План

Введение

1. Понятие внешнеэкономических сделок

2. Виды внешнеэкономических сделок

3. Ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение внешнеэкономических сделок

4. Особенности правового регулирования внешнеэкономических сделок

Заключение

Литература

## Введение

Встречающееся в публицистической периодике, специальных юридических статьях, учебных материалах, а главное - в законодательных актах понятие "внешнеэкономическая сделка" уже прочно вошло в правовой лексикон. Его применение обусловлено наличием международных экономических отношений между государствами, часть из которых (причем далеко не меньшая) опосредуется внутренними субъектами государств - юридическими и физическими лицами.

Понятие внешнеэкономической сделки на протяжении многих лет не имело легального закрепления и соответственно вызывало различные научные дискуссии, сохранившиеся со времени обсуждения внешнеторговой сделки. Среди наиболее значимых при определении внешнеэкономических сделок рассматривались следующие вопросы: является ли обязательным для ее квалификации признак нахождения сторон на территориях разных государств, может ли быть внешнеэкономическая сделка безвозмездной и какое значение имеет предпринимательский характер для квалификации сделки?

Раскрытие понятия "внешнеэкономическая сделка" имеет серьезное практическое значение, так как непосредственно связано с применимым правом. Если сделка "внутренняя", то она лежит в национально-правовом поле и регулируется правом соответствующего государства. Если сделка международная (внешнеэкономическая), то она находится в сфере действия частного права нескольких государств и возникает проблема выбора права одного из них, нормы которого и должны быть применены. К отношениям, вытекающим из подобной сделки, при определенных условиях могут быть применены принципы и нормы международного (публичного) права. Наконец, здесь широко применяются обычаи международной торговли, или, если воспользоваться более широким термином, обычаи международного делового оборота

## 1. Понятие внешнеэкономических сделок

Предшественником внешнеэкономической сделки был термин "внешнеторговая сделка". При этом он не был закреплен нормативно и имел несколько вариантов доктринальных определений. Одни авторы при определении внешнеторговой сделки обращали внимание на субъектный состав участников. В основе такого подхода лежала позиция классика международного частного права Л.А. Лунца, считавшего, что к внешнеторговым относятся сделки, в которых по меньшей мере одна из сторон является иностранцем (иностранным гражданином или иностранным юридическим лицом) [[1]](#footnote-1). По мнению других ученых, квалификация внешнеторговой сделки должна была осуществляться по принципу местонахождения сторон. О.Н. Садиков писал, что во внешнеторговой сделке стороны должны находиться на территориях разных государств, а различие в национальности контрагентов не является существенным для квалификации[[2]](#footnote-2) В 1991 году в Основах гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик вместо термина "внешнеторговая сделка" появляется термин "внешнеэкономическая сделка". Разумеется, это не случайная замена. Круг международных связей заметно расширился, появились новые виды международных контактов, опосредуемых различными сделками, не ограниченными только торговлей. Сам факт появления термина "внешнеэкономическая сделка" был закономерен. Примечательно, что ученые стали обращаться к термину ВЭС еще задолго до его появления в правовых актах. В 1986 году М.М. Богуславский в работе "Виды и содержание договоров во внешнеэкономических отношениях СССР и ФРГ" писал, что под внешнеэкономическими сделками следует понимать сделки, совершаемые советскими организациями с иностранными контрагентами в процессе осуществления внешней торговли и иных видов внешнеэкономической деятельности[[3]](#footnote-3)

В Основах, введенных в действие на территории России с 3 августа 1992 года и действовавших до 1 марта 2002 года (до введения в действие третьей части ГК), само понятие "внешнеэкономическая сделка" также не расшифровывалось. Оно закреплялось в коллизионно-правовых нормах, опосредующих выбор права при решении вопроса о форме внешнеэкономической сделки, а также при определении права, регулирующего права и обязанности ее участников. В статье 165 Основ была сформулирована односторонняя коллизионная норма, указывающая на применение права Российской Федерации в том случае, если участниками ВЭС были российские лица, независимо от места совершения сделки. Что касается ст.166 Основ, то в ней закреплялось такое уникальное явление, присущее регулированию гражданско-правовых отношений международного характера, как институт автономии воли: участники внешнеэкономической сделки могут выбрать право, регулирующее их права и обязанности. И только тогда, когда стороны не воспользовались предоставленной им автономией воли, спорные вопросы, связанные с обязательственным статутом внешнеэкономической сделки, решались по тем коллизионным принципам, которые законодатель сформулировал в указанной статье.

С введением в действие третьей части ГК институт автономии воли и для внешнеэкономических, и для бытовых сделок получил закрепление в ст.1210, в которой не выделяются отдельно ни внешнеэкономические, ни гражданско-правовые сделки международного характера (бытовые). Сам термин "внешнеэкономическая сделка" встречается только теперь в ст.1209 ГК, определяющей право, подлежащее применению к форме сделки. Согласно пункту 2 этой статьи форма внешнеэкономической сделки, в которой хотя бы одной из сторон является российское юридическое лицо (организация или предприниматель), подчиняется независимо от места совершения этой сделки российскому праву. Тем самым актуальность правильной квалификации сделки как ВЭС сохраняется и сегодня.

Термин "внешнеэкономическая сделка" встречается и в первой части ГК. В пункте 3 ст.162 (гл.9 "Сделки") закрепляется норма, согласно которой ВЭС считается недействительной, если не соблюдена простая письменная форма. В отличие от других видов сделок, правила регулирования которых содержатся в специальных нормах гражданского законодательства, вопрос о форме ВЭС рассматривается в Общей части ГК. При этом нормы, закрепляющей само понятие внешнеэкономической сделки, в ГК не содержится.

Большое значение для определения содержания, а следовательно, и правильной квалификации ВЭС имел принятый в 1995 г. Федеральный закон "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности". Легальное закрепление понятия "внешнеторговая деятельность" должно было завершить дискуссии о том, что следует понимать под внешнеторговой сделкой - основным видом внешнеэкономической сделки. Выводимое на основе ст.2 Закона определение внешнеторговой сделки в качестве обязательного критерия ее квалификации содержит указание на коммерческий характер. Бытовые сделки международного характера в соответствии с Законом однозначно не должны рассматриваться как внешнеторговые. Легальное закрепление предпринимательского характера подтвердило правильность выводов многих ученых, которые еще задолго до принятия этого Закона подчеркивали обязательность коммерческого характера ВЭС. [[4]](#footnote-4)

Однозначная позиция законодателя в отношении характера совершаемых сделок для квалификации их как внешнеторговых не решила всех проблем. Остались другие вопросы: что считать международным обменом товарами, имеет ли значение для квалификации национальность участников или их место нахождения, какие критерии необходимо устанавливать для квалификации в качестве внешнеэкономических остальных сделок (помимо внешнеторговых)? В литературе, посвященной отдельным аспектам внешнеторговых, а затем и внешнеэкономических сделок, можно встретить утверждение, что к внешнеэкономическим сделкам относятся сделки, в которых коммерческие предприятия сторон находятся на территориях разных государств. Это утверждение, истолкованное многими как критерий отнесения сделки к внешнеэкономическим, неверно, поскольку подразумевается, что все остальные гражданско-правовые сделки, имеющие коммерческий характер и осуществляемые в процессе международного оборота, уже нельзя рассматривать как внешнеэкономические. В действительности же требование о местонахождении коммерческих предприятий сторон на территориях разных государств является условием регулирования определенных видов внешнеэкономических сделок соответствующими международными конвенциями. Подобные нормы включены в текст Конвенций о договорах международной купли - продажи товаров 1980 г., международном финансовом лизинге 1988 г., международном факторинге 1988 года.

Международные сделки, не подпадающие под регулирование этими Конвенциями, также могут быть отнесены к ВЭС, если анализ содержания осуществляемых сделок позволит квалифицировать их в качестве таковых. Например, продажа воздушных судов (исключенная из сферы действия Конвенции ООН 1980 г), осуществляемая между российскими и американскими юридическими лицами, будет относиться к внешнеэкономическим сделкам, учитывая международный характер и предпринимательскую цель этой сделки. Такой вывод правомерен, несмотря на то что в соответствии со ст.2 указанной Конвенции данный объект исключен из перечня товаров, к которым применяются ее нормы.

Сделка международной купли - продажи может квалифицироваться как внешнеэкономическая и тогда, когда оба участника находятся на территории одного государства (что также нарушает условия действия Конвенции ООН 1980 г). Это будет, например, в том случае, когда предметом сделки является товар, принадлежащий иностранному производителю, или сделка купли - продажи совершается между двумя российскими предпринимателями на территории иностранного государства. Может быть, многим, привыкшим к традиционному употреблению понятия "внешнеэкономическая сделка" (при которой контрагенты находятся на территориях разных государств), такая позиция покажется надуманной. Однако она базируется на содержании национальных правовых норм, в то время как в международных документах понятие "внешнеэкономическая сделка" отсутствует вообще. Сделки, регулируемые международными и национальными нормами, могут считаться внешнеэкономическими, если будут удовлетворять определенным требованиям: иметь международный характер и осуществляться в процессе предпринимательской деятельности (для возмездных сделок).

Определяя критерии квалификации сделки как внешнеэкономической, следует заметить, что в международном частном праве так же, как и в других цивилистических отраслях права, допустимо применение "аналогии права" и "аналогии закона". Применение именно этого инструмента позволило "вывести" правила для квалификации сделок как ВЭС из Федерального закона "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности". Речь идет о том, что по смыслу Закона к внешнеторговым нельзя относить бытовые сделки. Применив эту аналогию, можно заключить, что предпринимательский характер является обязательным и для квалификации других видов внешнеэкономических сделок (лизинга, поставки, перевозки, страхования и т.п.). В определенной степени и с определенными оговорками это распространяется и на такой отличный от других видов внешнеэкономических сделок, как дарение. При дарении гражданином Российской Федерации иностранному гражданину фотоальбома сделка не будет рассматриваться как внешнеэкономическая, хотя в ней присутствует и иностранный элемент, придающий ей международный характер, и имеется экономическое содержание, обусловливающее наличие имущественных прав. Такая сделка будет относиться к бытовым гражданско-правовым сделкам международного характера.

Правильность применения аналогии закона, регулирующего внешнеторговую деятельность, к определению критериев квалификации сделки как ВЭС подтвердилась с принятием в 1999 г. Федерального закона "Об экспортном контроле". В статье 1 Закона дается понятие внешнеэкономической деятельности с оговоркой, что оно формулируется в соответствии только с целями настоящего Закона. Согласно ему к внешнеэкономической деятельности относится внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность).

Нельзя не заметить, что данное определение во многом совпадает с определением внешнеторговой деятельности, закрепленным в Федеральном законе "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" 1995 года. Согласно ст.2 данного Закона внешнеторговая деятельность - это предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них. Таким образом, определение внешнеторговой деятельности, данное в Законе 1995 г., явилось основой для формулирования понятия "внешнеэкономическая деятельность" в Законе 1999 года.

Международные сделки, опосредующие куплю - продажу, а также обмен недвижимым имуществом, работами, услугами между физическими лицами, не являющимися предпринимателями, не будут квалифицироваться как внешнеэкономические. Этот вывод, сформулированный на основе анализа российского законодательства (в котором теперь уже закрепляется понятие не только внешнеторговой, но и внешнеэкономической деятельности), единственно возможный и должен исключать различные доктринальные вариации. Отметим, что данный критерий - коммерческий характер ВЭС - закреплен в ряде основополагающих международных договоров, участницей которых является Россия (чаще всего в силу правопреемства СССР). Так, в качестве обязательного условия Конвенции ООН "О договорах международной купли - продажи товаров" 1980 г. закрепляется требование о совершении коммерческой сделки: товары, приобретаемые в целях бытового или личного пользования, исключаются из сферы действия данного международного договора. При этом необходимо обратить внимание на следующее обстоятельство: условия действия международной Конвенции и критерии квалификации сделки как ВЭС могут не совпадать. Международная купля - продажа, не упорядоченная нормами Конвенции 1980 г., будет регулироваться иными правовыми нормами (как нормами других международных договоров, так и национальными - при отсутствии международных). Вопрос о том, какую куплю - продажу следует квалифицировать как внешнеэкономическую сделку, будет решаться исходя из критериев, закрепленных в национальном законодательстве.

Отсутствие единого для всех видов внешнеэкономических сделок обобщающего понятия обусловлено спецификой каждого ее вида в отдельности, что связано с особенностями их правового регулирования. Эта специфика отчетливо видна на примере таких двух разных по характеру сделок, как купля - продажа и дарение. В данном случае можно согласиться с мнением о том, что невозможно дать общее определение для различных видов внешнеэкономических сделок. [[5]](#footnote-5)

Попытки юристов и ученых по разработке своих вариантов определения внешнеэкономических сделок или других альтернативных понятий не прекращаются до сих пор. Одни авторы предлагают ввести в оборот термин "международная коммерческая сделка", полагая, что ВЭС и международная коммерческая сделка являются равнозначными понятиями[[6]](#footnote-6). Другие считают, что более оправданным будет оперирование термином "сделка международного характера", а уже в рамках этой общей категории можно рассматривать определенные виды: внешнеэкономическая, международная коммерческая и международная некоммерческая сделки[[7]](#footnote-7). В литературе появляются публикации о том, что следует отличать понятие "внешнеэкономическая (внешнеторговая) сделка" от понятия "внешнеэкономический (внешнеторговый) договор". Подвергается критике определение внешнеторговой деятельности, закрепленное в Федеральном законе "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" 1995 года. В качестве аргументов приводятся доказательства, что сделки, опосредующие международный обмен недвижимым имуществом, работами и услугами, нельзя рассматривать как внешнеторговые, поскольку они непосредственно не связаны с торговой деятельностью. Такие сделки должны квалифицироваться как внешнеэкономические. [[8]](#footnote-8) Принимая во внимание новые идеи, разумную критику законодательства, необходимо помнить, что термин "внешнеэкономическая сделка", каким бы сложным он ни казался, законодатель по-прежнему оставляет "действующим". Какие бы альтернативы термину внешнеэкономической сделки ни предлагались, в законодательстве он сохраняется. Именно квалификация сделки как внешнеэкономической влечет за собой применение специальных норм. Даже если бы особое регулирование внешнеэкономических сделок состояло в наличии только одной нормы о ее форме, то и этой нормой нельзя было бы пренебрегать. Не бывает значимого и незначимого правового регулирования. Все, что касается права, имеет юридическую силу, должно быть четко и единообразно определено.

## 2. Виды внешнеэкономических сделок

Внешнеэкономические сделки, как и любые другие классифицируются по различным основаниям. [[9]](#footnote-9)

Классификация сделок на виды производится по различным признакам. Не существует какой-либо единой классификации, охватывающей все возможные виды сделок, поскольку в основу деления сделок на виды положены различные классификационные основания. В качестве классификационных оснований выступают и количество сторон в сделке, и момент возникновения прав и обязанностей, и возмездность и т.д.

Так, в зависимости от числа участвующих в сделке сторон, сделки подразделяются на: а) односторонние; б) двусторонние; в) многосторонние.

В основу этого деления положено количество лиц, выражение воли которых необходимо и достаточно для совершения сделки. [[10]](#footnote-10)

Односторонней считается сделка, для совершения которой достаточно выражение воли одной стороны (п.1 ст.154 ГК РФ). Например, составление завещания, принятие наследства, объявление конкурса не требуют чьего-либо согласия, эти действия совершаются одним лицом.

Двух - и многосторонними сделками считаются сделки, для совершения которых требуется согласование воли двух и более лиц. Такие сделки именуются договорами.

Наиболее значимой для классификации гражданско-правовых договоров является дихотомия, которая опирается на одно из трех оснований. Имеются ввиду:

1. Распределение обязанностей между сторонами;

2. Наличие встречного удовлетворения;

3. Момент возникновения договора.

Использование указанных оснований позволяет выделить соответственно три пары договоров:

1. Односторонние и двусторонние;

2. Возмездные и безвозмездные;

3. Реальные и консенсуальные.

Деление договоров на односторонние и двусторонние отлично от одноименного деления сделок. Договоры классифицируются в зависимости от того, какое количество лиц становится обязательным, и приобретает права по заключенному договору. Например, договор дарения с точки зрения деления сделок, является двухсторонней сделкой, поскольку для ее совершения необходимо выражение воли двух сторон, как дарителя, так и одаряемого. Однако, с точки зрения деления договоров, дарение - односторонний договор, так как только одаряемый приобретает права и обязанности. Даритель же таких прав и обязанностей по совершению договора не несет.д.вух - и многосторонние договоры называют взаимными, а односторонние договоры - односторонне обязывающими.

Двусторонними признаются договоры, в которых каждая из сторон имеет и права, и обязанности (купля-продажа, мена), а односторонними - договоры, в которых у одной из сторон есть только права, а у другой - только обязанности (поручения, дарения, займа).

К возмездным относят договоры, которые предполагают получение каждой из сторон определенной компенсации, ради которой заключается договор. По общему правилу любой договор предполагается возмездным, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов, существа и содержания договора. Это означает, что если договором плата не предусмотрена, то при отсутствии указания закона на безвозмездность договора, лицо, выполнившее свои обязательства по договору, вправе требовать их оплату. Если цена не установлена договором, то оплата производится по цене, обычно уплачиваемой за такого рода товар, услуги, при аналогичных обстоятельствах (ст.424 ГК).

Безвозмездными считается договор, если сторона по договору обязуется исполнить свои обязательства без какого либо встречного предоставления, имеющего имущественный характер, т.е. договоры, не предполагающие такой компенсации (договор безвозмездного пользования, дарения).

По моменту, к которому приурочивается возникновение сделки, сделки могут быть реальными, (от лат. res - вещь) и консенсуальными (от лат. consensus - соглашение).

Консенсуальными считают договоры, вступающие в силу с момента достижения сторонами согласия, т.е. для совершения которых достаточно достижения соглашения о совершении сделки. Например, договор купли-продажи считается совершенным в момент достижения соглашения между продавцом и покупателем.

Реальные сделки совершаются только при условии передачи вещи одним из участников. Для реальной сделки характерно, что права и обязанности не могут возникнуть до момента передачи вещи, т.е. реальными считаются договоры, которые признаются заключенными с момента, когда на основе соглашения осуществлена передача стороной контрагенту определенного имущества (договор займа, доверительного управления имуществом).

Сделки бывают бессрочными и срочными. В бессрочных сделках не определяется ни момент вступления ее в действие, ни момент ее прекращения. Такая сделка немедленно вступает в силу и действует до исполнения данной цели.

В срочных сделках определен либо момент вступления в действие, либо момент ее прекращения, либо оба указанных момента. Срок, который стороны определили как момент возникновения прав и обязанностей, называется отлагательным.

Если сделка вступает в действие немедленно, а стороны обусловили срок, когда сделка должна прекратиться, то такой срок называется отменительным.

В тех случаях, когда в сделках наступления прав и возникновение обязанностей приурочено к каким либо событиям, относительно которых неизвестно, наступают они или нет, такие сделки называют условными.

Различные виды международных коммерческих сделок различаются по своему содержанию друг от друга. Содержание договора международной купли-продажи отличается от содержания договора международного бартера или договора международного финансового лизинга и т.д. Как правило, их содержание аналогично содержанию одноименных "внутренних" гражданско-правовых сделок. [[11]](#footnote-11) Поэтому невозможно дать общее определение для всех международных сделок, включающее и их содержательную сторону. Видимо, в этом и нет никакой необходимости. Вместе с тем, все виды международных сделок независимо от их содержания объединяются в одну группу наличием у каждого из них общего классификационного критерия - критерия "международности".

## 3. Ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение внешнеэкономических сделок

В международном частном праве никогда нельзя исключить возможность возникновения правовых споров: нередко при исполнении контракта контрагентами из-за различного понимания взаимных обязательств по причине неодинакового толкования условий контракта или их отсутствия. Большинство этих разногласий разрешаются путем переговоров между сторонами, в процессе которых находят оптимальные условия. В случае, когда из-за различного толкования своих обязательств сторонам не удается решить разногласия путем переговоров, организации и фирмы различных стран, как правило, предпочитают арбитражное разбирательство судебному. Для правовой обеспеченности сделок большое значение приобретает создание условий, гарантирующих объективное и компетентное разрешение возможных споров.

Во внешнеторговом контракте купли-продажи должен быть установлен порядок разрешения споров, которые могут возникнуть между сторонами и не могут быть урегулированы путем переговоров. Российское законодательство признает соглашение сторон об арбитраже, включенное в условия контракта. Отечественная организация по соглашению об арбитраже со своим иностранным партнером может передать спор как на разрешение постоянно действующих в Российской Федерации арбитражных органов, так и на рассмотрение любого иного постоянного или "изолированного" арбитража. Закон не содержит каких либо ограничений в отношении места такого арбитража. Свобода выбора сторонами места проведения арбитража не ограничивается.

Арбитражная оговорка - это арбитражное соглашение по поводу возникшего спора или арбитражное соглашение относительно споров, которые могут возникнуть в будущем. Арбитражная оговорка должна быть правильно сформулирована, поскольку от ее содержания зависит компетенция арбитража по рассмотрению спора. Она должна содержать несколько компонентов: определение круга споров, которые подлежат рассмотрению в органах международного коммерческого арбитража, указание на то, какой именно орган международного коммерческого арбитража компетентен рассматривать спор. В подавляющем большинстве сделок, заключаемых российскими организациями и фирмами других стран, предусматривается арбитражный порядок разрешения споров. В этом случае в условиях контракта необходимо указать, какой конкретно арбитраж будет рассматривать их спор.

По сложившейся практике освобождение должника от ответственности может быть в виду отсутствия в его действиях вины (фактическая невозможность исполнения), а также вследствие того, что неисполнение договора нельзя считать неправомерным (юридическая невозможность исполнения). При этом учитываются следующие обстоятельства: действие непреодолимой силы (стихийные бедствия, военные действия, эпидемии, забастовки и пр.), отказ государственного органа на выдачу лицензии на экспорт товаров, аннулирование ранее выданных лицензий; случай, т.е. обстоятельство возникшее без вины должника (например действия третьих лиц); просрочка кредитора и т.д. Внешнеэкономические сделки прекращаются прежде всего их надлежащим исполнением, а так же зачетом взаимных требований, соглашением сторон, невозможностью исполнения, ликвидацией юридического лица или смертью гражданина. Одностороннее расторжение контракта не допускается, кроме случаев, предусмотренных нормативным актом или условиями контракта, например, если имеет место серьезное нарушение договорных условия одной из сторон, делающее невозможным дальнейшее существование договора. Сторона, виновная в расторжении договора, обязана возместить другой стороне убытки.

## 4. Особенности правового регулирования внешнеэкономических сделок

Основу частноправового регулирования внешнеэкономических сделок в настоящее время составляет вступившая в силу с 1 марта 2002 г. часть 3 ГК, в которой содержится раздел VI "Международное частное право" (ст.1186 - 1223).

Существует точка зрения, согласно которой такие признаки, как место заключения и исполнения внешнеторговой сделки на территории различных государств; совершение на территории различных государств оферты и акцепта; нахождение на территории различных государств пунктов отправления и назначения проданного товара (пересечение границ), не являются определяющими (какими они признавались в Гаагской конвенции о единообразном законе о международной купле-продаже товаров 1964 г), так как сделка, заключенная на выставке товаров в той или иной стране, не будет обладать каким-нибудь из этих признаков, оставаясь по своей сути внешнеторговой. [[12]](#footnote-12)

Приведенная точка зрения, на наш взгляд, верна, так как в понятие внешнеэкономической сделки, как и в любое понятие, должны входить только концептуальные признаки.

Среди определений внешнеторговой или внешнеэкономической сделки одно из основных мест занимает определение Венской конвенции ООН "О договорах международной купли-продажи товаров" 1980 г., которая понимает под такими соглашениями договоры, заключенные между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах (ст.1). В соответствии с Конвенцией в качестве внешнеторговой может быть признана сделка, заключенная, например, между российским юридическим лицом и компанией, созданной им за границей. Однако согласно п.2 ст.1 Венской конвенции ООН "О договорах международной купли-продажи товаров" фактическое нахождение коммерческих предприятий сторон в разных государствах может быть не принято во внимание, так как термин "коммерческое предприятие стороны" имеет специальное значение и характеризует место основной деятельности стороны. Исходя из приведенного термина, практики российского права делают акцент на обязательном признаке внешнеэкономического контракта - нахождение коммерческих предприятий сторон контракта в разных государствах. Поэтому не имеет решающего значения национальность (государственная принадлежность) сторон контракта.

Например, российское юридическое лицо (т.е. организация, зарегистрированная на территории России) может постоянно осуществлять свою деятельность на территории иностранного государства (т.е. иметь там свое коммерческое предприятие). Соответственно контракт, заключенный между таким юридическим лицом и другой российской фирмой, будет рассматриваться как внешнеэкономический контракт.

И наоборот, контракт, заключенный между американской и российской фирмами, не будет рассматриваться как внешнеэкономический, если коммерческие предприятия американской фирмы и российской фирмы находятся в России. В этом случае сделка будет характеризоваться как обычная ("внутренняя") гражданско-правовая сделка и регулироваться.

На наш взгляд, определение Венской конвенции ООН "О договорах международной купли-продажи товаров" может быть конкретизировано в национальном законодательстве каждой страны.

Более точную характеристику внешнеэкономической сделки дает особый порядок ее правового регулирования.

Современное международное частное право в качестве основного и универсального принципа для определения компетентного правопорядка по внешнеэкономическим сделкам признает автономию воли сторон. В соответствии с ней участники сделки при заключении договора могут самостоятельно выбирать право страны, которое будет регулировать их правоотношения. Заключая сделку, стороны должны также решить вопрос о выборе права, применимого к сделке. Иначе говоря, сторонам следует установить, каким законодательством будут регулироваться отношения, вытекающие из сделки. Стороны могут сделать это в силу автономии воли, которая заключается в их праве устанавливать по своему усмотрению содержание сделки. Автономия воли сторон обычно признается в законодательстве различных государств, но ее допустимые пределы понимаются в законодательствах государств по-разному. В одних странах автономия воли ничем не ограничивается, то есть стороны могут подчинить сделку любой правовой системе. В других странах (преимущественно страны англосаксонской системы права) действует принцип локализации договора: стороны могут избрать только то право, которое наиболее тесно связано с данной сделкой. При этом общее ограничение свободы выбора права состоит в том, что в процессе такого выбора нельзя исключить применение соответствующих норм императивного характера, а также тех правовых предписаний, которые в большей степени отвечают интересам потребителя или работника (в трудовом договоре). Английская судебная практика (как и американская) идет в данной ситуации по пути отыскания права, свойственного данному договору (локализация договора). Германская система права исходит из принципа автономии воли сторон. В случае если выбор отсутствует, применяется право государства, с которым договор связан наиболее тесным образом.

В Российской Федерации законодательно принцип "автономии воли" сторон (lex voluntatis) закреплен ст.1210 ГК РФ. Этот принцип предполагает, что стороны договора вправе при заключении договора или в последующем своим соглашением выбрать право конкретной страны, которое и будет в дальнейшем регулировать их договорные отношения (п.1 ст.1210 ГК РФ). Обычно такой выбор производится сторонами договора в самом тексте документа и, таким образом, решает коллизионную проблему. Дело осложняется, если соглашение сторон не определяет применимого права expressis verbis, т.е. прямо и явно. В этой ситуации необходимо выяснять подразумеваемую или молчаливо выраженную волю сторон. Правовая доктрина исходит из того, что в подобных случаях суд не вправе "домысливать" содержание подразумеваемого волеизъявления сторон: он должен принимать во внимание лишь такой выбор применимого права, который "определенно вытекает из условий договора либо совокупности обстоятельств дела" (п.2 ст.1210 ГК РФ). Данное положение является справедливым и не вносит недоразумение в приведенные положения.

Право, подлежащее применению к форме сделки, согласно п.1 ст.1209 ГК РФ определяется законом места ее совершения, однако форма сделки в отношении недвижимого имущества подчиняется праву страны, где это имущество находится (п.3 ст.1209 ГК РФ). Для формы внешнеэкономических сделок ГК РФ устанавливает более жесткое правило: если в такой сделке участвует российское юридическое лицо или предприниматель, ее форма независимо от места совершения будет определяться российским правом (п.2 ст.1209 ГК РФ). Примечательно, что вопросы формы внешнеторгового договора ГК РФ не относит ни к личному статуту субъекта (который определяется личным законом), ни к обязательственному статуту сделки (который регулируется применимым материальным правом, определяемым с помощью коллизионной нормы). Таким образом, законодатель ставит точку в многолетнем споре отечественных коллизионистов о правовой природе обязательной письменной формы внешнеторговых сделок. Представляется, что обязательность такой формы для субъектов российского права обусловлена экстерриториальным действием тех императивных норм законодательства РФ, "которые вследствие указания в самих императивных нормах или ввиду их особого значения регулируют соответствующие отношения независимо от подлежащего применению права" (п.1 ст.1192 ГК РФ). Именно такими императивными нормами и являются положения п.2 ст.1209 и п.3 ст.162 ГК РФ об обязательной письменной форме внешнеэкономической сделки. В отличие от традиционных для советского права представлений о форме сделки как элементе личного статута субъекта права, концепция "императивных норм" (как одного из ограничителей применения иностранного права) принимается большинством зарубежных юристов. С введением в действие части третьей ГК РФ иностранным судам будет значительно сложнее, чем сейчас, отказываться от применения норм российского права о форме внешнеэкономических сделок, коль скоро оно будет основано на западноевропейской (в плане генезиса) концепции "императивных норм".

Еще одной важной особенностью внешнеэкономических сделок является необходимость определения при их заключении способа рассмотрения споров, возникающих в процессе осуществления такого рода соглашений. Стороны в данном случае могли либо оговорить в контракте возможность передачи соответствующего дела на разрешение судебных органов, к которым принадлежат участники сделки, либо прибегнуть к посредничеству негосударственных третейских арбитражных судов. В качестве последних в договоре могут быть названы как постоянно действующие (институционные) судебные органы (например, Международный коммерческий арбитражный суд при ТПП РФ), так и третейские суды, формируемые самими участниками сделки для рассмотрения спора по конкретному делу (суды ad hoc).

Но проблема заключается в отсутствии единой формулировки внешнеэкономического контракта, что приводит к разному толкованию различными судами.

Например, арбитраж использует специальные правила для определения права, применимого к сделке (см. п.1 ст.1186 ГК РФ, ст.28 Закона РФ от 07.07.93 N 5338-1 "О международном коммерческом арбитраже").

Для таможенных органов первостепенный интерес представляют те сведения, которые связаны с пересечением товаром таможенной границы. Для органов валютного контроля важны прежде всего условия о платежах и расчетах. Для налоговых органов наряду с наличием в контракте валютной оговорки важно отражение различной государственно-территориальной принадлежности сторон контракта (например, факт реального экспорта), поскольку от этого зависит правомерность использования участниками сделки налоговых льгот. При наличии нескольких указанных факторов в одной сделке очень трудно правильно определить суд. А поскольку разграничение таких сделок законодательно отсутствует, используется судебная практика, которая не всегда удачна для настоящего спора.

Таким образом, можно сделать вывод: проблема квалификации сделки как внешнеэкономической и применения соответствующих этому правовых последствий переносится на местный уровень. Эту проблему в каждом конкретном случае в каждом конкретном государственном органе вынужден решать каждый участник ВЭД в отдельности, используя, как уже отмечалось, существующую нормативную базу. От того, насколько умело он будет оперировать предоставленными ему возможностями, зависит судьба внешнеэкономической сделки и экономический эффект от нее.

В начале 90-х годов началось бурное развитие рынка, и многие концепции по большей части стали устаревшими. Быстрая смена политического климата в свое время не позволила сформировать достойную и отвечающую требованиям рынка законодательную базу. И на сегодняшний день в Российской Федерации скопилась масса законодательно не разрешенных вопросов, в том числе и во внешнеэкономической деятельности. Такое положение усложняет в первую очередь работу судебных органов и тормозит развитие экономических отношений.

## Заключение

Резюмируя анализ данной проблемы, представляется возможным сделать следующий вывод определения внешнеэкономической сделки: это сделки, совершаемые в хозяйственных целях, с использованием иностранной валюты, заключенные между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах.

Российское право не дает понятия ни внешнеторговой, ни внешнеэкономической сделки, хотя законодатель и практика оперируют этим понятием. Законодатель вообще не дает никакого разграничения между внешнеэкономической и внешнеторговой сделкой, хотя различие между ними очевидно и принципиально: в последнем случае речь идет только о договоре купли-продажи (поставки, мены), тогда как внешнеэкономическая сделка включает в себя абсолютно весь спектр сделок, известных гражданскому праву.

Проблема квалификации сделки как внешнеэкономической и применения соответствующих этому правовых последствий переносится на местный уровень. Эту проблему в каждом конкретном случае в каждом конкретном государственном органе вынужден решать каждый участник ВЭД в отдельности, используя, как уже отмечалось, существующую нормативную базу. От того, насколько умело он будет оперировать предоставленными ему возможностями, зависит судьба внешнеэкономической сделки и экономический эффект от нее.

В начале 90-х годов началось бурное развитие рынка, и многие концепции по большей части стали устаревшими. Быстрая смена политического климата в свое время не позволила сформировать достойную и отвечающую требованиям рынка законодательную базу. И на сегодняшний день в Российской Федерации скопилась масса законодательно не разрешенных вопросов, в том числе и во внешнеэкономической деятельности. Такое положение усложняет в первую очередь работу судебных органов и тормозит развитие экономических отношений.

## Литература

1. Конвенция о праве, применимом к международной купле - продаже товаров. Гаага, 15 июня 1955 года. Регистр текстов международных конвенций и других документов, касающихся права международной торговли. Том 1. // ООН. Нью-Йорк, 1971
2. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Вена, 1980 год. Документ ООН A/CONF.97/18 Annex 1 (по источнику 22, стр. 196-230).
3. Статус Конвенций. Объединенные Нации. Генеральная Ассамблея. Документ А/СN/.9/401. Комиссия ООН по праву международной торговли. Двадцать седьмая сессия. Нью-Йорк, 31 мая-17 июня 1994 года (по источнику 21, стр.265-272).
4. Гражданский кодекс Российской Федерации с изм. и доп. на 01.02.08. - М.: Закон, 2008.
5. Федеральный Закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности"
6. Ануфриева Л.П. Международное частное право: В 3 т. Т.2. Особенная часть: Учебник. М., 2005.
7. Внешнеэкономические сделки. Правовое регулирование / Канашевский В.А. - М.: Международные отношения, 2005.
8. Дмитриева Г.К. Международный коммерческий арбитраж. М.: Проспект, 2007.
9. Кабатов В. Применимое право при разрешении споров в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате РФ // Хозяйство и право. 2007. №5. С.101-106.
10. Цветков И.В. К вопросу о квалификации внешнеторговых сделок // Коммерческое право. 2006. N 7. С.32.
1. Лунц Л.А. Курс международного частного права. Особенная часть. М., 1975. С. 132 [↑](#footnote-ref-1)
2. Садиков О.Н. Правовое регулирование отношений во внешней торговле СССР. Ч. 1. М., 1985. С. 62 [↑](#footnote-ref-2)
3. Богуславский М.М. Виды и содержание договоров во внешнеэкономических отношениях СССР и ФРГ. М., 1986. С. 41 [↑](#footnote-ref-3)
4. См., например: Богуславский М.М. Указ. соч. С. 41; Мусин В.А. Международные торговые контракты. Л., 1986. С. 15; Зыкин И.С. Договор во внешнеэкономической деятельности. М., 1990; Он же. Внешнеэкономические операции: право и практика. М., 1994. С. 72. [↑](#footnote-ref-4)
5. Дмитриева Г.К. Международный коммерческий арбитраж. М.: Проспект, 2007. С. 11. [↑](#footnote-ref-5)
6. Дмитриева Г.К. Международный коммерческий арбитраж. М.: Проспект, 2007. С. 11. [↑](#footnote-ref-6)
7. Ануфриева Л.П. Международное частное право: В 3 т. Т. 2. Особенная часть: Учебник. М., 2000. С. 192 - 193. [↑](#footnote-ref-7)
8. Цветков И.В. К вопросу о квалификации внешнеторговых сделок // Коммерческое право. 2006. N 7.С.32. [↑](#footnote-ref-8)
9. Цветков И.В. К вопросу о квалификации внешнеторговых сделок // Коммерческое право. 2006. N 7.С.32. [↑](#footnote-ref-9)
10. Гражданское право. В 2-х томах. . Учебник для вузов/Под ред. Зенина И.А.М.:ИНФРА-М,2007.С.630. [↑](#footnote-ref-10)
11. Внешнеэкономические сделки. Правовое регулирование / Канашевский В.А. - М.: Международные отношения, 2005.С.112. [↑](#footnote-ref-11)
12. Кабатов В. Применимое право при разрешении споров в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате РФ // Хозяйство и право. 2007. №5. С.101 [↑](#footnote-ref-12)