи, устанавливает сферу действия права, подлежащего применению к договору. Толкование договора, права и обязанности сторон, исполнение договора, последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения, прекращение договора, последствия недействительности договора и другие вопросы определяются правом, указанным сторонами или выбранным на основании принципа наиболее тесной связи².

Закономерно, что ввиду высоких темпов развития внешнеэкономической коммерческой деятельности, возникновение споров и разногласий между сторонами договоров неизбежно. Однако в настоящий период времени единого общепризнанного и общеприменимого права при рассмотрении международных коммерческих споров не существует, нет и специализированного международного суда, а также иной международной процедуры, что обуславливает необходимость создания единого принципа и закрепление последнего в международной норме, который также должен найти свое отражение в национальном законодательстве³.

Ввиду вышеизложенного представляется целесообразным внести дополнения в ст. 1186 ГК РФ и в ст. 28 Закона «О международном коммерческом арбитраже» для законодательного установления процедуры рассмотрения международных коммерческих споров⁴.

¹ Звеков В.П. Коллизии законов в международном частном праве. - М.: Волтерс Клувер, 2007. - С. 416.

² Алексидзе Л.А. Некоторые вопросы теории международного права: императивные нормы *jus cogens*. - Тбилиси: Издательство Тбилисского университета, 1982. - С. 324.

³ Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений от 10 июня 1958 г. // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. - 1993. - № 8. - С. 35-38.

⁴ Дмитриева Г.К. Международный коммерческий арбитраж. - М., 1997. - С. 268.

В процессе осуществления внешнеэкономической деятельности применяются разнообразные договоры: договор купли-продажи, договор об исключительной продаже товаров, договор о франшизе, договор о факторинге, договор имущественного найма, лизинговый договор, договор хранения, договор подряда, договор поручения, договор комиссии, агентский договор, договор страхования и т.д. Представляется целесообразным рассмотреть наиболее часто встречающиеся из них.

Центральное место в системе внешнеэкономических договоров отведено договору международной купли-продажи товаров. Отличительной особенностью гражданско-правового регулирования договоров данного вида является наличие унифицированных материально-правовых норм. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., разработанная Комиссией ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) и принятая на конференции в Вене (Венская Конвенция 1980г.) является основополагающим международным документом, регулирующим отношения в сфере международной купли-продажи.

Конвенция оказала решающее воздействие на формирование единообразия системы норм в данной области, интегрируя принципы англосаксонской и романо-германской правовых систем. В Конвенции закреплены наиболее общие положения о правилах заключения договора и объеме прав и обязанностей сторон, и не определены действительность самого договора или каких-либо из его положений, а также последствия, которые может иметь договор в отношении права собственности на товар¹.

Положения Конвенции применимы только к тем договорам, коммерческие предприятия сторон которых находятся в разных государствах, однако применение Конвенции не является императивным для сторон договора, они правомочны по своему усмотрению изменить

¹ Гражданское право: часть первая: Учеб. 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. В.П. Камышанского, Н.М. Коршунова, В.И. Иванова. - М., 2010. - С. 468.

положение ее норм или отступить от них. Нормы Конвенции не подлежат применению к следующим договорам купли-продажи:

- товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего пользования;
- с аукциона;
- в силу исполнительного производства или иным образом в силу закона;
- фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег;
- судов водного и воздушного транспорта, а также судов на воздушной подушке;
- электроэнергии.

В Конвенции определен круг обстоятельств, при которых заключение договоров международной купли-продажи товаров происходит между «отсутствующими» сторонами путем обмена оферты и акцепта (например, обмена письмами, телеграммами, телефаксами и т.п.). Одним из определяющих моментов в данной ситуации является определение момента заключения договора, который обязательства сторон приобретают для них юридическую силу. Согласно «теории получения», характерной для стран с романо-германской системой права, договор считается заключенным с момента получения оферентом акцепта. Для англо-саксонской системы характерна «теория почтового ящика», предполагающая вступление акцепта в силу с момента его отправления¹.

Согласно Конвенции, определяющей содержание правоотношений сторон, основными обязанностями продавца являются обязанности по поставке товара, а покупателя - оплата его стоимости. Остальные обязанности сторон могут быть определены ими самостоятельно в договоре. В случае существенного нарушения одной из сторон условий договора, под

¹ Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. - М.: Юрид. лит., 1995. - С. 271.

которым понимается случай, когда контрагент из-за действия другой стороны лишается того, на что он была вправе рассчитывать при заключении договора, предусмотрена возможность его расторжение.

Конвенция предусматривает за нарушение контрактных обязательств оперативные санкции и меры ответственности в строгом смысле слова. К оперативным санкциям относятся требования об уменьшении покупной цены, о замене товара ненадлежащего качества и др. К мерам ответственности в строгом смысле слова Конвенция причисляет неустойку и возмещение убытков, в том числе и упущенной выгоды¹.

Важное значение в области регулирования международной купли-продажи товаров имеют Международные правила по толкованию торговых терминов (ИНКОТЕРМС-2010), которые представляют собой унифицированный международный обычай. Правила ИНКОТЕРМС применяются по соглашению сторон в одной из существующих редакций.

ИНКОТЕРМС регулирует определенные обязательства сторон, например, обязанность продавца передать товар в распоряжение покупателя, передать его перевозчику или доставить в пункт назначения, распределение риска между сторонами. Правила регламентируют также обязанности сторон по таможенной очистке товара, его упаковке, обязанность покупателя принять поставку и подтвердить выполнение обязательств продавца. Правила содержат базис поставки, оформленный 13 видами договоров. Специфика этого документа состоит в том, что они не имеют обязательного характера и будут применяться только в том случае, если стороны прямо согласовали его применение².

Еще одним примером неофициальной кодификации правил международной торговли являются Принципы международных

¹ Гражданское право: Учебник: В 3 т. Т. 1 / Под ред. А.П. Сергеева. - М.: РГ Пресс, 2010. - С. 519.

² Шевченко Л.И. Проблемы формирования договорных отношений поставки в условиях становления в РФ рыночной экономики. Автореф. дис. ... д.ю.н. - Томск, 2001.

коммерческих договоров УНИДРУА 2004 г. Принципы УНИДРУА, так же, как и ИНКОТЕРМС, могут использоваться сторонами при заключении международного контракта путем указания на их применение в его тексте. В них содержатся основополагающие правила о порядке заключения договора, его действительности, содержании и толковании, а также исполнении и последствиях неисполнения договора¹.

В настоящее время все более широкое распространение получают нормы международного коммерческого права – система негосударственного регулирования внешнеторговой деятельности, основу которой составляют резолюции и рекомендации международных организаций по вопросам внешней торговли (общие условия поставок, договоры присоединения, типовые контракты, регламенты и т.д.)².

Рассмотрим следующий вид договора, такой как финансовый лизинг. Термин «лизинг» означает долгосрочную аренду машин, оборудования, транспортных средств и других объектов производственного назначения. В законодательстве отдельных стран лизинг традиционно рассматривается как особый вид аренды, представляющий собой коммерческую деятельность по приобретению за свой счет (либо за счет кредитных средств) имущества одним лицом (лизингодателем) с целью его передачи в аренду другому лицу (лизингополучателю) и извлечение доходов от этой деятельности в виде получения арендных платежей.

Правовые нормы, регулирующие отношения по договору финансового лизинга, содержатся в Конвенции о международном финансовом лизинге, принятой в Оттаве 1988 г.³ (РФ участвует).

¹ Документы Европейского союза. Документы, касающиеся взаимоотношений между Европейским союзом и Россией / Отв. ред. Ю.А. Борко. - М.: Международная издательская группа «Право», 1994. - С. 184.

² Алешина А.В., Косовская В.А. Международное частное право. - Ростов-на-Дону, 2007. - С. 317.

³ Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге от 28 мая 1988г. // Бюллетень международных договоров. - 1999. - №9. - С. 97-106.

Согласно Конвенции финансовый лизинг опосредуется путем заключения двух соглашений: договора лизингодателя с поставщиком (или продавцом соответствующего оборудования) и договора лизингодателя с пользователем. При этом подразумевается связь двух договоров, то есть пользователь должен одобрить условия первого договора, а поставщик должен быть информирован о заключении второго договора.

Важным положением Конвенции является характеристика лизинга как трехсторонней сделки, участниками которой являются поставщик оборудования (или продавец), лизингодатель (покупатель оборудования для пользователя) и лизингополучатель (пользователь).

Подробным образом в Конвенции регулируется ответственность всех трех сторон лизинговой сделки. Пользователь может предъявлять претензии не только к лизингодателю, но и поставщику оборудования. При этом в Конвенции оговаривается, что поставщик не несет ответственности одновременно перед лизингодателем и пользователем за один и тот же ущерб.

В России действует Закон о лизинге 1998 г.¹, согласно которому вопрос о применимом праве решается по соглашению сторон в соответствии с Конвенцией о международном финансовом лизинге.

В настоящее время широкое распространение получили также договоры подряда, то есть договоры о выполнении строительных работ иностранными подрядчиками по возведению крупных промышленных и бытовых объектов или по их капитальному ремонту. В сферу применения подряда также входят различного рода технические услуги, оказываемые в связи с поставками машин и оборудования для промышленных и иных объектов, которые сооружаются при помощи поставщика; монтажные работы; научно-исследовательские и проектно-конструкторские работы;

¹ Федеральный закон РФ №164-ФЗ "О финансовой аренде (лизинге)" от 29 октября 1998 г. (в ред. от 16.10.2017) // Собрание законодательства РФ. - 1998. - № 44. - Ст. 5394.

консультационные и информационные услуги в сфере научной организации и управления производством.

По договору подряда одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить определенную работу по заданию другой стороны (заказчика), которая, в свою очередь, должна принять работу и уплатить за нее обусловленную цену.

В странах романо-германской системы подряд рассматривают как самостоятельный вид договора. В англо-американской системе права подрядные отношения традиционно считаются одним из видов договора личного найма, но при этом существенной особенностью признается самостоятельность исполнителя работы, которого, в связи с этим, именуют независимым контрагентом.

Коллизионное регулирование договора подряда осуществляется (в случае отсутствия автономии воли) законодательством подрядчика, в договоре строительного подряда – правом страны, где в основном создаются предусмотренные договором результаты (п. 4 ст. 1211 ГК РФ).

Еще один из распространенных договоров договор имущественного найма. Под договором имущественного найма понимают соглашение, по которому одна сторона (наймодавец или арендодатель) обязуется предоставить другой стороне (нанимателю или арендатору) имущество во временное пользование за установленное вознаграждение, которое другая сторона обязана уплатить.

Как романо-германская, так и англо-американская правовые системы рассматривают договор найма в качестве двустороннего, возмездного и консенсуального. Его предметом служит непотребляемая вещь, движимая или недвижимая. Этот договор широко применяется для регулирования отношений по использованию земли, торгово-промышленных предприятий, зданий и сооружений, средств транспорта и т.д.

В отдельных странах романо-германской правовой системы (Германия, Швейцария) различают имущественный найм и его разновидность – аренду.

По договору аренды арендодатель имеет право не только пользоваться вещью, но и извлекать из нее плоды.

В англо-американском праве, в зависимости от характера предмета, различают найм недвижимости и найм движимых вещей. При найме недвижимости у нанимателя возникает ограниченное вещное право, тогда как при найме движимых вещей – лишь обязательственные права, которые не могут быть предоставлены третьим лицам.

Отношения имущественного найма регулируются исключительно нормами национального законодательства, поскольку в этой области отсутствуют международные унифицированные нормы.

Согласно ГК РФ к арендным отношениям, осложненным иностранным элементом, применяется право страны, где находится место жительства или основное место деятельности арендодателя, если стороны в своем соглашении не указали иное право (нет автономии воли).

В международной практике применяются различные виды страхования, которое осуществляется на основании договора, заключенного гражданином или юридическим лицом со страховой организацией.

Согласно договору страхования страховщик обязуется за обусловленную плату (страховую премию) при наступлении предусмотренного договором страхового случая возместить страхователю или иному лицу, в пользу которого заключен такой договор (выгодоприобретателю), понесенные убытки.

Многочисленные договоры страхования, в зависимости от объекта, можно разделить на договоры имущественного, неимущественного и личного страхования. По своей природе имущественное страхование призвано компенсировать убытки, связанные с утратой или повреждением имущества. Имущественное страхование включает в себя морское страхование, страхование инвестиций, страхование имущества от огня, хищений и пр. К неимущественному страхованию можно отнести

страхование таких объектов, как гражданско-правовая ответственность страхователя, риск предпринимательской деятельности и др. При личном страховании (страхование жизни, страхование от несчастных случаев, на случай болезни) размер возмещения не зависит от того, понес ли страхователь какой-либо имущественный ущерб, и определяется зафиксированной в договоре суммой¹.

В страховом деле получили широкое распространение типовые (стандартные) формы договоров, в которых содержатся основные права и обязанности сторон. Коллизионное регулирование предусматривает применение права страны страховщика, в отсутствие соглашения сторон о применимом праве. В качестве страховщиков договоры страхования могут заключать лишь юридические лица, имеющие соответствующие лицензии (ст. 938 ГК РФ).

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сформулировать следующие основные выводы:

1. Одним из определяющих коллизионных принципов регулирования договорных обязательств внешнеэкономических сделок является принцип автономии воли сторон, который предполагает, что стороны договора могут выбрать по соглашению между собой право, которое подлежит применению к их правам и обязанностям по договору как в момент его заключения, так и в последующем. Принцип автономии воли не является неограниченным ввиду того, что законодательством установлено, что выбор сторон не может отменить действие императивных норм права страны, с которой договор реально связан (п. 5 ст. 1210 ГК РФ), что позволяет в обязательном порядке учитывать императивные национально-правовые нормы и не допустить злоупотребления правом посредством выбора применения права другого государства.

¹ Соглашение о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности от 20 марта 1992 г. // Международное частное право: Сборник документов / Сост. К.А. Бекяшев, А.Г. Ходаков. - М.: БЕК, 1997. - С. 430 - 515.

2. Установлена возможность по соглашению сторон определять применимое право как всего договора в целом, так и для определенной его части. Данное явление в юридической литературе именуется расщеплением автономии воли, под которым понимается подчинении отдельной правовой системе вполне автономной части правоотношений, безболезненно отделимой от остальной части. Также отмечается, что оно не должно приводить к противоречивому результату (к примеру, не допускается избрание для прав и обязанностей продавца применения права, отличного от того, которое будет избрано для установления прав и обязанностей покупателя). Ввиду значительного усложнения конструкции правового регулирования, рекомендуется применять расщепление только в исключительных случаях.

3. В законодательстве РФ закреплён принцип «наиболее тесной связи», под которым понимается применение к договору права того государства, с которым он наиболее тесно связан. Наиболее тесная связь предполагает учет места жительства или основного места деятельности стороны, осуществляющей исполнение, который имеет решающее значение для содержания договора (ст. 1211 ГК РФ). Также для отечественного законодательства характерно наличие специальных коллизионных привязок относительно основных видов внешнеэкономических сделок (например, закон продавца – в договоре купли-продажи, закон перевозчика – в договоре перевозки, дарителя – в договоре дарения и т.д.), но предусматривается, что если из обстоятельства дела следует иное, то данные позиции опровержимы. На современном этапе развития международного частного права принцип «наиболее тесной связи» является одним из наиболее гибких.

4. Закономерно, что ввиду высоких темпов развития внешнеэкономической коммерческой деятельности, возникновение споров и разногласий между сторонами договоров неизбежно. Однако в настоящий период времени единого общепризнанного и общеприменимого права при

рассмотрении международных коммерческих споров не существует, нет и специализированного международного суда, а также иной международной процедуры, что обуславливает необходимость создания единого принципа и закрепление последнего в международной норме, который также должен найти свое отражение в национальном законодательстве.

Ввиду вышеизложенного представляется целесообразным внести дополнения в ст. 1186 ГК РФ и в ст. 28 Закона «О международном коммерческом арбитраже» для законодательного установления процедуры рассмотрения международных коммерческих споров.

5. Установлено, что в настоящий период времени ввиду увеличения объема товарооборота между государствами существует значительное многообразие видов внешнеэкономических сделок, среди которых наиболее актуальными являются следующие договоры: договор купли-продажи, договор об исключительной продаже товаров, договор международной перевозки, договор о франшизе, договор о факторинге, договор имущественного найма, лизинговый договор, договор хранения, договор подряда, договор поручения, договор комиссии, агентский договор, договор страхования.

ГЛАВА 2. ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВАЯ РЕГЛАМЕНТАЦИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК

2.1. Форма и содержание внешнеторгового контракта купли- продажи

Внешнеэкономическая деятельность сопровождается заключением значительного количества сделок, требующих унифицированного правового регулирования процесса из заключения, изменения и расторжения. Одним из наиболее распространенных внешнеэкономических договоров является договор международной купли-продажи. Превалирующее количество разногласий возникает между контрагентами относительно содержания контрактов, ввиду чего является целесообразным рассмотрение этого вопроса более подробно.

Содержание правоотношений между сторонами определяется не только условиями самого договора, но и нормами применимого права, ввиду чего особое значение при составлении международного договора (контракта) имеет определение права, применимого для регулирования отношений между сторонами. В случае, если договор полностью или частично противоречит императивным нормам национального законодательства, он может быть признан недействительным. Примером может служить несоблюдение формы контракта. Согласно законодательству РФ, форма внешнеэкономической сделки, хотя бы одной из сторон которой является российское юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, подчиняется независимо от места совершения этой сделки российскому праву. Несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономической сделки влечет за собой ее недействительность (п. 3 ст. 162 ГК РФ). Таким образом, по общему правилу форма внешнеэкономической сделки – простая письменная, не требующая дополнительного нотариального заверения.

Письменная форма договора может быть соблюдена как посредством составления одного документа, так и при помощи обмена документами путем почтовых, телеграфных, электронных и иных средств связи, позволяющих достоверно идентифицировать, что документ исходит от одного из контрагентов по договору¹.

Совокупность условий внешнеэкономической сделки представляют собой ее содержание. Условия договора принято классифицировать на дополнительные и обязательные. Обязательные условия характеризуются регулированием наиболее важных положений сделки, не включение их в текст контракта может привести к его трудноисполнимости, в то время как дополнительные условия предназначены для детализации и расширения содержания договора².

В современной юридической практике международного торгового оборота к обязательным условиям относят:

1. Наименование сделки.
2. Дата и место заключения сделки.
3. Наименование сторон.
4. Лица, непосредственно подписавшие контракт.
5. Предмет сделки.
6. Объемы и сроки исполнения.
7. Цена.
8. Базисные условия поставки.
9. Условия платежа.
10. Гарантии.
11. Санкции и рекламации.
12. Арбитраж.
13. Подписи сторон.

¹ Елисеев И.В. Международная купля-продажа товаров комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров. - М: Статут, 2004. - С. 147.

² Завидов БД. Договор: подготовка, заключение, изменение. - М., 1997. - С. 131.

К дополнительным условиям относятся: качество товара, упаковка и маркировка, сдача и приемка товара, транспортные условия, форс-мажорные обстоятельства, прочие условия¹.

Ранее было отмечено, что применимые к сделке национальное и международное право являются определяющими в установлении содержания договора. Кроме того, в практике широкое распространение получили обычаи торгового оборота, такие как ИНКОТЕРМС, ввиду продолжительной выработки коммерческой практикой ряда сложившихся требований к внешнеэкономическим договорам. В РФ она получила частичное закрепление в Письме Центробанка РФ № 300 «О рекомендациях по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов» от 15.07.96 г.² На примере договора международной купли-продажи представляется целесообразным рассмотреть предъявляемых к содержанию внешнеэкономических договоров требований³.

В начальной части (Введение) внешнеторгового договора рекомендуется закреплять унифицированный номер контракта, дату и место подписания контракта, полные официальные наименования организаций Продавца и Покупателя, указание страны иностранного партнера и страны назначения (отправления) товара⁴.

Необходимость указания места подписания договора обусловлена тем, что в случае, если в содержании контракта сторонами прямо не оговорено применимое право, действует национальное право государства, где договор

¹ Гражданское право: В 3 т. 2-е изд., перераб. и доп. Т. 1 / Отв. ред. В.П. Мозолин. - М., 2012. - С. 452.

² Письмо Центробанка РФ № 300 «О рекомендациях по минимальным требованиям к обязательствам реквизитам и форме внешнеторговых контрактов» от 15 июля 1996 г. // Банка России. -1996. - № 33.

³ Гражданское право: Учебник / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. Том 3. - М., 2008. - С.78.

⁴ Беата Червенка. Комментарий к Венской конвенции о договорах международной купли продажи товаров. - Мюнхен: изд. С.Г. Бек, 1991. - С.48.

был заключен¹. В отношении недвижимого имущества при отсутствии соглашения сторон к контракту применяется право государства, с которым договор наиболее тесно связан, т.е. право страны, где такое недвижимое имущество находится. Для РФ также характерная данная коллизионная привязка, получившая свое закрепление в ряде международных соглашения.

Например, п. «в» ст. 11 Соглашения стран СНГ от 20.03.92 г. о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности².

Место совершения сделки по российскому закону определяется, в соответствии со ст. 444 ГК РФ как место жительства гражданина или место нахождения юридического лица, направившего оферту, если иное не установлено соглашением сторон. Таким образом, если к сделке применимо право РФ, то суд должен руководствоваться ст. 223, 224 ГК РФ.³

Также большое внимание уделяется и остальным составляющим любого контракта, таким, как предмет контракта, цена и сумма, условия платежа, сроки поставки, санкции, форс-мажор, рассмотрение споров и так далее.

Так, предмет контракта, в который входит: наименование товара; ассортимент, размеры, модели, комплектность, страна происхождения товара и другие данные, необходимые для описания товара, включая ссылки на международные и/или национальные стандарты на продукцию; тару/упаковку, маркировку товара в соответствии с международным

¹ Гражданское право: Учеб.: В 3 т. 7-е изд., перераб. и доп. Т. 1 / Под ред. Ю.К. Толстого. - М.: Проспект, 2009. - С. 785.

² Соглашение о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности от 09 октября 1992 г. // Международное частное право: Сб. документов / Сост. А.Г. Бекашев, А.Г. Ходаков. - М.: БЕК, 1997. - С. 149.

³ Шевченко Л.И. Проблемы формирования договорных отношений поставки в условиях становления в РФ рыночной экономики. Автореф. дис. ... д.ю.н. - Томск, 2001.

классификатором; объем, вес, количество товара, дается в соответствии с таможенной классификацией страны назначения¹.

При определении предмета договора купли-продажи следует указывать: полное коммерческое наименование товара, его ассортимент, размеры, модели, комплектность, страна происхождения; тара/упаковка, маркировка товара; объем, вес, количество; объем груза, его вес с упаковкой или без нее².

В разделе «Цена и сумма» указывается общая сумма контракта и цена за единицу товара в валюте цены с приведением краткого наименования базиса поставки в соответствии с международными правилами толкования стандартных формулировок условий поставки «ИНКОТЕРМС-2000». Но исходя из того, что при разных условиях цены на один и тот же товар не могут быть одинаковы даже при прочих равных условиях, ссылки на соответствующий термин ИНКОТЕРМС необходимо делать обдуманно, четко просчитав экономический эффект от сделки и помнить, что структура цены имеет прямую взаимосвязь с выбранными условиями поставки. Если твердую цену невозможно определить, то, как советуют таможенные органы участникам внешнеэкономической деятельности, необходимо использовать «процедуру условного выпуска товара», заключающуюся в определении условной залоговой цены товара³.

В этом разделе необходимо указать наименование и код валюты, в которой оценен товар в соответствии с классификатором валют, используемым для целей таможенного оформления. Если цена за единицу товара и сумма контракта не могут быть точно установлены на дату подписания контракта, то поступают следующим образом. Приводится

¹ Белов А.П. Международное предпринимательское право. М: Юстицинформ, 2001. - С. 413.

² Беата Червенка. Комментарий к Венской конвенции о договорах международной купли продажи товаров. - Мюнхен: изд. С.Г. Бек, 1991. - С.48.

³ Зыкин И.С. Обычай и обыкновения в международной торговле. - М.: Юридическая литература, 1983. - С. 142.

подробная формула цены либо условия ее определения с таким расчетом, чтобы при реализации всех оговоренных условий можно было однозначно установить цену товара и сумму контракта¹.

Раздел «условия платежа» должен содержать следующие данные:

- наименование и код валюты, в которой будет производиться платеж, в соответствии с классификатором, используемым для целей таможенного оформления, поскольку валюта цены может не совпадать с валютой платежа;
- сроки платежа и условия рассрочки, если таковая предусмотрена;
- обязательный перечень документов, передаваемых Продавцом Покупателю и подтверждающих факт отгрузки, стоимость и номенклатуру отгруженных товаров.

Рекомендуется предусматривать аккредитивную форму платежа или другую форму, которая бы гарантировала безусловное поступление валютной выручки при экспорте товаров, а также предоставление гарантий на возврат платежа, ранее переведенного в оплату импортируемых товаров, в случае если поставка не будет произведена. В этом разделе указываются полные наименования и почтовые адреса банков (филиалов) сторон, номера счетов, платежные реквизиты².

Также нельзя забывать о том, что расчеты между резидентами и нерезидентами как в иностранных валютах, так и в рублях регулируются нормами валютного законодательства. Прежде всего, важно учитывать требование о репатриации.

Репатриация – обязанность резидентов, если иное не предусмотрено Федеральным законом «О валютном регулировании и валютном контроле» в

¹ Мансуров Г.З. Международное частное право. - Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2001. - С. 314.

² Соглашение о мерах по регулированию доступа на рынки государств -участников таможенного союза товаров и услуг из третьих стран от 19 октября 2000 г. // Бюллетень международных договоров. - 2001 - №10. - С. 68.

сроки, предусмотренные внешнеторговыми договорами (контрактами), обеспечить:

1) получение от нерезидентов на свои банковские счета в уполномоченных банках денежных средств в иностранной валюте или рублях, причитающихся в соответствии с условиями указанных договоров (контрактов) за переданные нерезидентам товары, выполненные для них работы, оказанные им услуги, переданные им информацию и результаты интеллектуальной деятельности;

2) возврат в РФ денежных средств, уплаченных нерезидентам за неввезенные на таможенную территорию РФ товары, невыполненные работы, неоказанные услуги, непереданные информацию и результаты интеллектуальной деятельности¹.

В разделе «Сроки поставки» описывается порядок поставки товаров, т. е. дата завершения поставок и (или) график поставок конкретных партий товара с указанием срока действия контракта, в течение которого должны быть завершены поставки товаров и взаимные расчеты по контракту.

Раздел «условия приемки товара по качеству и количеству» должен содержать сведения о месте и сроках проведения инспекции качества и количества товара, наименовании независимой экспертной организации, порядок предъявления рекламаций.

В разделе «Форс-мажор» необходимо сформулировать условия, при наступлении которых стороны будут освобождаться от ответственности за неисполнение условий, предусмотренных контрактом. К форс-мажорным обстоятельствам относятся события, предусмотреть которые заранее не представляется возможным. Такими событиями являются стихийные бедствия (наводнения, пожары, землетрясения и другие бедствия), войны и т.д. Забастовки, военные перевороты, изменения в законодательстве также

¹ Селивановский А.С. Особенности внешнеэкономических договоров. // Бухгалтерский учет. - 2005. - № 18. - С. 77 - 80.

могут быть признаны форс-мажорными обстоятельствами, если стороны сочтут их таковыми и включают в перечень обстоятельств, которые будут освобождать стороны от ответственности при их наступлении¹.

При наступлении форс-мажорных обстоятельств сторона, для которой такие обстоятельства наступили, должна уведомить об этом другую сторону в установленный срок и предоставить ей документальное подтверждение факта наступления форс-мажорных обстоятельств. При этом срок исполнения обязательств по контракту отодвигается на время, в течение которого будут действовать форс-мажорные обстоятельства. Срок действия форс-мажорных обстоятельств может быть значительным и при заключении контракта сторонам необходимо предусмотреть продолжительность их действия, по истечении которого стороны имеют право аннулировать заключенный контракт².

В разделе «прочие условия и обстоятельства сделки» оговариваются гарантийные обязательства, лицензионные платежи, условия технической помощи, сборки, наладки и монтажа оборудования, обучения персонала, информационные и другие услуги.

В разделе «рассмотрение споров» (арбитраж) порядок предъявления и рассмотрения претензий, порядок платежей по претензиям, рассмотрение спорных вопросов в арбитражных судах, а также указывается, правом какого государства будут регулироваться отношения сторон по контракту. Порядок разрешения споров между сторонами регулируется арбитражной оговоркой, содержащей договоренность сторон о передаче споров на рассмотрение в арбитраж, или так называемым пророгационным соглашением, т. е.

¹ Лунц Л.А. Курс международного частного права. Особенная часть. - М.: Госюриздат, 1963. - С. 168.

² Герт Рейнхарт. Комментарий к Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров. - Гейдельберг: изд. С.Ф. Мюллер Юристишер Ферлаг, 1991.- С. 387.

соглашением сторон о передаче споров на рассмотрение в суд какого-либо государства¹.

В разделе «Санкции» определяются меры за ненадлежащее исполнение обязательств сторонами контракта, в частности, за просрочки поставки товара или просрочки в оплате стоимости товара, за поставки товара ненадлежащего качества.

В разделе «адреса покупателя и продавца» указываются юридические и полные почтовые адреса Продавца и Покупателя, контактный телефон, факс, телекс Продавца и Покупателя.

Раздел «подписи сторон» содержит подписи лиц, уполномоченных организациями Продавца и Покупателя заключить контракт, заверенные печатью с обязательной расшифровкой их фамилии, имени и отчества и указанием должностей.

В процессе работы над составлением внешнеторгового договора для наибольшего удобства стороны могут применять также типовые формы контрактов и пакеты стандартизированных решений, однако следует учитывать особенности отдельных видов торговли в международном экономическом пространстве².

Таким образом, в процессе реализации внешнеэкономической деятельности государства стремятся к единообразной системе гражданско-правового регулирования, созданию общих требований, применимых к регулированию однотипных отношений. Значительную роль в данном вопросе играют международные организации, регулирующие вопросы внешнеэкономической торговли, такие как Всемирная Торговая Организация (ВТО). Современные экономические реалии и непрерывный рост торгового оборота между государствами диктует острую необходимость в создании

¹ Базаров А.С., Яценко О.В. Понятие внешнеэкономической сделки. // Бухгалтер и закон. - 2006. - № 4. - С. 25-26.

² Международное частное право / Под ред. Н.И. Марышевой. - М.: МКОТРАКТ ИНФРА, 2000. - С. 239

единых торгово-правовых норм на международном уровне и приведении национальных законов в соответствие с международными.

Исходя из проведенного анализа, можно сформулировать следующие выводы:

1. Содержание правоотношений между сторонами определяется не только условиями самого договора, но и нормами применимого права, ввиду чего особое значение при составлении международного договора (контракта) имеет определение права, применимого для регулирования отношений между сторонами. В случае, если договор полностью или частично противоречит императивным нормам национального законодательства, он может быть признан недействительным.

2. Условия договора принято классифицировать на дополнительные и обязательные. Обязательные условия характеризуются регулированием наиболее важных положений сделки, не включение их в текст контракта может привести к его трудноисполнимости, в то время как дополнительные условия предназначены для детализации и расширения содержания договора.

3. Необходимо учитывать, что расчеты по договору международной купли-продажи могут производиться и в иностранной валюте, в связи с чем требуется соблюдение помимо гражданско-правовых норм также и норм валютного законодательства.

2.2. Договор международной перевозки грузов

Перевозка грузов может осуществляться различными видами транспорта: автомобильным, воздушным, морским и железнодорожным. Для международной перевозки характерна следующая особенность - она должна осуществляться как минимум между двумя государствами и выполняться с учетом положений международных соглашений, установленных между этими государствами. Основная масса вопросов относительно перевозки грузов регулируется международными соглашениями, нормы которых имеют унифицированную форму и регулируют однотипные отношения. Как правило, в подобных соглашениях закреплены требования к перевозочной документации, содержится описание порядка приема груза к перевозке и выдаче его в пункте назначения, определены условия ответственности перевозчика, а также процедура предъявления к перевозчику претензий и исков.

Значительный экономический рост товарооборота диктует необходимость эффективного регулирования договорных обязательств сторон международных перевозок, однако базовые условия поставки в национальном законодательстве различных стран не одинаковы, что может приводить к росту судебных споров в данной сфере. В целях недопущения подобных негативных явлений, был создан свод единых унифицированных правил, известных как «Инкотермс», последние изменения и дополнения в который были внесены в 2010 году.

Содержание «Инкотермс – 2010» основано на сложившейся коммерческой и арбитражной практике и значительно упрощает для сторон процесс составления и заключения контрактов. Интернациональные термины, закрепленные в «Инкотермс – 2010» сгруппированы в четыре основополагающие категории:

1) Группа E — отгрузка, переход обязательств — у места отправки (англ. departure). Продавец обязан предоставить товары покупателю непосредственно на предприятии-изготовителе, своём складе, таможенная очистка товара продавцом не производится; Продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство.

2) Группа F — основная перевозка не оплачена продавцом (англ. main carriage unpaid), переход обязательств у терминалов отправления для основной перевозки. Продавец обязуется поставить товар в распоряжение перевозчика, которого покупатель нанимает самостоятельно.

3) Группа C — основная перевозка оплачена продавцом (англ. main carriage paid), переход обязательств — у терминалов прибытия для основной перевозки. Продавец обязан заключить договор перевозки товара, но без принятия на себя риска его случайной гибели или повреждения товара.

4) Группа D — прибытие, переход обязательств у покупателя, полноценная доставка (англ. arrival). Продавец несёт все расходы по доставке и принимает на себя все риски до момента доставки товара в страну назначения¹.

Одной из отличительных черт международной перевозки является применение к договору не одного, а нескольких коллизионных принципов. При отправке груза подлежит применению закон страны отправления, при получении груза руководствуются законом страны назначения, в процессе же перевозки применяют закон страны судна или закон перевозчика. Как правило, перевозчик выдает транспортный документ, в котором закреплено подлежащее применению право².

Далее представляется необходимым рассмотреть некоторые основные виды договоров международной перевозки. К ним, безусловно, можно

¹ Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров (Комментарий к законодательству и практике разрешения споров). - М.: КОНТРАКТ-ИНФРА-М, 2001. - С. 185.

² Галенская Л.Н. Международное частное право. - М., 2000. - С. 134.

отнести международные железнодорожные перевозки, основным нормативно-правовым регулятором которых на протяжении длительного периода выступали Бернские конвенции о железнодорожных перевозках грузов и пассажиров сокращенно – МГК (или СИВ). В 1980 году на конференции по пересмотру Бернских конвенций было принято новое Соглашение о международных железнодорожных перевозках (КОТИФ).

КОТИФ представляет собой единое соглашение, включающее международно-правовые нормы Бернских конвенций и Дополнительного соглашения 1966 года, к которому добавлены два приложения (А и В). В приложении А, именуемом Единые правила МПК, определены условия перевозок пассажиров, в приложении В, которое называется Единые правила МГК, закреплены условия перевозки грузов¹.

Единые правила МГК устанавливают:

- 1) ставки провозных платежей, которые определяются национальными и международными тарифами;
- 2) предельные сроки доставки грузов с учетом возможности железных дорог корректировать данные сроки для отдельных сообщений при возникновении особых обстоятельств;
- 3) предельный размер ответственности железных дорог в случае несохранности перевозимых грузов.

Также одним из значительных нормативно-правовых регуляторов в области международных железнодорожных перевозок является Соглашение о международном грузовом сообщении (СМГС), в дополнение к которому был принят ряд различных правил и тарифов. В Соглашении закреплена специальная форма накладной, составлением которой оформляется контракт, а также определены сроки доставки грузов, порядок уплаты провозных платежей и т.д. Отличительной особенностью документа является то, что он

¹ Гражданское право: Учеб.: В 4 т. Т. 1 / Отв. ред. Е.А. Суханов. - М.: Волтерс Клувер, 2004. - С. 563.

не содержит указания на предельный размер ответственности за несохранность груза, как МГК, а устанавливает, что возмещение уплачивается перевозчиком в пределах стоимости груза, которая подтверждается наличием коммерческого акта. СМГС определяет, что ответственность перевозчика наступает только при наличии его вины, а бремя доказывания в ряде случаев ложится на грузовладельца, также предусматривается штраф для железной дороги при выявлении факта просрочки. Для международных железнодорожных перевозок при возникновении судебных споров должен быть соблюден претензионный порядок, под которым понимается обязательное направление претензии перевозчику перед подачей иска¹.

Еще одним распространенным видом международных перевозок являются автомобильные перевозки, основным регулятором которых в европейском пространстве является Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов (сокращенно – ЦМР) от 19 мая 1956 г.

Сфера действия Конвенции распространяется на договоры дорожной перевозки грузов транспортными средствами за плату, когда место доставки груза, указанное в контракте, расположено на территории двух различных государств, одно из которых является участником Конвенции, вне зависимости от места жительства и гражданства сторон договора. Конвенция предусматривает, что договор перевозки должен быть установлен накладной, составленной в трех экземплярах и содержащей следующие обязательные пункты: место и дата составления, имя, адрес отправителя и транспортного агентства, вес груза, связанные с перевозкой расходы и т.д. По соглашению между сторонами в накладную могут быть также включены дополнительные условия: запрещение перегрузки груза, расходы, принимаемые отправителем на свой счет, заявление стоимости груза, инструкции отправителя

¹ Бушуев А.Ю., Макарова О. А., Попандопуло В.Ф. Коммерческое право зарубежных стран. - СПб.: Питер, 2003. - С. 314

перевозчику относительно страхования груза и иные указания, которые стороны сочтут необходимыми¹.

Ввиду того, что автотранспортное средство признается источником повышенной опасности, отдельного регулирования требует сфера создания гарантий при причинении вреда третьим лицам, что в первую очередь достижимо благодаря предусмотренному в большинстве национальных законодательств и в международных договорах институту страхования гражданской ответственности².

Следующей разновидностью международных перевозок являются воздушные перевозки, которые регулируются применимой к любым авиаперевозкам грузов Варшавской конвенцией для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок, принятой в 1929 г. В Конвенции подробно определен институт «воздушно – перевозочного документа», являющийся удостоверением заключения договора и дающий право сторонам в случае возникновения спорных ситуаций ссылаться на положения Конвенции о мерах ответственности. Однако на действительность самого договора перевозки отсутствие или некорректное составление воздушно – перевозочного документа не влияют. Согласно Конвенции, в нем должны быть определены: место и дата составления документа, места отправления и прибытия, предусмотренные остановки, вид, вес и размеры груза, срок перевозки и т.д. За правильность заполнения документа и достоверность содержащихся в нем сведений отвечает отправитель.

В 1955 г. Конвенция была дополнена Гаагским протоколом, в котором институт ответственности получил более детальное закрепление. Был установлен максимально допустимый предел материальной ответственности

¹ Захаров С.Н. Эффективность внешнеэкономического комплекса: (Методы обоснования и стимулирования). - М.: Экономика, 1988. - С. 74.

² Рубанов А.А. Теоретические основы международного взаимодействия национальных правовых систем. - М., 1984. - С. 292.

перевозчика, равный двумстам пятидесяти франкам с одного килограмма груза.

Следующим основным видом международных перевозок являются морские перевозки, при осуществлении которых ввиду высокой дифференциации предмета регулирования и многообразием нормативной базы возникают наибольшие сложности.

Как правило, внутреннее законодательство большинства государств не предусматривает отдельных коллизионных норм, определяющих применимое к морским перевозкам право. Данный вопрос решается судом на основании сложившейся практики. Так, для Франции и Великобритании характерен закон флага судна, для Германии - закон места назначения груза, в Польше применимое право определяется по соглашению сторон. Для российского законодательства согласно Кодексу торгового мореплавания РФ характерен принцип места заключения договора, если иной порядок не будет установлен соглашением сторон¹.

Наиболее распространенным документом, посредством которого оформляется морская перевозка, является коносамент, впервые получивший свое закрепление в Конвенции об унификации некоторых правил о коносаменте, заключенной в 1924 году в Брюсселе. Конвенция устанавливает требования к реквизитам коносамента, определяет сферу ответственности перевозчика за виновные действия (к которым не относятся навигационные ошибки членов экипажа судна) и порядок разрешения споров. Согласно Конвенции, коносамент - это документ, подтверждающий договор морской перевозки, а также прием и погрузку груза, на основании которого грузоперевозчик обязуется сдать груз предъявителю. Выдача перевозчиком при приеме груза коносамента грузоотправителю является обязательной. Коносамент подписывается лицом, уполномоченным на это перевозчиком. В

¹ Татаркина К.П. Форма сделки: цели, обоснованность установления и правовое значение. // Вестник Томского государственного университета. - 2008. - № 313. - С. 126 - 129.

случае, если подписантом является капитан судна, такой коносамент также считается подписанным от имени перевозчика¹.

В коносаменте должны быть включены, в частности, следующие данные:

- общий характер груза, основные марки, необходимые для идентификации груза, прямое указание – в соответствующих случаях;
- относительно опасного характера груза, число мест или предметов и вес груза или его количество, обозначенное иным образом, причем все эти данные указываются так, как они представлены грузоотправителем;
- внешнее состояние груза;
- наименование перевозчика и местонахождение его основного коммерческого предприятия;
- наименование грузоотправителя;
- наименование грузополучателя, если он указан грузоотправителем;
- порт погрузки согласно договору морской перевозки и дата приема груза перевозчиком в порту погрузки;
- порт разгрузки согласно договору морской перевозки; ~ число оригиналов коносамента, если их больше одного;
- место выдачи коносамента;
- подпись перевозчика или лица, действующего от его имени;
- фрахт в размере, подлежащем уплате грузополучателем или иное указание на то, что фрахт должен уплачиваться им;
- указание – в соответствующих случаях – о том, что груз должен или может перевозиться на палубе;
- дата или период сдачи груза в порту разгрузки, если они прямо согласованы сторонами;

¹ Бурмистров В.Н., Холопов КВ. Внешняя торговля РФ / Под ред. В.Н. Бурмистрова. - М.: Юрист, 2001. - С. 368.

Одной из разновидностей коносамента является «бортовой» коносамент, который выдается перевозчиком по требованию грузоотправителя после погрузки груза на борт и содержит сведения о дате погрузки и наименование судна. В случае, если коносамент уже был выдан перевозчиком ранее, по его требования грузоотправитель обязан вернуть ранее полученные документы в обмен на «бортовой» коносамент, или же перевозчик может дополнить содержание ранее выданного коносамента путем включения в него данных, которые должны содержаться в «бортовом» коносаменте¹.

В марте 1978 года на конференции в Гамбурге была принята охватывающая наиболее широкий круг вопросов Конвенция ООН о морской перевозке грузов, имеющая своей целью расширить и дополнить положения Конвенции 1924 года ввиду новых требований времени. Так, в Гамбургской конвенции впервые получила правовое регулирование морская перевозка животных, было отменено положение об освобождении перевозчика от ответственности за сохранность груза, а также установлен двухлетний срок исковой давности².

Одной из самых распространенных форм морской перевозки грузов являются линейные, или регулярные, перевозки, осуществляемые на основании специализированных межгосударственных или частных соглашений об организации постоянных линий. Наиболее распространены такие соглашения между крупными судовладельческими предприятиями. Как правило, соглашение содержит перечень условий эксплуатации линии, которые также отражаются в линейных коносаментах, тарифах и правилах. Как и любая разновидность перевозок, линейные перевозки имеют ряд особенностей, однако ввиду достаточно подробного регулирования в

¹ Ардашев В.Л., Канашевский В.А. Форма и содержание внешнеэкономического контракта. - Екатеринбург, 2002. - С. 62.

² Тысел А., Функ Я., Хвалей В. Курс международного торгового права -2-е изд. - М.: Амалфея, 2000. - С. 263.

соглашениях и наличия устоявшейся коммерческой практики, спорные коллизионные вопросы в данной сфере возникают крайне редко¹.

Превалирующее количество морских линий на современном этапе развития рыночной экономики эксплуатируется так называемыми линейными конференциями, под которыми понимаются группы крупных судовладельческих компаний, где определяющее влияние имеют компании ведущих стран, стремящихся к обеспечению наиболее выгодных для себя условий путем установления высоких фрахтовых ставок и различных льгот. Для недопущения развития подобных неблагоприятных условий для мировой торговли и минимизации дискриминационных элементов, в 1974 г. развивающиеся страны выступили с инициативой заключения Конвенции о Кодексе поведения линейных конференций. Конвенция вводит определенные ограничения в работу конференций и представляет собой сдерживающий механизм по недопущению дискриминации в торговой сфере, учитывающий интересы как перевозчика, так и грузовладельца. В октябре 1983 года Конвенция ступила в силу, РФ также является ее участницей.

Следующей распространенной разновидностью морских перевозок грузов являются чартерные перевозки, имеющие место в случае, когда для перевозки предоставляется полностью все судно, его часть или же отдельные помещения. Как правило, для удобства сторон договора используются унифицированные проформы чартеров, которые специально разрабатываются международными организациями и национальными объединениями судовладельцев. Как правило, при разработке чартеров учитывается вид груза (нефть, уголь, древесина и т.д.), что позволяет сразу определить специфику перевозки. Содержание морского чартера достаточно объемное и имеет сложную структуру, предполагающую учет примерно шестидесяти различных условий (порядок расчетов, предоставление груза и

¹ Соглашение об общих условиях поставки товаров между организациями государств — участников СНГ от 20 марта 1992 г. // Бюллетень международных договоров. - 1993. - №4. - С. 74.

его подача и т.д.), ввиду чего ответственность сторон как правило не определяется подробно и указывается посредством ссылки на условия Конвенции об унификации некоторых правил о коносаменте. По соглашению сторон проформы чартера при необходимости могут быть изменены и дополнены при помощи включения оговорок¹.

В сфере гражданско-правового регулирования международных перевозок существует ряд дискуссионных моментов среди законодателей и цивилистов различных государств. Представляется целесообразным рассмотреть наиболее актуальные из них.

Одной из ключевых проблем является установление соотношения понятий «экспедитор» и «перевозчик». По мнению ряда ученых, договор экспедиции не является самостоятельным видом транспортных договоров, а выполняет лишь специализированную вспомогательную роль. Данная позиция была обусловлена в первую очередь тем, что функция транспорта и грузоперевозок сводилась к рациональному регулированию распределения материальных благ и ресурсов, такие отношения не выходили за рамки административного регулирования и фактически выпадали из гражданско-правового оборота. В отечественной доктрине подобные положения также нашли свое отражение, были выделены основополагающие отличия договора экспедиции от договора перевозки. К ним относятся консенсуальный характер договора экспедиции, его вспомогательная природа по отношению к перевозке, посредническая сущность, а также строгое разделение и дифференциация операций при перевозке и экспедиции².

Необходимость урегулирования института экспедиции на законодательном уровне была продиктована развитием и усложнением смешанного международного транспортного сообщения. Транспортным

¹ Зыкин И.С. Внешнеэкономические отношения: теория и практика правового регулирования. Дис. ... доктора юрид. наук. - Москва, 1991.

² Гражданское право: Учебник / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. Том 3. - М., 2008. - С.78.

законодательством данный вопрос урегулирован лишь частично, основной объем прав и обязанностей определяется сторонами самостоятельно в договоре, что является неудобным для сторон и неэффективным ввиду возможных противоречий между договорными условиями и императивными нормами транспортных уставов и кодексов.

В ряде зарубежных государств практика регулирования института грузоперевозок и экспедиции имеет более длительный период существования¹.

Проанализируем этимологическое значение термина «экспедитор» с точки зрения зарубежного законодательства. Слово «expediteur» в переводе с французского языка является синонимом термина «грузоотправитель», в Швеции лицо, являющееся экспедитором («ipeditor») может выполнять как функции самого экспедитора, так и выступать перевозчиком. Таким образом, исследования и анализа языкового термина недостаточно для выявления правовой природы рассматриваемого института, ввиду чего целесообразно обратиться непосредственно к сравнительному рассмотрению нормативно-правовой базы, регулирующей договор экспедиции и договор перевозки.

Во Франции институту экспедиции соответствует институт транспортной комиссии, регулируемый Торговым кодексом Франции. Согласно кодексу, основное отличие транспортного комиссионера от перевозчика заключается в том, что комиссионер осуществляет свою деятельность на профессиональной основе и выполняет полный цикл транспортировки груза, самостоятельно определяя способ перевозки, маршрут и т.д., в его обязанности не входит осуществление перевозки своими силами, а в сумму оплаты включается возмещение расходов на

¹ Лунц Л.А. Внешнеторговая купля-продажа. - М., 1972. - С. 241.

перевозку и непосредственное вознаграждение. Кроме того, транспортный комиссионер обладает залоговым правом на перевозимый груз¹.

Согласно французскому законодательству, комиссионер несет так называемую строгую, или повышенную ответственность, которая возлагается на него вне зависимости от вины, достаточно наличие лишь самого факта ущерба. Комитент вправе предъявить претензию грузоперевозчику напрямую, однако данное право зачастую невозможно реализовать ввиду того, что перевозчик неплатежеспособен, трудноустановим или доказал отсутствие своей вины ввиду наличия обстоятельств непреодолимой силы. Поэтому для минимизации рисков комитента гарантом договора перевозки, как правило, выступает сам комиссионер. В ряде случаев соглашением сторон может быть установлено, что комиссионер и перевозчик несут солидарную ответственность².

Для англо-саксонской правовой системы характерно определять экспедитора как агента, организующего перевозку, за надлежащее состояние груза при выдаче его грузополучателю отвечает непосредственно перевозчик.

Подобная позиция является традиционной для Великобритании, однако ряд судебных прецедентов продемонстрировал наличие также иной точки зрения относительно сферы определения правовой природы договора экспедиции, в определенных случаях относя его к договорам по перевозке с соответствующим выводом об ответственности экспедитора. В качестве примера можно привести дело *Tetroc Ltd. v. Cross-Con (International) Ltd.*, в процессе рассмотрения которого суд определил договор транспортной экспедиции как договор перевозки руководствуясь тем, что, во-первых, экспедитор получил в качестве вознаграждения за исполнение договора одноразовую плату без дифференцированного выделения агентского вознаграждения и, во-вторых, экспедитор не уведомил грузоотправителя о

¹ Международное частное право: Сб. документов / Сост. А.Г. Бекляшев, А.Г. Ходаков. - М.:БЕК, 1997. - С. 261.

² Поздняков В.С. Сделки. Внешнеторговые сделки. - М., 1981. - С. 257.

деталях перевозки, в частности, не предоставил какие-либо данные фактического перевозчика, позволяющие его идентифицировать.

Аналогичному пути последовали и суды в США, признавшие основополагающим в определении характера договора транспортной экспедиции объем прав и обязанностей экспедитора, а также особенности расчета и получения вознаграждения за исполнение договора - в случае отдельной оплаты грузоотправителем услуг экспедитора и перевозчика, договор признается экспедиторским, если же имеет место недифференцированная единая выплата, соглашение будет отнесено к договору перевозки.

В Германии позиция по рассматриваемому вопросу регулируется Германским торговым уложением и сходна с английским и американским подходами, решающим является способ оплаты услуг экспедитора.

Таким образом, можно проследить сближение правовых позиций государств с ведущими мировыми экономиками, что обусловлено возрастанием интеграции и расширением международных торговых отношений. Безусловно, минимизация различий между национальными законодательствами и стремление к унификации и единообразию международных правовых регуляторов благоприятно влияет на межгосударственные торговые связи, способствует повышению эффективности гражданско-правового регулирования в сфере международных перевозок и внешнеэкономической деятельности в целом. Также стоит отметить, что представляется очевидной деструктивность подхода по созданию не интегрированных и неприспособленных к современным реалиям правовых систем отдельных государств, так как подобные меры приведут к безусловному замедлению роста и развития

стабильных рыночных отношений и торможению создания благоприятного экономического климата для предпринимательской деятельности¹.

Далее целесообразно обратиться к правоприменительному опыту Скандинавских стран, в которых общие законодательные нормы об институтах перевозки и экспедиции отсутствуют. Для проведения анализа следует опираться исключительно на специальное транспортное законодательство этих стран, исходя из положений которого под перевозчиком понимается сторона договора, обязующаяся обеспечить перевозку груза, вне зависимости от того, является ли перевозчик собственником транспортного средства. Также в законодательстве отсутствует обязанность перевозчика иметь собственный персонал для обеспечения перевозки и осуществлять ее за счет личных денежных средств.

Общие положения об экспедиторах, или транспортных агентах, нашли свое закрепление в Общих условиях Союза экспедиторов Северных стран, вступивших в силу с первого января 2016 г., которые были разработаны Датской торговой палатой, Конфедерацией норвежских предприятий, Федерацией норвежских отраслей промышленности, Международной торговой палатой Финляндии и Финским советом грузоотправителей, Конфедерацией шведских предприятий и наиболее влиятельными крупными союзами перевозчиков и экспедиторов Скандинавских стран.²

Согласно Общим условиям, экспедитор может осуществлять перевозку грузов на условиях ответственности перевозчика, независимо от того, выполняет ли он перевозку самостоятельно, или же на правах посредника, не неся ответственности за перевозку. Ответственность перевозчика имеет место для экспедитора в случае, если перевозка сопровождается его собственным товаросопроводительным документом, выступает как

¹ Покровский И.А. Основные проблемы гражданского права («серия российской цивилистики»). - М.: Статут, 1998. - С. 164.

² Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности / Под ред. А.С. Комарова. - М.: ДеКА, 2001. - С. 347.

представитель «своего собственного продукта» на рынке услуг по перевозкам, а также если имеет место международная «автомобильная перевозка». Кроме того, экспедитор обладает достаточно широким спектром правомочий, например, по удержанию груза, независимо от того, несет он обязанности перевозчика или посредника.

Общеизвестным является факт значительной роли торгового обычая в данных государствах, который предназначен в первую очередь для заполнения пробелов, существующих в законодательстве.

Следует отметить, что за исключением международных документов, регулирующих морские перевозки, другие отраслевые транспортные конвенции не выделяют институт экспедитора, а содержат положения, определяющие правовой статус исключительно перевозчика¹.

Применение подобного подхода, основанного на допущении намеренных пробелов в законодательстве в целях предоставления наибольшей автономии воли сторонам при заключении соглашений и формированию новейших прогрессивных торговых обычаев, к гражданско-правовому регулированию международных перевозок для развивающейся российской экономики не целесообразно².

Представляется необходимой более детальная разработка института транспортной экспедиции, увеличение доли императивных норм, регулирующих права, обязанности, и ответственность сторон. На практике даже в государствах с развитой экономикой не редки ситуации, при которых клиент вынужден оказаться в гораздо более слабой позиции по отношению к экспедитору ввиду то, что экспедиторы (перевозчики) предлагают свои собственные стандартные условия экспедиции (перевозки), по сути ограничивающие свободу договора из-за отсутствия возможности внесения в

¹ Гражданское право: Учебн.: В 2 т. Т. 1 / Под ред. Б.М. Гонгалю. - М.: Статут, 2016. - С. 624.

² Общая теория права и государства / Под ред. Академика РАН В.В. Лазарева - М., 1998. - С. 84.

него каких-либо значительных правок и изменений для клиента. Кроме того, подобные типовые договоры, как правило, предусматривают минимальную ответственность экспедиторов (перевозчиков).

Стоит отметить, что условия подобных типовых договоров в зарубежных государствах основываются на стандартах, принятых специализированными и компетентными в коммерческой и торговой сферах органами, которые учитывают интересы обеих сторон. В РФ подобная практика отсутствует, и в настоящий момент законодатель по прежнему не уделяет данной проблематике достаточно внимания.

На основании вышеизложенного анализа представляется наиболее благоприятным и эффективным опыт Скандинавских стран, и, в частности, такого гражданско-правового нормативного регулятора как Общие условия Союза экспедиторов Северных стран, который целесообразно учитывать при разработке и актуализации отечественного транспортного законодательства.

Исходя из проанализированного материала, целесообразно сделать следующие выводы:

1. Одним из основных регуляторов внешнеэкономических сделок по перевозке грузов является свод единых унифицированных правил, известных как «Инкотермс», последние изменения и дополнения в который были внесены в 2010 году. Содержание «Инкотермс – 2010» основано на сложившейся коммерческой и арбитражной практике и значительно упрощает для сторон процесс составления и заключения контрактов.

2. Одним из основных видов международных перевозок являются международные железнодорожные перевозки, основными нормативно-правовыми регуляторами которых выступают Бернские конвенции о железнодорожных перевозках грузов и пассажиров (МГК), Соглашение о международных железнодорожных перевозках (КОТИФ), Соглашение о международном грузовом сообщении (СМГС). Закрепленные в них нормы определяют основные права, обязанности и ответственность сторон договора,

условия перевозки, формы обязательных документов, порядок действия при возникновении споров.

3. Основным регулятором международных автомобильных перевозок в европейском пространстве является Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов (ЦМР) от 19 мая 1956 г., которая устанавливает требования к форме договора, его содержанию, накладной. Ввиду того, что автотранспортное средство признается источником повышенной опасности, отдельного регулирования требует сфера создания гарантий при причинении вреда третьим лицам, что в первую очередь достижимо благодаря предусмотренному в большинстве национальных законодательств и в международных договорах институту страхования гражданской ответственности.

4. Международные авиаперевозки грузов регулируются Варшавской конвенцией для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок 1929 г., в которой подробно определен институт «воздушно – перевозочного документа», являющийся удостоверением заключения договора и дающий право сторонам в случае возникновения спорных ситуаций ссылаться на положения Конвенции о мерах ответственности. В 1955 г. Конвенция была дополнена Гаагским протоколом, в котором институт ответственности получил более детальное закрепление.

5. При осуществлении международных морских перевозок возникают наибольшие сложности, вызванные тем, что внутреннее законодательство большинства государств не предусматривает отдельных коллизионных норм, определяющих применимое к морским перевозкам право. Наиболее распространенным документом, посредством которого оформляется морская перевозка, является коносамент. Основными регуляторами выступают Конвенция об унификации некоторых правил о коносаменте 1924 года, Конвенция о Кодексе поведения линейных конференций 1974 года, Конвенция ООН о морской перевозке грузов 1978 года, имеющая своей

целью расширить и дополнить положения Конвенции 1924 года ввиду новых требований времени.

5. Одной из ключевых проблем института международной перевозки является установление соотношения понятий «экспедитор» и «перевозчик». Выявлен наиболее эффективный в сфере регулирования данного вопроса опыт Скандинавских стран, и, в частности, такого гражданско-правового нормативного регулятора как Общие условия Союза экспедиторов Северных стран, который целесообразно учитывать при разработке и актуализации отечественного транспортного законодательства.

2.3. Международный договор лизинга

В результате непрерывного расширения и усложнения экономических и внешнеторговых отношения наряду с привычными внешнеэкономическими сделками по международной купле-продаже товаров и перевозке грузов на современном этапе появляются новые разновидности и формы договоров, отражающие современные тенденции развития мировой экономики. Ярким примером может служить получивший значительное распространение в последнее десятилетие международный лизинг¹.

Под лизингом (англ. leasing производное от «lease» – аренда), исходя из буквального толкования слова, понимается предоставление в долгосрочную аренду машин, оборудования, транспортных средств и других объектов производственного назначения².

Институт финансового лизинга в международной практике представляет собой разновидность аренды. На законодательном уровне ряда государств, в том числе и РФ, он определяется как обособленный вид аренды, представляющий собой коммерческую деятельность по приобретению за свой счёт (либо за счёт кредитных средств) имуществом лицом (лизингодателем) с целью передачи в аренду другому лицу (лизингополучателю) для извлечения доходов от этой деятельности в виде арендных платежей³.

Отличительной особенностью договора лизинга является то, что лизингодатель самостоятельно не использует приобретенное имущество, а предоставляет его в пользование лизингополучателю. В роли лизингодателя зачастую выступают инвестиционные фонды, коммерческие банки и

¹ Гражданское право: Учеб.: В 4 т. Т. 1. Общая часть / Отв. ред. Е.А. Суханов. - М.: Волтерс Клувер, 2005. - С. 489.

² Большой юридический словарь / Под ред. А.Я. Сухарева, В.Д. Зорькина, В.Е. Крутских. - М.: ИНФРА-М, 1997. - С. 784.

³ Белоусов АА. Внешнеэкономические связи РФ. - М.: Изд-во Рос. Ун-та дружбы народов, 2003. - С. 47.

страховые компании. Эта особенность характеризует лизинг не только как арендный договор, но и позволяет говорить о нем как о форме долгосрочного инвестирования (кредитования), предполагающей, что лизингополучатель, выплачивая арендные платежи, погашает затраченные на покупку имущества денежные средства лизингодателя. Как правило, размер платежей включает в себя стоимость имущества и расходы, связанные с его приобретением, а также непосредственную прибыль лизингодателя. После истечения срока лизинга, установленного в договоре, имущество может быть передано в собственность лизингополучателю¹.

Структура финансового лизинга предполагает заключение двух видов договоров: договора купли-продажи между продавцом имущества и лизингодателем, и, непосредственно, договором лизинга между лизингодателем и лизингополучателем, на основании которого имущество за периодические материальные выплаты может быть использовано лизингополучателем².

В Оттавской Конвенции 1988 г. закреплено понятие финансового лизинга, опираясь на которое можно выделить ряд особенностей, характерных для этого вида договора.

Во-первых, отмечается, что лизингодатель либо лизингополучатель должны являться резидентами разных государств, продавец же может выступать субъектом как государства лизингодателя, так и государства лизингополучателя.

Во-вторых, ввиду отсутствия ответственности лизингодателя перед лизингополучателем за некачественный товар или иные недостатки приобретенного имущества, лизингополучатель управомочен самостоятельно выбирать поставщик и товар, вместе с тем именно лизингополучателю

¹ Розенберг М.Г. Международный договор и иностранное право в практике Международного коммерческого арбитражного суда. - М.: Статут, 2000. - С. 134.

² Борисов Е.Ф. Экономическая теория. - М., 2000. - С. 148.

предоставлено право предъявлять претензии к продавцу, характерное в структуре договора купли-продажи для покупателя¹.

В-третьих, в следствие приобретения лизингодателем имущества не для самостоятельного пользования, а для передачи иному лицу, на сторонах лежит обязанность по предупреждению об этом продавца. Таким образом, продавец уведомляется о том, что в случае выявления недостатков товара требования к нему вправе предъявлять конечный пользователь имущества, т.е. лизингополучатель. На основании вышеизложенного можно выявить еще одну значительную особенность договора международного финансового лизинга - лизингополучатель, фактически не связанный с продавцом имущества договорными правоотношениями, обладает рядом специальных правомочий по отношению к нему.

Таким образом, представляется обоснованным положение о том, что международная лизинговая сделка является трехсторонним договором, однако правовая структура такого рода является нетрадиционной для англосаксонской правовой системы и для ряда европейских государств. В целях избежания подобных противоречий, в международном праве принято определять договор международного финансового лизинга как сложный договор, состоящий из двух конструкций: купли-продажи и, непосредственно, лизинга.

Международный лизинг условно можно разделить на две категории: прямой зарубежный лизинг, под которым понимается арендная сделка между юридическими лицами разных государств, и косвенный международный лизинг, предполагающий, что стороны арендных отношений представляют собой юридические лица одного государства, но имеет место принадлежность капитала одного из них иностранной компании².

¹ Международное частное право: современные проблемы / Отв. ред. М.М. Богуславский. - М.: ТЕИС, 1994. - С. 67.

² Богуславский М.М. Международное частное право: Учеб. 5-е изд, перераб. и доп. - М.: Юрист, 2006. - С. 316.

Прямой зарубежный лизинг также можно классифицировать на экспортный и импортный лизинг. Под экспортным лизингом понимают сделки, которыми предусмотрено приобретение лизинговой компанией имущества у национальной фирмы с последующим его предоставлением арендатору в иностранное государство. Импортным лизинг предполагает обратную ситуацию - арендодатель приобретает имущество у зарубежной компании, а затем предоставляет его в пользование отечественному арендатору.

Основополагающим документом в сфере международного финансового лизинга является Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге, подписанная в г. Оттава (Канада) 28.05.1988 г.

Основной целью Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге, как и любого международного соглашения в сфере внешнеэкономической торговой деятельности, является достижение единообразия и унификации основных положений о международном финансовом лизинге. Необходимость создания документа подобного рода была продиктована различием подходов в национальных законодательствах к регулированию лизинговых сделок. В Конвенции нашли свое закрепление положения о порядке заключения и исполнения лизинговых договоров, заключаемых между коммерческими организациями государств, присоединившихся к Конвенции (в соответствии с оговоренной в ней процедурой). В настоящий момент к таким государствам относятся Россия, Беларусь, Венгрия, Италия, Латвия, Нигерия, Панама, Узбекистан, Франция.

Предмет договора международного финансового лизинга законодательно практически не ограничен, и может представлять собой любое предназначенное для использования в коммерческих целях имущество. Так, согласно Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге, предметом лизингового договора может являться различное оборудование, применяемое для какого-либо производства,

транспортные средства, морские и воздушные суда и иное имущество, не предназначенное для личного домашнего использования.

Как было отмечено ранее, Оттавская Конвенция закрепила обязанность лизингодателя уведомить продавца о том, что приобретаемое имущество в дальнейшем будет передано в пользование по договору международного финансового лизинга иному лицу. Данное положение обусловлено тем, что лизингодатель не несет ответственность за возможные недостатки приобретенного имущества. Исключением выступают случаи, при которых лизингодатель оказывал вмешательство в процесс выбора лизингополучателем товара и продавца или же лизингополучатель положился на опыт лизингодателя, вследствие чего понес убытки. Кроме того, лизингодатель не отвечает перед третьими лицами за смерть, вред здоровью или порчу имущества, причиненные товаром¹.

Также Оттавская Конвенция регулирует содержание правоотношений между продавцом и лизингополучателем - установлено, что лизингодатель наделяется такими же правами, как если бы он являлся непосредственным участником договора купли-продажи.

Статья 12 Конвенции устанавливает ответственность поставщика за непоставку или просрочку поставки имущества или оборудования, и предоставляет лизингополучателю право одностороннего отказа от исполнения договора международного лизинга. Также лизингополучатель вправе задержать оплату периодических платежей до момента получения товара. Лизингодатель управомочен повлиять на возобновление договорных отношений путем предоставления аналогичного имущества, являющегося предметом договора международного лизинга.

В случае, если лизингополучателя не устроили предложенные лизингодателем условия и было принято решение о расторжении договора в

¹ Николюкин С.В. Специфика арбитражного (третейского) рассмотрения международных коммерческих споров. // Российская юстиция. - 2008. - № 1. - С. 18 - 20.

одностороннем порядке, лизингополучатель вправе требовать полного возмещения размера оплаченных в качестве аванса периодических платежей, за минусом стоимости тех выгод, которые лизингополучатель извлек из оборудования. Однако лизингополучатель не в праве требовать от лизингодателя никакого возмещения ущерба, связанного с непоставкой или просрочкой поставки, если они не являются прямым результатом упущений самого лизингодателя¹.

Конвенция также закрепляет обязанность лизингополучателя по надлежащему содержанию оборудования или иного имущества, полученного по договору международного лизинга, в соответствии с его назначением и условиями использования, которые определены соглашением сторон. Обязанность по осуществлению своевременного ремонта оборудования также определяется сторонами в договоре, и, как показывает сложившаяся международная практика, обычно возлагается на лизингополучателя.

Согласно общей теории гражданского права, характерной для большинства государств, если лизингодатель за свой счет произвел отдельные улучшения имущества, являющегося предметом договора международного финансового лизинга, эти улучшения поступают в собственность лизингополучателя.

Лизингодатель в течение всего срока действия договора вправе осуществлять контроль за лизингополучателем на предмет соблюдения последним условий договора, сохранности имущества и поддержании его в надлежащем состоянии².

Для международного финансового лизинга также характерен институт страхования, которое, как правило, осуществляется лизингодателем с

¹ Москаленко И.В. Сделки в гражданском обороте // Нотариус. - 2002. - № 2. - С. 27.

² Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров от 14 июня 1974 г. // Вестник Высшего арбитражного суда РФ. - 1992. - №9. - С. 25-29.

последующим включением страховой суммы в размер периодических платежей, или же лизингополучателем¹.

В статье 14 Конвенции закреплено, что лизингополучатель с согласия лизингодателя вправе по своему усмотрению передавать имущество, полученное по договору лизинга, в пользование третьему лицу. При этом, по аналогии с условиями договора субаренды, срок договора сублизинга не может превышать срок основного договора международного финансового лизинга.

По истечению срока действия договора лизингополучатель обязуется возвратить лизингодателю имущество, полученное по договору, в случае, если он не был пролонгирован или же имущество не поступило в собственность лизингополучателя.

В Конвенции установлено, что вопросы правового регулирования международного финансового лизинга, которые в ней напрямую не отражены, должны разрешаться на основании основополагающих принципов, закрепленных в Конвенции, а также в соответствии с нормами международного частного права. Конвенция содержит ряд коллизионных норм, посредством которых определяется применимое к той или иной сделке право².

Выбор применимого права в первую очередь зависит от разновидности передаваемого по договору лизинга имущества - к морским и воздушным судам применяется закон государства их регистрации, наиболее распространенным применимым правом относительно лизинга оборудования является право государства, в котором находится основное коммерческое предприятие арендатора и т.д.

¹ Нешатаева Т.Н. О признании и приведении в исполнение иностранных судебных и арбитражных решений // Арбитражная практика. - 2004. - № 11. - С. 84 - 96.

² Международное частное право / Под ред. Дмитриевой Г.К. - М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2001. - С. 251.

Периодические платежи, как правило, рассчитываются с учетом инвестиционных расходов лизингодателя и срока амортизации имущества, а также включают в себя определенную сумму, непосредственно составляющую прибыль лизингодателя от договора международного финансового лизинга. Инвестиционные расходы включают в себя первоначальную стоимость приобретаемого по договору купли-продажи имущества, проценты по кредитному договору, заключенному между лизингодателем и кредитором с целью приобретения лизингового имущества, обязательные налоговые платежи, страховка и т.д.

Лизинговые платежи могут поступать лизингодателю как в классической материальной форме путем денежных переводов, так и в виде предоставления встречных товаров и услуг, или же в смешанной форме.

Договор международного финансового лизинга прекращает свое действие по истечении установленного в нем срока, но может быть пролонгирован по соглашению сторон. На практике, как правило, лизингополучатель по согласованной с лизингодателем цене приобретает в собственность имущество, являющееся предметом договора лизинга¹.

Договор также может прекратить свое действие досрочно ввиду утраты предмета договора и отсутствия возможности заменить его аналогичным предметом, а также если лизингодатель или лизингополучатель не исполняют принятые по договору обязательства.

В случае досрочного прекращения договора международного финансового лизинга виновная сторона обязуется полностью возместить второй стороне убытки, в частности, лизингополучатель также должен полностью выплатить лизинговые платежи за весь срок договора международного лизинга.

¹ Зыкин И.С. Внешнеэкономические операции право и практика. - М.: Международные отношения, 1994. - С. 61.

Одной из актуальных проблем гражданско-правового регулирования международного института финансового лизинга является тот факт, что законодательные нормы, касающиеся данного вопроса, в ряде стран имеют существенные отличия. Так, во Франции под лизингом понимается аренда с опционом покупки в конце договора по цене, учитывающей арендную плату. В Великобритании подобный контракт не рассматривается как лизинговый, а относится, как уже отмечалось ранее, к сложным договорам по аренде-продаже. В Германии к лизинговым договорам принято относить различные соглашения в зависимости от сроков амортизации и вида опциона на завершающих этапах сделки¹.

На протяжении длительного периода времени национальное законодательство европейских государств не содержало специальных норм, регулирующих лизинговые отношения. Однако ввиду усложнения структуры гражданско-правовых сделок и расширения их многообразия на мировых рынках, законодатели закрепили основные положения во внутренних нормативно-правовых актах. По уровню нормативного обеспечения института финансового лизинга зарубежные государства можно условно разделить на три группы:

- государства континентальной Европы (Франция, Бельгия, Испания), в которых лизинговые правоотношения регулируют специальные законы;
- государства, в которых лизинговые сделки регулируются специальными подзаконными актами (Англия, Австралия, Новая Зеландия);
- государства, не обладающие специализированных нормативно-правовых регуляторов в данной сфере (США, Германия).

Первая группа государств отличается достаточно гибким законодательством, призванным учесть интересы всех сторон лизинговых правоотношений, и ввиду этого не содержащий большого

¹ Феонова Л.А. Внешнеэкономические контракты. Сборник договоров, комментарии. - М.: «Издательство ПРИОР», 2001. - С. 311.

количества императивных норм. Законодательство определяет цели приобретения имущества, условия его последующей покупки, однако риск и ответственность сторон регулируются общими гражданско-правовыми нормами¹.

Для государств второй группы характерно регулирование института лизинга исходя из стоимости имущества, являющегося предметом договора, а также с учетом субъектов лизингового соглашения.

Следует отметить, что несмотря на отсутствие специальных внутренних норм-регуляторов, в государствах третьей группы лизинговые правоотношения обладают достаточно высоким уровнем распространения и развития, ввиду наличия активного их стимулирования со стороны государства с помощью налоговых льгот².

Именно наличие значительных расхождений в национальных правовых системах стало основной предпосылкой к принятию Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге, подписанная в г. Оттава (Канада) 28 мая 1988 г., положения которой были рассмотрены ранее. Российская Федерация присоединилась к Конвенции в феврале 1998 г.

На основании вышеизложенного сформулируем следующие выводы:

1. Институт финансового лизинга в международной практике представляет собой разновидность аренды. На законодательном уровне ряда государств, в том числе и РФ, он определяется как обособленный вид аренды, представляющий собой коммерческую деятельность по приобретению за свой счёт (либо за счёт кредитных средств) имуществом лицом (лизингодателем) с целью передачи в аренду другому лицу (лизингополучателю) для извлечения доходов от этой деятельности в виде арендных платежей.

¹ Богуславский М.М. Международное частное право. Учеб. 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрист, 1999. - С. 241.

² Цветков И.В. Внешнеторговые сделки: Правоприменительная практика. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. - С. 165

2. Отличительной особенностью договора лизинга является то, что лизингодатель самостоятельно не использует приобретенное имущество, а предоставляет его в пользование лизингополучателю. В роли лизингодателя зачастую выступают инвестиционные фонды, коммерческие банки и страховые компании. Эта особенность характеризует лизинг не только как арендный договор, но и позволяет говорить о нем как о форме долгосрочного инвестирования (кредитования), предполагающей, что лизингополучатель, выплачивая арендные платежи, погашает затраченные на покупку имущества денежные средства лизингодателя.

3. Основополагающим документом в сфере международного финансового лизинга является Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге, подписанная в г. Оттава (Канада) 28.05.1988 г., в которой нашли свое закрепление положения о порядке заключения и исполнения лизинговых договоров, заключаемых между коммерческими организациями государств, присоединившихся к ней.

4. Одной из актуальных проблем гражданско-правового регулирования международного института финансового лизинга является тот факт, что законодательные нормы, касающиеся данного вопроса, в ряде стран имеют существенные отличия. По уровню нормативного обеспечения института финансового лизинга зарубежные государства можно условно разделить на три группы: в которых лизинговые правоотношения регулируют специальные законы, в которых лизинговые сделки регулируются специальными подзаконными актами, и не обладающие специализированными нормативно-правовыми регуляторами в данной сфере.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Институт сделки является одним из основных в гражданском праве и занимает особое место в его системе. В настоящий период развития мировой истории динамично протекающие процессы интеграции и глобализации способствуют укреплению и возрастанию роли международного частного права, и института внешнеэкономических сделок в частности. Взаимодействие между государствами в экономической сфере в связи с увеличением торгового оборота и совершенствованием индустриальных технологий привело к необходимости появления механизмов эффективного гражданско-правового регулирования внешнеэкономической сферы.

Результаты проведенного исследования в сфере гражданско-правового регулирования внешнеэкономических сделок позволили нам сформулировать следующие выводы:

1. В законодательстве РФ отсутствует легальное определение внешнеэкономической сделки. Данный существенный пробел служит предпосылкой для внесения поправки в ст. 153 ГК РФ с целью законодательного закрепления определения внешнеэкономической сделки.

В процессе исследования были выявлены основные признаки внешнеэкономических сделок и сформулировано новое понятие. Внешнеэкономическая сделка – сделка, совершаемая в ходе осуществления предпринимательской деятельности между лицами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах, характеризующаяся наличием иностранного элемента, под которым понимается нерезидентность одной из сторон сделки (принадлежность к иностранному государству), а также допустимостью валютных расчетов и возможностью по соглашению сторон оценить в этих валютах обязательства, возникающие из договора, к регулированию которой могут применяться как нормы национального

законодательства, так и международное право, международные торговые обычаи.

2. Одним из определяющих коллизионных принципов регулирования договорных обязательств внешнеэкономических сделок является принцип автономии воли сторон, который предполагает, что стороны договора могут выбрать по соглашению между собой право, которое подлежит применению к их правам и обязанностям по договору как в момент его заключения, так и в последующем. Установлено, что принцип автономии воли не является неограниченным ввиду того, что законодательством определено, что выбор сторон не может отменить действие императивных норм права страны, с которой договор реально связан (п. 5 ст. 1210 ГК РФ), что позволяет в обязательном порядке учитывать императивные национально-правовые нормы и не допустить злоупотребления правом посредством выбора применения права другого государства.

3. Установлена возможность по соглашению сторон определять применимое право как всего договора в целом, так и для определенной его части. Данное явление в юридической литературе именуется расщеплением автономии воли, под которым понимается подчинении отдельной правовой системе вполне автономной части правоотношений, безболезненно отделимой от остальной части. Также отмечается, что оно не должно приводить к противоречивому результату (к примеру, не допускается избрание для прав и обязанностей продавца применения права, отличного от того, которое будет избрано для установления прав и обязанностей покупателя). Ввиду значительного усложнения конструкции правового регулирования, рекомендуется применять расщепление только в исключительных случаях.

4. В законодательстве РФ закреплен принцип «наиболее тесной связи», под которым понимается применение к договору права того государства, с которым он наиболее тесно связан. Наиболее тесная связь предполагает учет

места жительства или основного места деятельности стороны, осуществляющей исполнение, который имеет решающее значение для содержания договора (ст. 1211 ГК РФ). Также для отечественного законодательства характерно наличие специальных коллизионных привязок относительно основных видов внешнеэкономических сделок (например, закон продавца – в договоре купли-продажи, закон перевозчика – в договоре перевозки, дарителя – в договоре дарения и т.д.), но предусматривается, что если из обстоятельства дела следует иное, то данные позиции опровержимы. На современном этапе развития международного частного права принцип «наиболее тесной связи» является одним из наиболее гибких.

5. Закономерно, что ввиду высоких темпов развития внешнеэкономической коммерческой деятельности, возникновение споров и разногласий между сторонами договоров неизбежно. Однако в настоящий период времени единого общепризнанного и общеприменимого права при рассмотрении международных коммерческих споров не существует, нет и специализированного международного суда, а также иной международной процедуры, что обуславливает необходимость создания единого принципа и закрепление последнего в международной норме, который также должен найти свое отражение в национальном законодательстве.

Ввиду вышеизложенного представляется целесообразным внести дополнения в ст. 1186 ГК РФ и в ст. 28 Закона «О международном коммерческом арбитраже» для законодательного установления процедуры рассмотрения международных коммерческих споров. Проведенное исследование позволяет отметить, что коллизионно-правовой метод регулирования внешнеэкономических сделок лишь упорядочивает противоречия между правовыми порядками различных стран, однако не создает единый унифицированный подход к регулированию внешнеторговых сделок. Разработка такого подхода в настоящий период времени является

необходимой мерой, и возможна лишь при применении материальных норм права.

Представляется, что по своей сути материально-правовой способ регулирования внешнеэкономических сделок (и любых иных правоотношений) является более приемлемым. Исходя из данного вывода, необходима всеобъемлющая унификация материально-правовых норм, регулирующих отношения, вытекающие из внешнеэкономических сделок.

6. Установлено, что в настоящий период времени ввиду увеличения объема товарооборота между государствами существует значительное многообразие видов внешнеэкономических сделок, среди которых наиболее актуальными являются следующие договоры: договор купли-продажи, договор об исключительной продаже товаров, договор международной перевозки, договор о франшизе, договор о факторинге, договор имущественного найма, лизинговый договор, договор хранения, договор подряда, договор поручения, договор комиссии, агентский договор, договор страхования.

7. Содержание правоотношений между сторонами определяется не только условиями самого договора, но и нормами применимого права, ввиду чего особое значение при составлении международного договора (контракта) имеет определение права, применимого для регулирования отношений между сторонами. В случае, если договор полностью или частично противоречит императивным нормам национального законодательства, он может быть признан недействительным.

8. Условия внешнеэкономического договора по аналогии с внутренними соглашениями целесообразно классифицировать на дополнительные и обязательные. Обязательные условия характеризуются регулированием наиболее важных положений сделки, не включение их в текст контракта может привести к его трудноисполнимости, в то время как

дополнительные условия предназначены для детализации и расширения содержания договора.

9. Необходимо учитывать, что расчеты по договору международной купли-продажи могут производиться и в иностранной валюте, в связи с чем требуется соблюдение помимо гражданско-правовых норм также и норм валютного законодательства.

10. Одним из основных регуляторов внешнеэкономических сделок по перевозке грузов является свод единых унифицированных правил, известных как «Инкотермс», последние изменения и дополнения в который были внесены в 2010 году. Содержание «Инкотермс – 2010» основано на сложившейся коммерческой и арбитражной практике и значительно упрощает для сторон процесс составления и заключения контрактов.

11. Одним из основных видов международных перевозок являются международные железнодорожные перевозки, основными нормативно-правовыми регуляторами которых выступают Бернские конвенции о железнодорожных перевозках грузов и пассажиров (МГК), Соглашение о международных железнодорожных перевозках (КОТИФ), Соглашение о международном грузовом сообщении (СМГС). Закрепленные в них нормы определяют основные права, обязанности и ответственность сторон договора, условия перевозки, формы обязательных документов, порядок действия при возникновении споров.

12. Основным регулятором международных автомобильных перевозок в европейском пространстве является Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов (ЦМР) от 19 мая 1956 г., которая устанавливает требования к форме договора, его содержанию, накладной. Ввиду того, что автотранспортное средство признается источником повышенной опасности, отдельного регулирования требует сфера создания гарантий при причинении вреда третьим лицам, что в первую очередь достижимо благодаря предусмотренному в большинстве национальных законодательств и в

международных договорах институту страхования гражданской ответственности.

13. Международные авиаперевозки грузов регулируются Варшавской конвенцией для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок 1929 г., в которой подробно определен институт «воздушно – перевозочного документа», являющийся удостоверением заключения договора и дающий право сторонам в случае возникновения спорных ситуаций ссылаться на положения Конвенции о мерах ответственности. В 1955 г. Конвенция была дополнена Гаагским протоколом, в котором институт ответственности получил более детальное закрепление.

14. При осуществлении международных морских перевозок возникают наибольшие сложности, вызванные тем, что внутреннее законодательство большинства государств не предусматривает отдельных коллизионных норм, определяющих применимое к морским перевозкам право. Наиболее распространенным документом, посредством которого оформляется морская перевозка, является коносамент. Основными регуляторами выступают Конвенция об унификации некоторых правил о коносаменте 1924 года, Конвенция о Кодексе поведения линейных конференций 1974 года, Конвенция ООН о морской перевозке грузов 1978 года, имеющая своей целью расширить и дополнить положения Конвенции 1924 года ввиду новых требований времени.

15. Одной из ключевых проблем института международной перевозки является установление соотношения понятий «экспедитор» и «перевозчик». Выявлен наиболее эффективный в сфере регулирования данного вопроса опыт Скандинавских стран, и, в частности, такого гражданско-правового нормативного регулятора как Общие условия Союза экспедиторов Северных стран, который целесообразно учитывать при разработке и актуализации отечественного транспортного законодательства.

16. Институт финансового лизинга в международной практике представляет собой разновидность аренды. На законодательном уровне ряда государств, в том числе и РФ, он определяется как обособленный вид аренды, представляющий собой коммерческую деятельность по приобретению за свой счёт (либо за счёт кредитных средств) имуществом лицом (лизингодателем) с целью передачи в аренду другому лицу (лизингополучателю) для извлечения доходов от этой деятельности в виде арендных платежей.

17. Отличительной особенностью договора лизинга является то, что лизингодатель самостоятельно не использует приобретенное имущество, а предоставляет его в пользование лизингополучателю. В роли лизингодателя зачастую выступают инвестиционные фонды, коммерческие банки и страховые компании. Эта особенность характеризует лизинг не только как арендный договор, но и позволяет говорить о нем как о форме долгосрочного инвестирования (кредитования), предполагающей, что лизингополучатель, выплачивая арендные платежи, погашает затраченные на покупку имущества денежные средства лизингодателя.

18. Одной из актуальных проблем гражданско-правового регулирования международного института финансового лизинга является тот факт, что законодательные нормы, касающиеся данного вопроса, в ряде стран имеют существенные отличия. По уровню нормативного обеспечения института финансового лизинга зарубежные государства можно условно разделить на три группы: в которых лизинговые правоотношения регулируют специальные законы, в которых лизинговые сделки регулируются специальными подзаконными актами, и не обладающие специализированными нормативно-правовыми регуляторами в данной сфере.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Нормативно-правовые акты

1. Международные правила толкования торговых терминов ИНКОТЕРМС-2010 от 01 января 2011 г. // Закон и бизнес. - СПб., 2011. - С. 15.
2. Соглашение о мерах по регулированию доступа на рынки государств -участников таможенного союза товаров и услуг из третьих стран от 19 октября 2000 г. // Бюллетень международных договоров. - 2001 - №10. - С. 68.
3. Соглашение о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности от 20 марта 1992 г. // Международное частное право: Сборник документов / Сост. К.А. Бекяшев, А.Г. Ходаков. - М.: БЕК, 1997. - С. 430 - 515.
4. Соглашение об общих условиях поставки товаров между организациями государств — участников СНГ от 20 марта 1992 г. // Бюллетень международных договоров. - 1993. - №4. - С. 74.
5. Соглашение о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности от 09 октября 1992 г. // Международное частное право: Сб. документов / Сост. А.Г. Бекяшев, А.Г. Ходаков. - М.: БЕК, 1997. - С. 149.
6. Руководство ЕЭК ООН о международных договорах о встречной торговле 1989 г. // Журнал международного частного права. - 2000. - № 3. - С. 65 - 67.
7. Конвенция УНИДРУА о международном факторинге от 28 мая 1988 г. // Журнал международного частного права. - 1995. - №4. - С. 45-51.

8. Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге от 28 мая 1988г. // Бюллетень международных договоров. - 1999. - №9. - С. 97-106.
9. Римская конвенция о праве, применимом к договорным обязательствам от 19 июня 1980 г. // Журнал международного частного права. - 2000. - № 2. - С. 58 - 65.
10. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров от 11 апреля 1980г. // Вестник ВАС РФ. - 1994г. - №1. - С. 19-24.
11. Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров от 14 июня 1974 г. // Вестник Высшего арбитражного суда РФ. - 1992. - №9. - С. 25-29.
12. Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений от 10 июня 1958 г. // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. - 1993. - № 8. - С. 35-38.
13. Конвенция о законе, применимом к международной купле - продаже товаров от 15 июня 1955 г. (с изм. от 22.12.1986) // Международное частное право. Действующие нормативные акты. - М., 1997. - С. 157-160.
14. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 №6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. - 2014. - №31. - Ст. 445.
15. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. №51-ФЗ (в ред. от 29.12.2017) // Собрание законодательства РФ. - 1994. - № 32. - Ст. 3301.
16. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. №14-ФЗ (в ред. от 18.04.2018) // Собрание законодательства Российской Федерации. - 1996. - №5. - Ст. 420.

17. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26 ноября 2001 г. №146-ФЗ (в ред. от 28.03.2017) // Собрание законодательства РФ. - 2001. - № 49. - Ст. 4552.

18. Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации от 30 апреля 1999 г. №81-ФЗ (в ред. от 29.12.2017) // Собрание законодательства РФ. - 1999. - № 18. - Ст. 2207.

19. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 2) от 05 августа 2000 г. № 117-ФЗ (в ред. от 23.04.2018) // Собрание законодательства РФ. - 2000. - № 32. - Ст. 3340.

20. Таможенный кодекс Российской Федерации от 28 мая 2003 г. № 61-ФЗ (в ред. от 27.11.2010) // Собрание законодательства РФ. - 2003. - № 22. - Ст. 2066.

21. Федеральный закон РФ №164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08 декабря 2003 г. (в ред. от 13.07.2015) // Собрание законодательства РФ. - 2003. - № 50. - Ст. 4850.

22. Федеральный закон РФ №173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10 декабря 2003 г. (в ред. от 03.04.2018) // Собрание законодательства РФ. - 2003. - № 50. - Ст. 4859.

23. Федеральный закон РФ №183-ФЗ «Об экспортном контроле» от 18 июля 1999 г. (в ред. от 13.07.2015) // Собрание законодательства РФ. - 1999. - № 30. - Ст. 3774.

24. Федеральный закон РФ №164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» от 29 октября 1998 г. (в ред. от 16.10.2017) // Собрание законодательства РФ. - 1998. - № 44. - Ст. 5394.

25. Закон РФ № 5338-1 «О международном коммерческом арбитраже» от 07 июля 1993 г. (в ред. от 29.12.2015) // Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации. - 1993. - № 32. - Ст. 1240.

26. Письмо Центробанка РФ № 300 «О рекомендациях по минимальным требованиям к обязательствам реквизитам и форме внешнеторговых контрактов» от 15 июля 1996 г. // Вестник Банка России. - 1996. - № 33.

2. Материалы судебной практики

1. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ № 5758/00 по делу № А37-1070/99-1 от 10 июля 2001 г. // Вестник ВАС РФ. - 2001. - № 9.

2. Информационное письмо Президиума ВАС РФ № 57 «О некоторых вопросах практики применения статьи 183 Гражданского кодекса Российской Федерации» от 23 октября 2000 г. // Вестник ВАС РФ. - 2000. - № 12.

3. Постановления Пленумов ВС РФ и ВАС РФ № 13/14 «О практике применения положений Гражданского кодекса Российской Федерации о процентах за пользование чужими денежными средствами» от 08 октября 1998 г. // Вестник ВАС РФ. - 1998. - № 11.

4. Постановление Пленума ВАС РФ № 9 «О некоторых вопросах применения статьи 174 Гражданского кодекса Российской Федерации при реализации органами юридических лиц полномочий на совершение сделок» от 14 мая 1998 г. // Вестник ВАС РФ. - 1998. - № 7.

5. Постановления Пленумов ВС РФ и ВАС РФ № 6/8 «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» от 01 июля 1996 г. // Вестник ВАС РФ. - 1996. - № 9.

3. Учебники, учебные пособия, монографии и статьи из периодических и продолжающихся изданий

1. Алексеев С. С. Право: азбука — теория — философия: опыт комплексного исследования. - М.: Статут, 1999. - С. 124.
2. Алексидзе Л.А. Некоторые вопросы теории международного права: императивные нормы *jus cogens*. - Тбилиси: Издательство Тбилисского университета, 1982. - С. 324.
3. Алешина А.В., Косовская В.А. Международное частное право. - Ростов-на-Дону, 2007. - С. 317.
4. Ардашев В.Л., Канашевский В.А. Форма и содержание внешнеэкономического контракта. - Екатеринбург, 2002. - С. 62.
5. Базаров А.С., Яценко О.В. Понятие внешнеэкономической сделки. // Бухгалтер и закон. - 2016. - № 4. - С. 25-26.
6. Беата Червенка. Комментарий к Венской конвенции о договорах международной купли продажи товаров. - Мюнхен: изд. С.Г. Бек, 1991. - С. 48.
7. Белов А.П. Международное предпринимательское право. М: Юстицинформ, 2011. - С. 413.
8. Белоусов АА. Внешнеэкономические связи РФ. - М.: Изд-во Рос. Ун-та дружбы народов, 2013. - С. 47.
9. Богуславский М.М. Международное частное право. Учеб. 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрист, 1999. - С. 241.
10. Богуславский М.М. Международное частное право: Учеб. 5-е изд, перераб. и доп. - М.: Юрист, 2016. - С. 316.
11. Большой юридический словарь / Под ред. А.Я. Сухарева, В.Д. Зорькина, В.Е. Крутских. - М.: ИНФРА-М, 1997. - С. 784.
12. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. - М., 2016. - С. 148.
13. Бублик В.А. Гражданско-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации: проблемы теории, законотворчества и правоприменения. - Екатеринбург: Изд-во УрГЮА, 1999. - С. 228.

14. Бурмистров В.Н., Холопов КВ. Внешняя торговля РФ / Под ред. В.Н. Бурмистрова. - М.: Юрист, 2016. - С. 368.
15. Бушуев А.Ю., Макарова О. А., Попандопуло В.Ф. Коммерческое право зарубежных стран. - СПб.: Питер, 2013. - С. 314.
16. Галенская Л.Н. Международное частное право. - М., 2016. - С. 134.
17. Герт Рейнхарт. Комментарий к Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров. - Гейдельберг: изд. С.Ф. Мюллер Юриштишер Ферлаг, 1991. - С. 387.
18. Гражданское право: В 3 т. 2-е изд., перераб. и доп. Т. 1 / Отв. ред. В.П. Мозолин. - М., 2012. - С. 452.
19. Гражданское право: Учеб.: В 3 т. 7-е изд., перераб. и доп. Т. 1 / Под ред. Ю.К. Толстого. - М.: Проспект, 2009. - С. 785.
20. Гражданское право: Учеб.: В 3 т. Т. 1 / Под ред. А.П. Сергеева. - М., 2008. - С. 782.
21. Гражданское право: Учеб.: В 4 т. Т. 1 / Отв. ред. Е.А. Суханов. - М.: Волтерс Клувер, 2004. - С. 563.
22. Гражданское право: Учеб.: В 4 т. Т. 1. Общая часть / Отв. ред. Е.А. Суханов. - М.: Волтерс Клувер, 2005. - С. 489.
23. Гражданское право: Учебн.: В 2 т. Т. 1 / Под ред. Б.М. Гонгало. - М.: Статут, 2016. - С. 624.
24. Гражданское право: Учебник / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. Том 3. - М., 2008. - С.78.
25. Гражданское право: Учебник: В 3 т. Т. 1 / Под ред. А.П. Сергеева. - М.: РГ Пресс, 2010. - С. 519.
26. Гражданское право: часть первая: Учеб. 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. В.П. Камышанского, Н.М. Коршунова, В.И. Иванова. - М., 2016. - С. 468.

27. Дмитриева Г.К. Международный коммерческий арбитраж. - М., 1997. - С. 268.
28. Документы Европейского союза. Документы, касающиеся взаимоотношений между Европейским союзом и Россией / Отв. ред. Ю.А. Борко. - М.: Международная издательская группа «Право», 1994. - С. 184.
29. Елисеев И.В. Гражданско-правовое регулирование международной купли-продажи товаров. - СПб.: Юрид. центр Пресс, 2012. - С. 415.
30. Елисеев И.В. Международная купля-продажа товаров комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров. - М: Статут, 2016. - С. 147.
31. Жуковский С.Т., Жуковская ИГ. Россия в истории мировой цивилизации IX-XX вв. - М: Школьная пресса, 2017. - С. 124-126.
32. Завидов БД. Договор: подготовка, заключение, изменение. - М., 1997. - С. 131.
33. Захаров С.Н. Эффективность внешнеэкономического комплекса: (Методы обоснования и стимулирования). - М.: Экономика, 1988. - С. 74.
34. Звеков В.П. Коллизии законов в международном частном праве. - М.: Волтерс Клувер, 2014. - С. 416.
35. Звеков В.П. Международное частное право. - М.: Норма - ИНФРА-М, 1999. - С. 78.
36. Зыкин И.С. Внешнеэкономические операции право и практика. - М.: Международные отношения, 1994. - С. 61.
37. Зыкин И.С. Договор во внешнеэкономической деятельности. - М.: Международные отношения, 1990. - С. 134.
38. Зыкин И.С. Обычай и обыкновения в международной торговле. - М.: Юридическая литература, 1983. - С. 142.

39. Зыкин И.С. Внешнеэкономические отношения: теория и практика правового регулирования. Дис. ... доктора юрид. наук. - Москва, 1991.
40. Канашевский В.А. Понятие внешнеэкономической сделки в российском праве, доктрине и судебно-арбитражной практике. // Журнал российского права. 2008. - № 8. - С. 107-117.
41. Лунц Л.А. Внешнеторговая купля-продажа. - М., 1972. - С. 241.
42. Лунц Л.А. Курс международного частного права. Особенная часть. - М.: Госюриздат, 1963. - С. 168.
43. Лунц Л.А., Марышева Н.И., Садиков О.Н. Международное частное право. - М., 1984. - С. 147.
44. Мансуров Г.З. Международное частное право. - Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2016. - С. 314.
45. Международное частное право: Сб. документов / Сост. А.Г. Бекляшев, А.Г. Ходаков. - М.: БЕК, 1997. - С. 261.
46. Международное частное право: современные проблемы / Отв. ред. М.М. Богуславский. - М.: ТЕИС, 2015. - С. 67.
47. Международное частное право / Под ред. Дмитриевой Г.К. - М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2015. - С. 251.
48. Международное частное право / Под ред. Н.И. Марышевой. - М.: МКОТРАКТ ИНФРА, 2017. - С. 239.
49. Москаленко И.В. Сделки в гражданском обороте // Нотариус. - 2017. - № 2. - С. 27.
50. Нешатаева Т.Н. О признании и приведении в исполнение иностранных судебных и арбитражных решений // Арбитражная практика. - 2014. - № 11. - С. 84 - 96.
51. Николукин С.В. Специфика арбитражного (третейского) рассмотрения международных коммерческих споров. // Российская юстиция. - 2016. - № 1. - С. 18 - 20.

52. Общая теория права и государства / Под ред. Академика РАН В.В. Лазарева - М., 1998. - С. 84.
53. Поздняков В.С. Сделки. Внешнеторговые сделки. - М., 1981. - С. 257.
54. Покровский И.А. Основные проблемы гражданского права («серия российской цивилистики»). - М.: Статут, 1998. - С. 164.
55. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности / Под ред. А.С. Комарова. - М.: ДеКА, 2016. - С. 347.
56. Розенберг М.Г. Международный договор и иностранное право в практике Международного коммерческого арбитражного суда. - М.: Статут, 2000. - С. 134.
57. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. - М.: Юрид. лит., 1995. - С. 271.
58. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров (Комментарий к законодательству и практике разрешения споров). - М.: КОНТРАКТ-ИНФРА-М, 2001. - С. 185.
59. Рубанов А.А. Теоретические основы международного взаимодействия национальных правовых систем. - М., 1984. - С. 292.
60. Селивановский А.С. Особенности внешнеэкономических договоров. // Бухгалтерский учет. - 2015. - № 18. - С. 77 - 80.
61. Татаркина К.П. Форма сделки: цели, обоснованность установления и правовое значение. // Вестник Томского государственного университета. - 2016. - № 313. - С. 126 - 129.
62. Тынел А., Функ Я., Хвалей В. Курс международного торгового права -2-е изд. - М.: Амалфея, 2000. - С. 263.
63. Феонова Л.А. Внешнеэкономические контракты. Сборник договоров, комментарии. - М.: «Издательство ПРИОР», 2017. - С. 311.
64. Цветков И.В. Внешнеторговые сделки: Правоприменительная практика. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2014. - С. 165

65. Чудина С.Ю. Правовое регулирование внешнеэкономических сделок. Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. - Санкт-Петербург, 2004.

66. Шевченко Л.И. Проблемы формирования договорных отношений поставки в условиях становления в РФ рыночной экономики. Автореф. дис. ... д.ю.н. - Томск, 2001.

67. Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. - М., 1995. - С. 281.