

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Национальный исследовательский Нижегородский государственный
Университет им. Н.И.Лобачевского

Е.М.Кондратьева

Международное торговое право

Учебно-методическое пособие

Рекомендовано методической комиссией

Юридического факультета для студентов ННГУ

Обучающихся по направлению подготовки 40.04.01 «Юриспруденция»

Нижний Новгород

2019

Кондратьева Е.М.

Международное торговое право. Учебно-методическое пособие. -
Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2019.- 140 с.

Рецензент – к.ю.н., доцент А.Г.Аксенов

Учебно-методическое пособие подготовлено в соответствии с рабочей программой курса «Международное торговое право» для студентов, обучающихся по направлению подготовки 40.04.01 «Юриспруденция». Пособие включает в себя аннотацию, программу курса, курс лекций, планы семинарских занятий, вопросы для подготовки к экзамену, примерный перечень тем для магистерских диссертаций, а также перечень нормативных материалов, основной и дополнительной литературы.

Учебно-методическое пособие предназначено для студентов магистратуры всех форм обучения юридического факультета ННГУ.

Ответственный за выпуск:

*Председатель методической комиссии юридического факультета
ННГУ, к.ю.н., доцент Н.Е.Сосипатрова*

©Кондратьева Е.М., 2019
Нижегородский государственный
университет им. Н.И.Лобачевского

Содержание

1. Аннотация к курсу «Международное торговое право»	4
2. Содержание дисциплины	6
3. Курс лекций	
Тема № 1. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности в РФ на современном этапе. Международные договоры и их роль	10
Тема № 2. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности. Меры государственного регулирования	15
Тема № 3. Всемирная торговая организация и ведущие экономические интеграции мира	42
Тема № 4. Правовое регулирование совместного предпринимательства в странах романо-германской правовой системы (континентальное право)	48
Тема № 5. Правовое регулирование совместного предпринимательства в странах англо-американских правовых традиций (компании в английском праве и корпорации в праве США)	49
Тема № 6. Международная коммерческая операция и международная торговая сделка. Понятие, особенности, правовое регулирование	68
Тема № 7. Процедуры и техника подготовки международной торговой сделки	72
Тема № 8. Правовое обеспечение деятельности торгового посредника на мировом рынке	75
Тема № 9. Международный обмен технологиями	103
Тема № 10. Международные арендные операции	109
4. Планы семинарских занятий	128
5. Вопросы для подготовки к экзамену по курсу «Международное торговое право»	134
6. Примерные темы для магистерских диссертаций по курсу «Международное торговое право»	137
7. Термины международного торгового права. Глоссарий	139
8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	147

1. Аннотация к курсу «Международное торговое право»

Дисциплина «Международное торговое право» органически интегрирована в систему знаний по приобретаемому профилю подготовки магистров и соответственно является неотъемлемым компонентом в овладении всей совокупностью знаний об основных элементах международных торговых договоров. Умения и навыки, полученные при изучении международного торгового права, базируются на знаниях, приобретённых по обязательным дисциплинам, но вместе с тем являются фундаментальными в подготовке магистрантов права при членстве РФ в ВТО.

В методическом отношении дисциплина призвана обеспечить системность способов и приёмов организации практики правового сопровождения международных транзакций, а также методов научного изыскания международных торговых обязательств контрагентов, определение стратегии и тактики достижения российским контрагентом коммерческих целей правовыми средствами за счёт предотвращения ошибок на всех стадиях торгового контракта с иностранной фирмой и гармонизации между договором купли-продажи и договорами в транспортном секторе.

Изучение правовых регуляторов контрактов необходимо для прохождения учебной, производственной и научно-исследовательской практики, а также написания магистерской диссертации.

Целью изучения курса «Международное торговое право» является подготовка юристов коммерческих организаций-участников современного международного торгового оборота к пониманию сложного механизма правового регулирования экспортно-импортных операций, формирование у студентов знаний, умений и навыков применения юридических норм международных документов и иностранных правовых систем к частноправовым отношениям международного бизнеса, осложненным иностранным элементом, что непосредственно связано с процессом перестройки нашего общества и прежде всего с реформой

внешнеэкономической деятельности, переходом к большей открытости, углублением и расширением отношений российских граждан, организаций и предприятий с гражданами, предприятиями фирмами других стран в самых различных сферах общественной жизни, экономики, культуры и науки. Сегодня это становится особенно важным, поскольку международная торговля в условиях расширения и активизации международных связей перестала быть монополией государства и прерогативой узкого круга специалистов.

Изучение дисциплины имеет не только теоретическое, но и большое практическое, прикладное значение. В процессе работы над курсом студенты знакомятся не только с унифицированными правовыми нормами международных конвенций, но и с источниками международного негосударственного регулирования частных правоотношений (*lex mercatoria*), с нормами российского и зарубежного гражданского права, функционально связанными с международным торговым правом.

В методическом отношении дисциплина призвана обеспечить системность способов и приёмов организации практики правового сопровождения международных транзакций, а также методов научного изыскания международных торговых обязательств контрагентов, определение стратегии и тактики достижения российским контрагентом коммерческих целей правовыми средствами за счёт предотвращения ошибок на всех стадиях торгового контракта с иностранной фирмой и гармонизации между договором купли-продажи и договорами в транспортном секторе.

2. Содержание дисциплины

Тема 1. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности в РФ на современном этапе. Международные договоры и их роль

Понятие международного торгового права. Исторический аспект. Основные принципы и тенденции развития международного предпринимательского права. Источники международного торгового права. Унификационные процессы в международном торговом праве. *Lex mercatoria*.

Тема 2. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности. Меры государственного регулирования

Внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности в РФ на современном этапе.

Внешнеторговая политика государства. Свобода торговли и протекционизм. Инструменты государственного регулирования международной торговли. Таможенные тарифы.

Нетарифное регулирование. Международно-правовые основы нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности.

Тема 3. Всемирная торговая организация и ведущие экономические интеграции мира

Значение и задачи в современном мире, История возникновения. Структура. Основные принципы деятельности. Правовой пакет документов ВТО. Право ВТО как комплексный институт международного права. Процедура присоединения к ВТО. Правила и процедуры разрешения споров в ВТО. Субъекты международного торгового права.

Организации, определяющие публичный порядок в сфере международного коммерческого оборота. Универсальные международные организации. Торгово-экономические организации. ООН. ЭКОСОС. ОЭСР.

ЮНИДО. ЮНКТАД. ВТО. МВФ. ЮНСИТРАЛ. УНИДРУА. Гаагская конференция.

Ведущие экономические интеграции мира. Региональные торгово-экономические организации: *Европа*: ЕС, ЕАСТ, Бенилюкс, ЦЕФТА. *Америка*: НАФТА, КАРИКОМ, Система Андской интеграции, МЕРКОСУР. *Азия*: АТЭС *Международные организации, образованные государствами бывшего СССР*: СНГ, ЕврАзЭС. Интеграционные сообщества и Россия.

Тема 4. Правовое регулирование совместного предпринимательства в странах романо-германской правовой системы (континентальное право)

Институт торгового товарищества как основополагающий институт в гражданском и торговом праве стран романо-германской правовой системы.

Виды торговых товариществ: полное товарищество, коммандитное товарищество, товарищество с ограниченной ответственностью, акционерное общество. Критерии выбора предприятиями, осуществляющими совместную деятельность, конкретной формы торгового товарищества.

Объединение с общей экономической целью (G.I.E.) – специфический институт французского права. Европейское объединение с общей экономической целью (G.E/I/E/). Европейское акционерное общество (SocietasEuropea).

Тема 5. Правовое регулирование совместного предпринимательства в странах англо-американских правовых традиций

Организационно-правовые формы ведения бизнеса в Англии и США.

Партнерство (Partnership). Полное партнерство (generalpartnership). Ограниченное партнерство или партнерство с ограниченной ответственностью (limitedpartnership).

Компании в английском праве. Основные положения законодательства о компаниях в Англии. CompaniesAct 2006 г. Виды компаний. Особенности деятельности отдельных видов компаний.

Предпринимательские корпорации как основная организационно-правовая форма ведения бизнеса в США. Понятие корпорации. Процесс создания корпорации. Публичная корпорация как особый вид корпораций. Корпорация *de jure* и корпорация *de facto*.

Основные типы монополистических объединений: консорциумы, картели, синдикаты, тресты, концерны, промышленные холдинги, финансовые группы.

Тема 6. Международная коммерческая операция и международная торговая сделка. Понятие, особенности, правовое регулирование

Понятие международной коммерческой операции. Виды международных коммерческих операций, осуществляемых на мировом рынке: основные и обеспечивающие коммерческие операции. Экспортно-импортные операции. Реэкспорт и реимпорт. Прямые связи. Торги, биржи, аукционы. Товарообменные операции.

Понятие международной коммерческой сделки, ее юридическая характеристика и специфические черты. Особенности правового регулирования международной коммерческой сделки, основные источники. Коллизионные вопросы международной коммерческой сделки.

Тема 7. Процедуры и техника подготовки международной торговой сделки

Подготовка контракта: коммерческое предложение, оферта. Твердая и свободная оферта.

Деловые переговоры. Общие нормы протокольной практики и методика ведения переговоров. Протокол о намерениях. Предварительный контракт. Соблюдение коммерческих интересов сторон. Конфиденциальность информации. Ответственность на стадии предконтрактных отношений.

Тема 8. Правовое обеспечение деятельности торгового посредника на мировом рынке

Понятие и виды торгово-посреднических операций. Международно-правовое регулирование торгового посредничества. Операции по перепродаже. Комиссионные операции. Агентские операции. Брокерские операции.

Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками. Договор о предоставлении права на продажу. Договор консигнации. Агентский договор. Организационные формы торгово-посреднических операций.

Тема 9. Международный обмен технологиями

Международное сотрудничество в области интеллектуальной собственности и мировой рынок наукоемкой продукции. Правовое регулирование отношений в сфере международной торговли правами на результаты интеллектуальной деятельности. ВОИС. ВТО. Соглашение TRIPS и иные международные конвенции.

Внешнеторговые операции по обмену научно-техническими знаниями в международном предпринимательстве: международный обмен технологиями, научно-технические связи. Понятия «технологии», «патента», «лицензии», «ноу-хау». Технология как товар. Формы передачи технологии.

Договорные формы международной торговли правами на результаты интеллектуальной деятельности, Лицензионное соглашение, его основные условия. Цена лицензии. Лицензионные платежи. Международный франчайзинг, инжиниринг.

Тема 10. Международные арендные операции

Сущность международных арендных операций, содержание понятия «международная арендная операция». Виды международной аренды. Международно-правовое регулирование отношений в сфере международного финансового лизинга. Договор международного финансового лизинга.

3. Курс лекций

Тема 1. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности в РФ на современном этапе. Международные договоры и их роль

Понятие международного торгового права. Термины «международное коммерческое право», «международное торговое право» не являются устоявшимися, существуют различные точки зрения о понятии международного коммерческого (торгового) права.

Ряд авторов считает международное коммерческое (торговое) право частью международного частного права, регулирующей отношения коммерческого оборота с участием иностранцев, с учетом того, что международное частное право признается ими самостоятельной отраслью права. Разновидностью данной точки зрения является более узкий подход к международному коммерческому (торговому) праву как к совокупности норм международного частного права, регулирующей порядок заключения, действия и исполнения международных коммерческих контрактов.

Достаточно распространена такая точка зрения на международное коммерческое (торговое) право как на совокупность норм негосударственного регулирования международной коммерческой деятельности, источниками которых являются международные договоры, акты международных организаций, обычаи и обыкновения международной торговли, типовые контракты, унифицированные проформы.

Следует, на наш взгляд, отдельно остановиться на позиции группы авторов признающей его частью гражданского права, регулирующей имущественные и личные неимущественные отношения с участием иностранцев, осуществляющих предпринимательскую деятельность; основанные на равенстве, автономии воли и имущественной самостоятельности их участников.

Действительно, в процессе развития и усложнения отношений частных лиц из частного права постепенно выделяются группы норм,

предназначаемые для регулирования особых видов отношений, например, по морской перевозке грузов и пассажиров, по посредничеству в обращении товаров и услуг и т.п. Каждая из этих специфических областей человеческой деятельности обладает своими особенностями и требует специального регулирования.

Таким образом, представляется, что в современном частном праве можно выделить две основные отрасли:

гражданское право – общие нормы, регулирующие отношения частных лиц;

торговое право – специальные нормы, регулирующие отношения частных лиц, направленные на извлечение прибыли.

Исходя из того, что торговое право регулирует отношения, направленные на извлечение прибыли, вполне логично утверждать, что любая деятельность и любое предприятие, имеющее целью извлечение прибыли, подпадает под сферу действия торгового права. По определению западных юристов под торговым правом понимается отрасль права, регулирующая хозяйственную деятельность, осуществляемую в качестве промысла с целью извлечения прибыли. Если же эти отношения оказываются осложненными иностранным элементом, они регламентируются *международным торговым правом*, главным назначением которого является обеспечение быстрого и надежного перемещения имущественных ценностей и услуг в международной торговле. В связи с вышеизложенным, международное торговое право является самостоятельной отраслью права, поскольку оно имеет самостоятельный предмет правового регулирования и специфические источники регулирования отношений. Так же воспринимает международное торговое право в своей практической деятельности Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ).

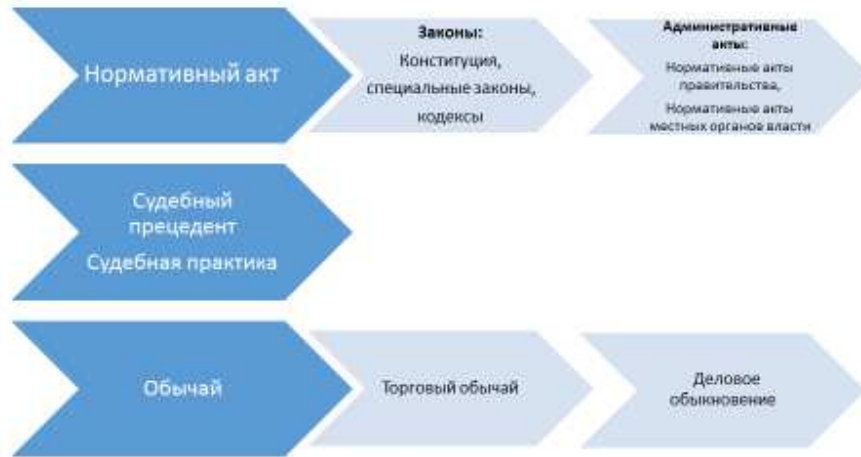
Однако нельзя отрицать, что правовое регулирование отношений международного коммерческого оборота имеет сложный, комплексный характер и включает, помимо частноправового, публично-правовое

регулирование в связи с необходимостью защиты интересов государства и общества при осуществлении внешнеторговой деятельности; а также в связи с тем, что участники внешнеторговой деятельности при ее осуществлении постоянно взаимодействуют с органами государственной власти, поэтому важное значение имеют публично-правовые аспекты регулирования международной коммерческой деятельности, такие как административно-правовой, таможенно-правовой, процессуально-правовой и другие.

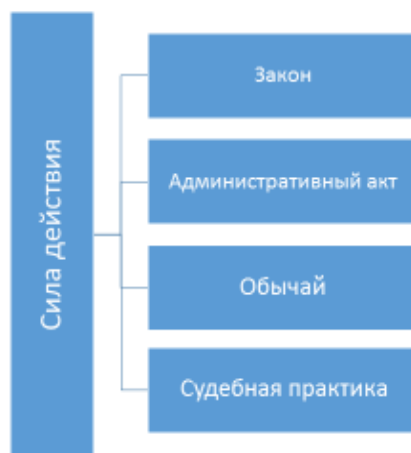
Следует, на наш взгляд, согласиться с авторами, понимающими под международным коммерческим (торговым) правом совокупность норм права разной отраслевой принадлежности, т.е. комплексное правовое образование, регулирующее отношения международного коммерческого оборота, в этом случае в систему международного коммерческого (торгового) права логично включаются не только частноправовые нормы, но и нормы публичного права (административные, таможенные, финансовые и иные публично-правовые нормы).

Источники международного коммерческого (торгового) права. В юридической доктрине под источниками права подразумевают формы, в которых выражены нормы права. Необходимо обратить внимание на двойственный характер источников международного коммерческого (торгового) права: все источники можно объединить в две группы: национальные и международные источники.

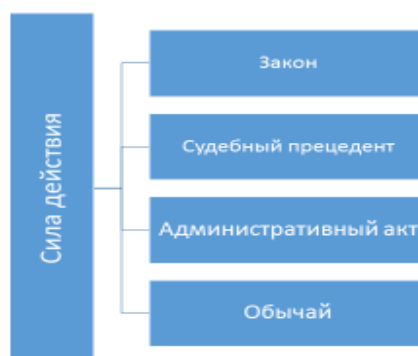
Виды источников гражданского и торгового права



Иерархическая лестница Романо-германское право



Иерархическая лестница Англо-американское право



Lex mercatoria - это автономная, обособленная от национальных правовых систем система регламентации международной торговли. По своей правовой природе она является негосударственным регулированием, предмет которого - все виды международных коммерческих операций.

- Основа *lex mercatoria* - резолуции-рекомендации международных организаций по вопросам внешней торговли (общие условия поставок, договоры присоединения, типовые контракты, типовые законы).

- Нормативная **основа негосударственного регулирования внешней торговли** имеет рекомендательный характер, не обладает обязательной юридической силой.

Основополагающие принципы регулирования международного торгового оборота и поведения его участников:

- - принцип добросовестности;
- - принцип разумности;
- - принцип обязательного соблюдения договоров;
- - честная деловая практика.

Классическим примером документа, входящего в *lex mercatoria* являются Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) - свод наиболее значимых, основополагающих положений, охватывающих все стороны договорных обязательств (вторая редакция - 2004 г., третья - 2010 г.), а также ИНКОТЕРМС-2010.

Тема 2. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности. Меры государственного регулирования

Внешекономические связи и внешнеэкономическая деятельность

Внешекономические связи (ВЭС) – одна из форм межгосударственных отношений в области научно-военно-технического, производственного и торгово-экономического сотрудничества и валютно-финансового взаимодействия.

Содержание ВЭС состоит в безусловном выполнении в государственных интересах России экспортных поставок (импортных закупках для федеральных нужд), вытекающих из достигнутых двусторонних межправительственных торгово-экономических соглашений, как правило, взаимного характера в рамках международной производственной специализации и кооперации, а также в выполнении международных финансово-кредитных обязательств. Планирование объемов и товарной номенклатуры ВЭС производится федеральными структурами, т.е. на правительственном уровне по стратегически важным позициям через систему государственного заказа (госзаказа).

Внешекономическая деятельность (ВЭД) – комплекс системообразующих факторов, положенных в основу единого технологического процесса производства и реализации экспортной продукции в соответствии с избранным предприятием внешнеэкономической стратегией, а также формами и методами работы на зарубежных рынках.

ВЭД осуществляется на уровне предприятий. Исходный принцип ВЭД – коммерческий расчет на основе хозяйственной и финансовой самостоятельности и самокупаемости. ВЭД – область предпринимательства в системе международного обмена товарами, услугами, работами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности, связанная с подготовкой и осуществлением внешнеторговых операций и сделок.

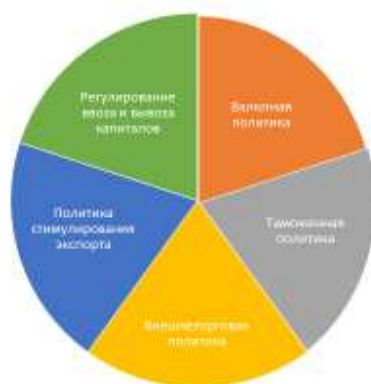
Различают следующие виды ВЭД:

- внешнеторговая деятельность;

- международное инвестиционное сотрудничество;
- производственная кооперация;
- валютные и финансово-кредитные операции

В качестве особых режимов ВЭД рассматривают приграничную (прибрежную) торговлю и свободные экономические зоны.

Внешнеторговая политика государства. Свобода торговли и протекционизм. *Внешнеэкономическая политика* – деятельность государства, направленная на развитие и регулирование экономических отношений с другими странами. Осуществление внешнеэкономической политики предполагает определение стратегических целей государства во внешнеэкономических отношениях в целом и с отдельными странами и группами стран, а также выработку методов и средств, обеспечивающих достижение поставленных целей и сохранение впоследствии достигнутых результатов. Внешнеэкономическая политика регулирует всю совокупность внешнеэкономической деятельности, отличительным признаком которой является международная купля-продажа товаров и услуг, а также международное перемещение материальных, денежных, трудовых и интеллектуальных ресурсов. Внешнеэкономическая политика неразрывно связана с внутренней экономической политикой государства. Поэтому ее содержание обусловлено теми задачами расширенного воспроизводства, которая страна решает в рамках своего национального хозяйства. В самой общей форме можно сказать, что главной задачей внешнеэкономической политики является создание благоприятных внешних экономических условий для расширенного воспроизводства внутри страны.



Внешнеторговая политика – это регулирование государством экспортных и импортных операций.

Политика стимулирования экспорта направлена на реализацию на внешних рынках товаров, по которым страна имеет сравнительные преимущества, стимулирование состоятельности отечественных предприятий с зарубежными, повышение серийности отечественного производства конкурентоспособной продукции с целью расширения ее вывоза («выталкивания» на внешние рынки).

Регулирование ввоза и вывоза капиталов. Характерной особенностью движения капитала на современном этапе является включение все большего числа стран в процесс экспорта и импорта капиталов. При этом большинство стран мирового рыночного хозяйства одновременно выступают и в роли экспортеров, и в роли импортеров капиталовложений. Воздействие развитых государств на движение капитала осуществляется, например, путем стимулирования экспорта-импорта капитала на национальном и межгосударственном уровнях. Политика государства в отношении перемещения капитала в форме займов, портфельных инвестиций и т.п. видится на основе устранения всех возможных ограничений в его движении. В отношении прямых иностранных инвестиций государство оставляет за

собой право принимать любые ограничения, направленные на защиту национальных интересов в экономике. Характерно, что вывоз капитала за границу регулируется в меньшей степени, чем приток иностранных капиталов.

Валютная политика имеет своей целью поддержание экономической стабильности и создания прочной основы для развития международных экономических отношений путем воздействия на валютный курс и на операции по обмену валюты.

Таможенная политика – это комплекс мер, осуществляемых в целях обеспечения наиболее эффективного использования инструментов таможенного контроля и регулирования товарообмена на таможенной территории, участия в реализации торгово-политических задач по защите внутреннего рынка, стимулирования развития национальной экономики.

Политика свободной торговли (free trade) – политика минимального государственного вмешательства во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободных рыночных сил спроса и предложения.

Сущность такой политики заключается в том, что таможенные органы берут на себя обязательства лишь по регистрации продукции, которая пересекает границы страны. Цена на товары и услуги формируется соотношением спроса и предложения на международном рынке, и более никакие факторы на нее не влияют.

Протекционизм (protectionism) – государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики.

Развитие протекционистских тенденций позволяет выделить несколько форм протекционизма:



Государственное регулирование. Инструменты государственного регулирования международной торговли.

Усиление вмешательства государства во внешнеторговую деятельность обусловлено объективной необходимостью расширения внешнеэкономических функций предприятий и их зависимостью как от экономики страны в целом, от международных процессов глобализации, интеграции, производственной и сбытовой кооперации.

В условиях рыночных отношений совокупность экономических функций государства реализуется через механизм государственного регулирования.

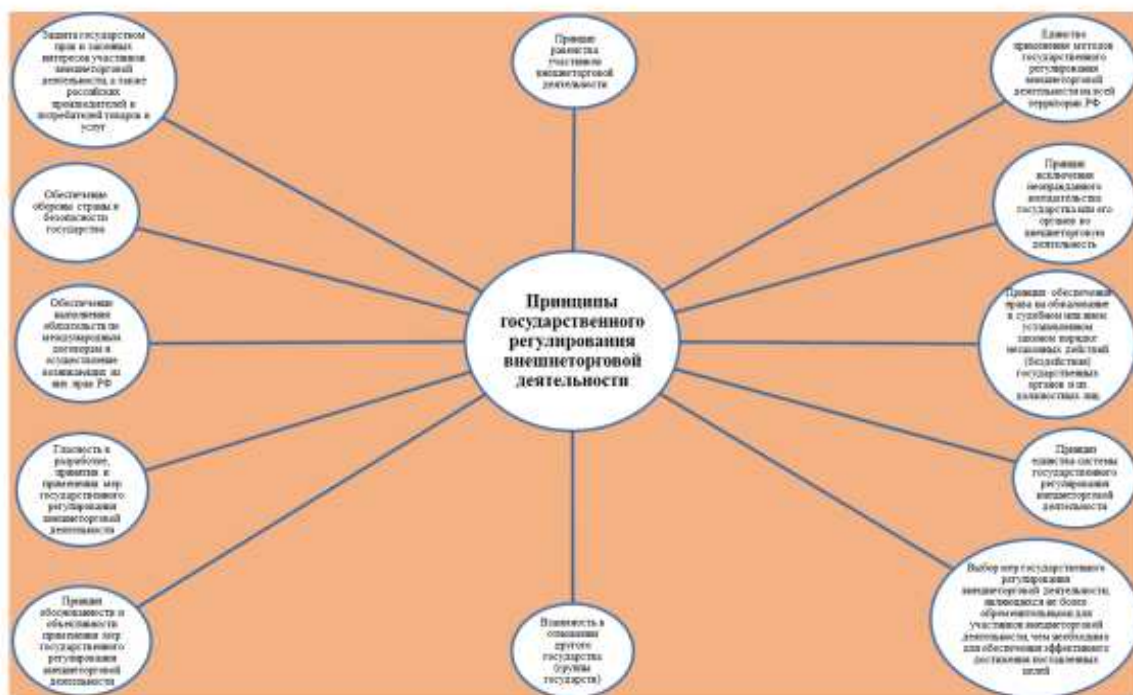
❖ **Государственное регулирование** – определенная мера вмешательства административных органов государства в предпринимательскую деятельность путем использования различных форм и методов преимущественно экономического характера.

Главная цель государственного регулирования состоит в разрешении проблем и устранении противоречий в рамках механизма свободной конкуренции.

Основные объекты государственного регулирования – производственно-предпринимательская и внешнеторговая деятельность,

отраслевая и территориально-региональные структуры хоз-ва, область научно-технического прогресса, социальные отношения.

Средства государственного регулирования – кредитно-финансовый и административные инструменты.



Принцип обоснованности и объективности применения мер государственного регулирования внешнеэкономической деятельности требует их реализации на строго научной и практической основе, что предполагает всестороннее и полное изучение структуры и объема экспорта и импорта, степени их влияния на внутренний рынок и т.п. Так, введению специальных защитных, антидемпинговых или компенсационных мер при импорте товара должно предшествовать расследование, проводимое в соответствии с положениями Федерального закона от 8 декабря 2003 г. N 165-ФЗ “О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров”.

Принцип исключения неоправданного вмешательства государства или его органов во внешнеэкономическую деятельность раскрывает публично-правовую составляющую конституционного принципа свободы осуществления предпринимательской и иной не запрещенной законом

экономической деятельности в сфере внешней торговли, раскрывая особенности взаимоотношений государства и субъектов предпринимательства в этой сфере. Он подчеркивает *общедозволительный характер правового регулирования и способствует определению меры экономической свободы, которая может быть ограничена лишь в предусмотренных федеральным законом случаях.*

Принцип единства системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности вытекает из *единства проводимой в государстве внешнеторговой политики*, предполагает применение единообразных форм и методов воздействия на осуществление внешнеторговой деятельности, включая установление требований к ее участникам, и находит отражение, в частности, в распределении предметов ведения и полномочий органов государственной власти в этой сфере. С институциональной точки зрения его реализация означает *наличие системы органов государственной власти* общей и специальной компетенции, уполномоченных осуществлять государственное регулирование в этой сфере. С правовой - *наличие единой нормативной правовой базы осуществления внешнеторговой деятельности.*

Таким образом, можно сделать вывод, что главным регулятором торговли всегда являлся рынок, где господствуют законы спроса и предложения. Однако в целом ряде случаев незаменимым оказывается государственное воздействие на процессы товарного обращения. Потребность в нем возникает хотя бы уже потому, что именно государство способно отстаивать интересы собственных товаропроизводителей, гарантировать защиту конкуренции, жизни и здоровья граждан, обеспечение иных законных интересов общества. При этом важно определить пределы допустимого вмешательства в процессы, происходящие в экономике, в том числе во внешнеторговой деятельности, с тем, чтобы не снизить эффективность рыночных механизмов регулирования. Эти вопросы и составляют существо проводимой в государстве торговой политики. Цели

торговой политики в настоящее время определяются достаточно широко, и охватывают не только создание благоприятных условий для российских экспортеров, импортеров, производителей и потребителей товаров и услуг, но и усиление позиций РФ в глобальной экономике, улучшение качественных параметров внешнеэкономической деятельности, повышение вклада внешнеэкономической сферы в модернизацию национального хозяйства. И благодаря наличию современного правового поля РФ, обладающего высоким уровнем юридической техники, выполненного в соответствии с “традициями” ВТО, а также благодаря юридическим знаниям участников ВЭД и практики реализации норм, достижение указанных целей осуществляется весьма успешно.



❖ **Тарифное регулирование.** Классическим инструментом регулирования внешней торговли являются таможенные тарифы, относящиеся по характеру своего действия к экономическим регуляторам.

Таможенный тариф - это систематизированный перечень таможенных пошлин, которыми облагаются товары при импорте, а в отдельных случаях при экспорте из данной страны. При этом таможенная пошлина выполняет функцию налога, взимаемого при пересечении товаром

таможенной границы, который повышает цену импортируемых (экспортируемых) товаров и оказывает тем самым влияние на объем и структуру внешнеторгового оборота. В силу этого таможенные тарифы остаются одним из важнейших инструментов государственного регулирования внешней торговли, позволяющим осуществлять с его помощью защиту национальных производителей от иностранной конкуренции.

Таможенно-тарифное регулирование отражает принципы государственной внешнеторговой политики – протекционистский, фискальный, либерально-преференциальный.

Таможенно-тарифное регулирование определяет

- использование видов таможенных тарифов и пошлин;
- уровень ставок ввозных пошлин;
- условия их взимания;
- методологию исчисления и порядок уплаты;
- устанавливает режимы преференций и льгот в зависимости от страны происхождения импортных товаров и их принадлежности национальным или иностранным владельцам.

❖ **Нетарифное регулирование** – это устанавливаемая государством система запретов и ограничений на ввоз и вывоз товаров и транспортных средств в целях защиты внутреннего рынка и экономических интересов страны. Нетарифные регуляторы – это административные рычаги воздействия государства на внешнюю торговлю.

► В составе нетарифных ограничений выделяют количественные и не количественные регуляторы. Нетарифные методы регулирования подразделяются на количественные методы и методы скрытого протекционизма

► Количественные ограничения – (quantative restrictions) – административная форма нетарифного государственного регулирования торгового оборота, определяющая количество и номенклатуру товаров,

разрешенных к экспорту или импорту. Количественные ограничения включают в себя квотирование (контингентирование), лицензирование и «добровольное» ограничение экспорта

Федеральный закон "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности" от 08.12.2003 N 164-ФЗ

■ По общему правилу, в соответствии со ст. 21, импорт и экспорт товаров осуществляются без количественных ограничений.

■ Однако Правительство Российской Федерации в соответствии с международными договорами Российской Федерации в исключительных случаях не более чем на шесть месяцев может устанавливать:

1) временные ограничения или запреты экспорта товаров для предотвращения либо уменьшения критического недостатка на внутреннем рынке Российской Федерации продовольственных или иных товаров, которые являются существенно важными для внутреннего рынка Российской Федерации. Перечень товаров, являющихся существенно важными, определяется Правительством Российской Федерации;

2) ограничения импорта сельскохозяйственных товаров или водных биологических ресурсов, ввозимых в Российскую Федерацию в любом виде, если необходимо:

- а) сократить производство или продажу аналогичного товара российского происхождения;
- б) сократить производство или продажу товара российского происхождения, который может быть непосредственно заменен импортным товаром, если в Российской Федерации не имеется значительного производства аналогичного товара;
- в) снять с рынка временный излишек аналогичного товара российского происхождения путем предоставления имеющегося излишка такого товара некоторым группам российских потребителей бесплатно или по ценам ниже рыночных;
- г) снять с рынка временный излишек товара российского происхождения, который может быть непосредственно заменен импортным товаром, если в Российской Федерации не имеется значительного производства аналогичного товара, путем предоставления имеющегося излишка такого товара некоторым группам российских потребителей бесплатно или по ценам ниже рыночных;
- д) ограничить производство продуктов животного происхождения, производство которых зависит от импортируемого в Российскую Федерацию товара, если производство в Российской Федерации аналогичного товара является относительно незначительным.

■ Ст. 22 Закона № 164-ФЗ закрепляет недискриминационное применение количественных ограничений:

- ✓ в случае, если допускается установление количественных ограничений экспорта и (или) импорта товара, такие ограничения применяются вне зависимости от страны происхождения товара, если иное не предусмотрено настоящим Федеральным законом.
- ✓ в случае, если при установлении количественных ограничений импорта товара проводится распределение долей импорта товара между заинтересованными иностранными государствами, принимается во внимание предыдущий импорт товара из таких государств.
- ✓ данные правила могут не применяться в отношении товара, происходящего из иностранного государства (групп государств), с которым у Российской Федерации нет взаимных договорных обязательств о предоставлении режима не менее благоприятного, чем режим, предоставляемый другим государствам или группам государств.

Правовые основы квотирования

Документы ВТО:

- Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1994 г.
- Соглашение по процедурам импортного лицензирования (ВТО, Марракеш, 15.04.1994 года);
- Соглашение по защитным мерам (ВТО, Марракеш, 15.04.1996 года).

Нормативно-правовые акты Российской Федерации:

- ФЗ от 08.12.2003 г. №164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»;
- ФЗ от 08.12.2003 г. №165-ФЗ «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров».

Документы ЕАЭС:

- Соглашение «О единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран» от 09 июня 2009 г.
- Соглашение «О правилах лицензирования в сфере внешней торговли товарами» от 09 июня 2009 г.
- Соглашение «О порядке введения и применения мер, затрагивающих внешнюю торговлю товарами, на единой таможенной территории в отношении третьих стран» от 09 июня 2009 г.

Что такое квотирование?

- 1. Квота** – это допустимый объём (в физическом или стоимостном выражении) ввоза в страну-экспортёра компанией из страны-импортёра товаров определённого ассортимента в течение определённого временного периода, подтверждённый специальными разрешениями.
- 2. Квотирование** – это ограничение (лимитирование) физического или стоимостного объёма поставок на внутренний рынок страны-импортёра через установление различного вида квот.

Виды квотирования

- **Глобальная квота**

Устанавливает ограничение объема импорта в стоимостных или натуральных показателях на определенный период.

- **Индивидуальная квота**

Предусматривает размер импорта в отношении конкретных стран или конкретного товара (его производителя).

- **Сезонная квота**

Устанавливает ограничение размеров импорта сельхозтоваров на определенное время года.

Методы квотирования

1. **Процентные квоты** устанавливаются в % к размеру национального экспорта.

2. **Импортные квоты** устанавливаются в % к величине закупок какого-либо товара на внутреннем рынке с целью поощрения отечественных производителей.

3. **Тарифные квоты** предполагают выдачу разрешения на ввоз в страну определённого количества товара по сниженным ставкам таможенных пошлин или вообще беспошлинно.

Лицензирование - это регулирование внешнеэкономической деятельности через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товаров в установленных количествах за определенный промежуток времени.

Цели лицензирования:

Во-первых, посредством внешнеторгового лицензирования осуществляется предоставление исключительного права.

Во-вторых, посредством внешнеторгового лицензирования осуществляется регулирование товарооборота через установление количественных ограничений.

В-третьих, лицензирование внешнеторговой деятельности может быть установлено и в обеспечение выполнения Россией международных обязательств.

Лицензирование во внешнеэкономической деятельности осуществляется в следующих случаях:

Введение временных количественных ограничений на экспорт или импорт отдельных видов товаров (квоты)

Предоставление исключительного права на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров

Выполнение Российской Федерацией международных обязательств

Реализация разрешительного порядка экспорта и (или) импорта отдельных видов товаров, которые могут оказать неблагоприятное воздействие на безопасность государства, жизнь или здоровье граждан, имущество физических или юридических лиц, государственное или муниципальное имущество, окружающую среду, жизнь или здоровье животных и растений

Виды лицензий во внешнеэкономической деятельности

- ⇒ **Разовая лицензия** — письменное разрешение сроком до 1 года на ввоз или вывоз, выдаваемое правительством конкретной фирме на осуществление одной внешнеэкономической сделки
- ⇒ **Исключительная лицензия** — предоставляет участнику внешнеэкономической деятельности исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельного вида товара
- ⇒ **Генеральная лицензия** — разрешение на ввоз или вывоз того или иного товара в течение года без ограничений количества сделок
- ⇒ **Глобальная лицензия** — разрешение ввезти или вывезти данный товар в любую страну мира за определенный промежуток времени без ограничения количества или стоимости
- ⇒ **Автоматическая лицензия** — разрешение, выдаваемое немедленно после получения от экспортера или импортера заявки, которая не может быть отклонена государственным органом

Механизмы распределения лицензий:

- Аукцион – когда лицензии продаются на конкурсной основе.
- Система явных предпочтений – закрепление лицензий за определенным предприятием.
- Распределение лицензий на внеценной основе – выдаются лицензии только предприятиям которые зарекомендовали себя как добросовестные плательщики налогов.

Договорно-правовая основа лицензирования ВТО

представлена в первую очередь Соглашением ВТО по процедурам импортного лицензирования (Agreement of Import Licensing Procedures).

С одной стороны, ст. XI ГАТТ требует не устанавливать и не сохранять всякие запреты и ограничения на импорт-экспорт товаров, в том числе в форме лицензирования, квотирования и т.п. С другой стороны, практически все члены ВТО активно используют данный инструментарий – лицензирование и квотирование – для регулирования внешней торговли. Цель соглашения ВТО по процедурам лицензирования импорта – "Кодекс импортного лицензирования" - договариваться о правилах использования исключений, конкретизировать и детализировать их, обставить хаотичное применение лицензирования и квотирования, при одностороннем толковании ситуаций, унифицированными нормами и процедурами.

Оно состоит из восьми статей: "Общие положения", "Автоматическое лицензирование импорта", "Неавтоматическое лицензирование импорта", "Органы", "Уведомления", "Консультации и разрешение споров", "Обзоры", "Заключительные положения. Оговорки".

Согласно Соглашению различаются два вида лицензирования: автоматическое и неавтоматическое. Автоматическое лицензирование должно осуществляться без задержек и отказов; максимальный срок выдачи – не более 10 рабочих дней. Неавтоматическое лицензирование, сопровождаемое, как правило, квотированием, также не должно быть обременительным; срок рассмотрения заявления не должен превышать 30 дней, а действие лицензии должно быть разумным по продолжительности.

Нормативно правовая база

Национальное законодательство о лицензировании внешнеэкономической деятельности представлено федеральными законами и подзаконными нормативными правовыми актами. Базу законодательного регулирования лицензирования внешнеэкономической деятельности составляет:

Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»(8 декабря 2003 года N 164-ФЗ, статья 24)

Федеральный закон от "Об экспортном контроле" (от 18 июля 1999 г. N 183-ФЗ)

постановление Правительства РФ от 9 июня 2005 г. № 364 «Об утверждении Положений о лицензировании в сфере внешней торговли товарами и о формировании и ведении федерального банка выданных лицензий», которым утверждены:

— Положение о лицензировании в сфере внешней торговли товарами;

— Положение о формировании и ведении федерального банка выданных лицензий

несмотря на действие актов Таможенного союза, национальное законодательство продолжает устанавливать отдельные аспекты правового режима лицензирования в Российской Федерации. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» определяет условия и процедуры применения контроля над экспортом и (или) импортом отдельных видов товаров; закрепляет процедуры подачи заявки на импортную лицензию; определяет порядок обжалования решений и действий уполномоченного органа, ответственного за выдачу лицензии (с установлением соответствующих процедур).

постановление Правительства РФ от 15 сентября 2008 г. № 691 "Об утверждении Положения о лицензировании внешнеэкономических операций с товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них), в отношении которых установлен экспортный контроль."

Перечень лицензируемых товаров подразделяется по категориям на три группы:

Единый перечень товаров, к которым применяются запреты или ограничения на ввоз или вывоз государствами – участниками Таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества в торговле с третьими странами (Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 16.08.2012 № 134 «О нормативных правовых актах в области нетарифного регулирования» и Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 21.04.2015 № 30 «О нормативных правовых актах в области нетарифного регулирования»), в который включены товары гражданского назначения.

- ОЗОНОРАЗРУШАЮЩИЕ ВЕЩЕСТВА
- ОПАСНЫЕ ОТХОДЫ
- ИНФОРМАЦИЯ НА ПЕЧАТНЫХ, АУДИОВИЗУАЛЬНЫХ И ИНЫХ НОСИТЕЛЯХ ИНФОРМАЦИИ (пропаганда нацизма, экстремизма, терроризма и др.)
- ЛЕСОМАТЕРИАЛЫ, РЕГЕНЕРИРУЕМАЯ БУМАГА, КАРТОН
- ДИКИЕ ЖИВЫЕ ЖИВОТНЫЕ, ОТДЕЛЬНЫЕ ДИКORАСТУЩИЕ РАСТЕНИЯ И ДИКORАСТУЩЕЕ ЛЕКАРСТВЕННОЕ СЫРЬЕ
- РЕДКИЕ И НАХОДЯЩИЕСЯ ПОД УГРОЗОЙ ИСЧЕЗНОВЕНИЯ ВИДЫ ДИКИХ ЖИВОТНЫХ И ДИКORАСТУЩИХ РАСТЕНИЙ
- ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ И ДРАГОЦЕННЫЕ КАМНИ
- ВИДЫ МИНЕРАЛЬНОГО СЫРЬЯ
- ЛЕКАРСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА И ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЕ СУБСТАНЦИИ
- ШИФРОВАЛЬНЫЕ (КРИПТОГРАФИЧЕСКИЕ) СРЕДСТВА
- КУЛЬТУРНЫЕ ЦЕННОСТИ, ДОКУМЕНТЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ АРХИВНЫХ ФОНДОВ
- ОРГАНЫ И ТКАНИ ЧЕЛОВЕКА, КРОВЬ И ЕЕ КОМПОНЕНТЫ

Список товаров и технологий двойного назначения, которые могут быть использованы при создании вооружений и военной техники и в отношении которых осуществляется экспортный контроль

- СПИСОК МИКРООРГАНИЗМОВ, ТОКСИНОВ, ОБОРУДОВАНИЯ И ТЕХНОЛОГИЙ, ПОДЛЕЖАЩИХ ЭКСПОРТНОМУ КОНТРОЛЮ
- ОБОРУДОВАНИЕ И МАТЕРИАЛЫ ПРИМЕНЯЕМЫЕ В ЯДЕРНЫХ ЦЕЛЯХ
- СПИСОК ХИМИКАТОВ, ОБОРУДОВАНИЯ И ТЕХНОЛОГИЙ, КОТОРЫЕ МОГУТ БЫТЬ ИСПОЛЬЗОВАНЫ ПРИ СОЗДАНИИ ХИМИЧЕСКОГО ОРУЖИЯ
- СПИСОК ОБОРУДОВАНИЯ, МАТЕРИАЛОВ И ТЕХНОЛОГИЙ, КОТОРЫЕ МОГУТ БЫТЬ ИСПОЛЬЗОВАНЫ ПРИ СОЗДАНИИ РАКЕТНОГО ОРУЖИЯ
- СПИСОК ТОВАРОВ И ТЕХНОЛОГИЙ, КОТОРЫЕ МОГУТ БЫТЬ ИСПОЛЬЗОВАНЫ ПРИ СОЗДАНИИ ВООРУЖЕНИЙ И ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ

«Добровольное ограничение экспорта» - (англ. *Voluntary export restraints*) — метод нетарифного регулирования внешней торговли.

«Добровольное» ограничение экспорта («ДОЭ») - количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве одного из партнеров по торговле ограничить или, по крайней мере, не расширять объем экспорта, принятом в рамках официального межправительственного или неофициального соглашения об установлении квот на экспорт товара.

"Добровольность" в данном случае имеет условный характер, так как экспортер идет на ограничения для того, чтобы избежать более серьезных мер торговой политики со стороны своих партнеров. Его особенность состоит в нетрадиционной технике осуществления количественного ограничения импорта. Торговый барьер, защищающий страну-импортера, устанавливается *не на ее границе, а на границе страны-экспортера* посредством инструментов экспортного контроля.

Добровольное ограничение экспорта является временной мерой, которая позволяет национальной промышленности страны-импортера приспособиться к меняющейся структуре международной конкуренции. Однако практика его применения, в ряде случаев получившая долгосрочный характер (например, в торговле с текстилем), свидетельствует о протекционистской ориентации.

ДЭО имеют две специфические особенности, которые определяют известные преимущества этого инструмента торговой политики:

- ДЭО менее очевидны для отечественных потребителей, чем тарифы или квоты на импорт. *Поэтому потребители воспринимают их более лояльно и не предъявляют претензий к правительству;*
- при ДЭО зарубежные фирмы могут назначать за свою продукцию более высокие цены, чем в случае тарифных ограничений или квотирования импорта. *Таким образом, при ДЭО иностранцы частично компенсируют снижение объемов экспорта путем повышения цен на него.*

Процедура введения добровольного ограничения экспорта:

- ✓ *Официальные межправительственные соглашения* между двумя странами;
- ✓ *Неофициальные соглашения* между производителями экспортирующей страны и потребителями импортирующей страны, которые поддерживаются правительством экспортирующей страны;
- ✓ *Многосторонние межгосударственные соглашения*, элементом которого является соглашение о добровольном ограничении экспорта

(например, Соглашение в отношении международной торговли текстильными товарами, заключенное в 1974 году 50 странами).

В рамках ГАТТ эти соглашения относились к нелегитимным мерам «серой зоны». В рамках ВТО *Соглашение о защитных мерах* содержит обязательство стран-членов ВТО не применять добровольные ограничения экспорта и подобные меры.

В России «добровольные» ограничения экспорта определяются *«Порядком квотирования и лицензирования поставок товаров на экспорт в соответствии с международными обязательствами Российской Федерации»*, принятым в марте 1995 г. *"Добровольные" квоты под угрозой санкций и применения антидемпинговых пошлин установлены Правительством России в отношении экспорта карбида кремния, некоторых видов плоского и сортового проката и текстиля в страны ЕС, экспорта алюминия во все страны.*

«... Опасность добровольного самоограничения определяется следующими его отличительными чертами:

- ❖ его сложнее поставить под международный контроль, чем любой другой торговый барьер;
- ❖ применение такого ограничения связано с повышением уровня монополизации, что косвенно поддерживается правительством. В результате стирается грань между использованием протекционистских торгово-политических средств и ограничительной деловой практикой;
- ❖ ДОЭ свойственна избирательность. Такое ограничение распространяется не на всех, а на определенную группу поставщиков, причем нередко наблюдается различие в степени регламентации;
- ❖ к добровольному самоограничению прибегают в случаях, когда нет достаточных оснований для применения других торгово-политических инструментов регулирования».

«...Опасность добровольного самоограничения определяется следующими его отличительными чертами:

✓ его сложнее поставить под международный контроль, чем любой другой торговый барьер;

✓ применение такого ограничения связано с повышением уровня монополизации, что косвенно поддерживается правительством. В результате стирается грань между использованием протекционистских торгово-политических средств и ограничительной деловой практикой;

✓ ДОЭ свойственна избирательность. Такое ограничение распространяется не на всех, а на определенную группу поставщиков, причем нередко наблюдается различие в степени регламентации;

✓ к добровольному самоограничению прибегают в случаях, когда нет достаточных оснований для применения других торгово-политических инструментов регулирования».

Неколичественные ограничения. Наряду с количественными ограничениями существенную роль среди нетарифных методов торговой политики играют методы скрытого протекционизма, представляющие собой разнообразные барьеры нетаможенного характера, воздвигаемые на пути торговли органами государственной и даже местной власти. Именно они и являются наиболее ярким нарушением согласованных принципов международной торговли.

❖ **Скрытые методы торговой политики (протекционизма)**

Виды скрытого протекционизма

- Технические барьеры
- Внутренние налоги и сборы
- Политика в рамках государственных закупок
- Требование о содержании местных компонентов

Технические барьеры

скрытые методы торговой политики, возникающие в силу того, что национальные технические, административные и иные нормы и правила построены так, чтобы препятствовать ввозу товаров из-за рубежа.

Технические барьеры: требования о соблюдении национальных стандартов,

- о получении сертификатов качества импортной продукции;
- о специфической упаковке и маркировке товаров;
- о соблюдении определенных санитарно-гигиенических норм;
- о соблюдении усложненных таможенных формальностей и требований законов о защите потребителей и мн. др.

Внутренние налоги и сборы

скрытые методы торговой политики, направленные на повышение внутренней цены импортного товара и сокращение тем самым его конкурентоспособности на внутреннем рынке.

Прямой налог:

- налог на добавленную стоимость;
- акцизный налог;
- налог на продажу.

Косвенный налог:

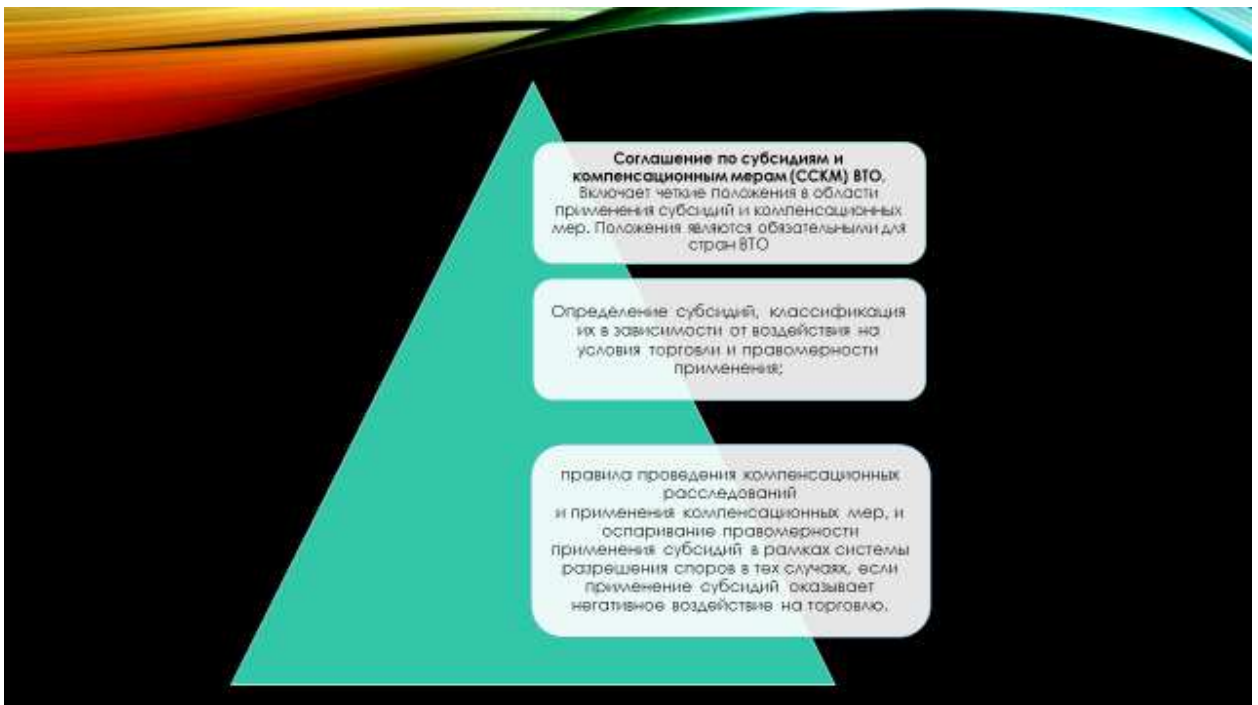
- сборы за таможенное оформление;
- регистрация и выполнение других формальностей;
- портовые сборы.

Требование о содержании местных компонентов

скрытый метод торговой политики государства, законодательно устанавливающего долю конечного продукта, которая должна быть произведена национальными производителями, если такой продукт предназначается для продажи на внутреннем рынке.

❖ Финансовые методы торговой политики (протекционизма)

- Субсидия – это финансовая или другая поддержка государственными органами производства, переработки, продажи, транспортировки, экспорта товара, в результате которой субъект хозяйственно-правовых отношений страны экспорта получает льготы (прибыль).



Ряд признаков, определяющих субсидию, сформулирован в статье 1 ССКМ ВТО.

а) оказывается финансовое воздействие правительством или любым публичным органом в пределах территории члена, когда:

- правительство практикует прямой перевод денежных средств или принимает на себя обязательства по переводу таких средств;
- правительство отказывается от взимания или не взимает причитающиеся ему доходы;
- правительство предоставляет товары или услуги помимо общей инфраструктуры, или закупает товары;
- правительство осуществляет платежи в механизмы финансирования или поручает, либо предписывает частному лицу выполнять одну или несколько функций из числа указанных в предыдущих подпунктах, которые обычно возлагаются на правительство, причем на условиях, которые фактически не отличаются от обычной практики правительств;

определяющих субсидию, сформулирован в статье 1 ССКМ

б) или существует любая форма поддержки доходов и цен в смысле статьи XIV ГАТТ 1994 и таким образом предоставлялось преимущество».

Необходимо отметить, что регулирование субсидий, предусмотренных в ССКМ, распространяется только на специфические субсидии. Главный признак специфичности субсидии – ограниченность доступа предприятий к получению субсидии, когда не все предприятия могут ее получить, а в результате создаются искусственные конкурентные преимущества для отдельных лиц.



- Кредитование. Нередко скрытое субсидирование осуществляется через экспортное кредитование.

Экспортное кредитование - метод финансовой нетарифной внешнеторговой политики, предусматривающий финансовое стимулирование государством развитие экспорта национальными фирмами.

Демпинг

Регулирование

- Соглашение по применению статьи VI генерального соглашения по тарифам и торговле 1994. Ст. VI ГАТТ по антидемпинговым мерам. ФЗ № 165 от 8 декабря 2003 г. Протокол № 8 к Договору о Евразийском экономическом союзе.
- Ст. 2 Соглашения : **Товар, являющийся предметом демпинга** – товар, поступивший на рынок другой страны по цене ниже его нормальной стоимости, если экспортная цена данного товара, экспортированного из одной страны в другую, ниже сравнимой цены, устанавливаемой в рамках обычного хода торговли на аналогичный товар, предназначенный для потребления в экспортирующей стране.

Основные типы демпинга

Ценовой демпинг

- продажа на экспортном рынке товара по цене, которая ниже его цены на национальном рынке.

Стоимостный демпинг

- продажа товара на экспортном рынке по цене, которая ниже его себестоимости

Виды демпинга

- **Спорадический демпинг** - эпизодическая продажа излишних запасов товаров на внешний рынок по заниженным ценам. Осуществляется по причине превышения внутренними объёмами производства товара превышают ёмкость внутреннего рынка.
- **Преднамеренный демпинг** - временное умышленное снижение экспортных цен с целью вытеснения конкурентов с рынка и последующего установления монопольных цен. (Пример: продажи Жигулей в Канаду).
- **Постоянный демпинг** - постоянный экспорт товаров по цене ниже среднерыночной.
- **Обратный демпинг** - завышение цен на экспорт по сравнению с ценами продажи тех же товаров на внутреннем рынке (Продажа газа из РФ транзитом через страны Европы).
- **Взаимный демпинг** - встречная торговля двух стран одним и тем же товаром по заниженным ценам. (В рамках Евросоюза до 2/3 торговли стран ЕС приходится на взаимную торговлю).

❖ Неэкономические методы торговой политики

В числе наиболее эффективных нетарифных средств регулирования международной торговли находятся правовые инструменты, которые в подробностях изучаются международным правом, но тесно связаны с международной экономикой. Речь идет о торговых договорах и правовых режимах.

Торговый договор (соглашение) – вид международных договоров, устанавливающий принципы и режим между субъектами государств, входящих в данный договор.

Для оценки торговых договоров вопросом принципиальной важности является режим, который предоставляется на территории данного государства иностранным товарам, услугам, капиталу.

Режим наибольшего благоприятствования (РНБ) предполагает, что все льготы, преимущества и изъятия, которые предоставляются или будут предоставлены в будущем одной из договаривающихся сторон любой третьей стороне, должны быть немедленно и безоговорочно распространены на другую договаривающуюся сторону.

Национальный режим означает, что все права и преимущества, предоставленные местным гражданам(коммерсантами), предприятиям, корпорациям, а также собственным товарам, распространяются на иностранных граждан, торговые, промышленные и иные предприятия и корпорации, а также их товары.



Тема 3. Всемирная торговая организация

Всемирная торговая организация (далее ВТО) - международная организация, являющаяся преемницей действовавшего с 1947 года Генерального соглашения по тарифам и торговле (далее ГАТТ).

ВТО была создана в 1995 году с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов на основе пакета Соглашений Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1986-1994 гг.). Эти документы являются правовым базисом современной международной торговли.

Сегодня ВТО играет решающую роль в регулировании мировой торговли товарами, услугами, интеллектуальной собственностью, а также в формировании торговой политики стран-членов и в урегулировании торговых споров между ними.

ВТО - это организационный межгосударственный механизм, задача которого обеспечить реализацию правовых документов, появившихся в итоге Уругвайского раунда, создать базу для дальнейших переговоров в сфере международной торговли товарами и услугами.

Правовой комплекс, лежащий в основе ВТО, определяет те правовые условия, на основе которых мировая торговля товарами и услугами будет осуществляться в ближайшие годы. Правительства стран-участниц ВТО, взяв на себя жесткие обязательства, одновременно создают для своих экспортеров и импортеров, предпринимателей и потребителей более открытые, универсальные (с точки зрения охвата ими многих стран) и предсказуемые "правила движения" на мировом рынке товаров и услуг. Страны, находящиеся вне системы этих правил, окажутся на периферии мировой торговой системы и не смогут участвовать в намеченных на ближайшие годы новых многосторонних переговорах по ее развитию.

В настоящее время ВТО представляет собой **организационно-правовую основу системы международной торговли**. Ее документы

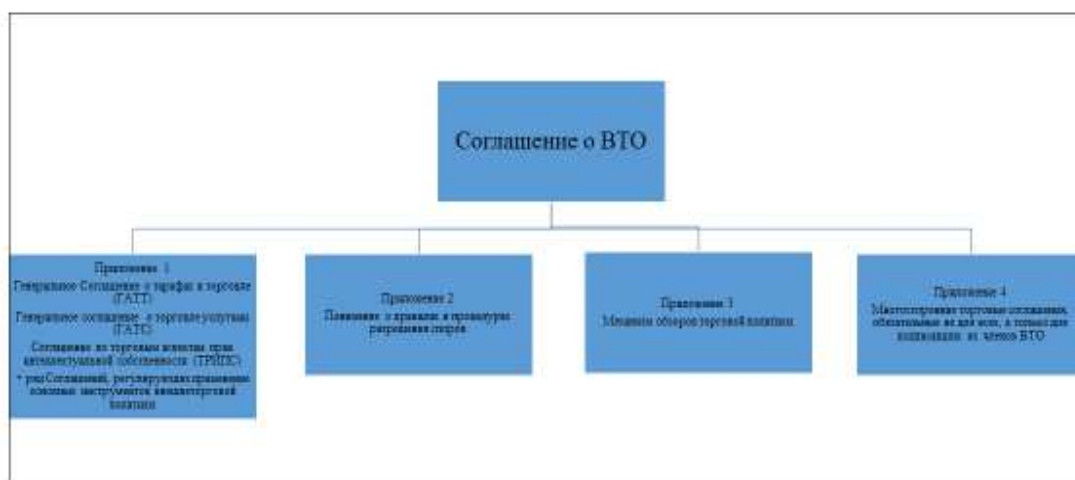
определяют те ключевые договорные обязательства, которыми должны руководствоваться правительства при создании и практическом применении национальных законодательных и нормативных актов в сфере торговли. Кроме того, она является тем форумом, где формируются торговые отношения между странами в процессе коллективных обсуждений, переговоров и примирения разногласий.

Россия официально стала 156-м членом Всемирной торговой организации в 2012 г., присоединившись к Марракешскому соглашению об учреждении ВТО от 15 апреля 1994 года.

Правовой пакет документов ВТО. Схему соглашений ВТО можно рассматривать как международное законодательство, устанавливающее правила обмена товарами и услугами.

Основу правовой системы ВТО составляет пакет документов, главным из которых является Соглашение о ВТО, а также четыре приложения к нему. Приложения содержат 29 юридических документов, которые охватывают практические все сферы от сельского хозяйства до текстиля и одежды, от услуг до правительственных закупок, а также нормы, регулирующие происхождение товара, и интеллектуальную собственность. Кроме того, имеется еще 25 деклараций, решений и договоренностей на уровне министров, в которых формулируются дополнительные обязательства и правила, которые берут на себя члены ВТО.

Правовой пакет ВТО



Многосторонние соглашения по торговле товарами, входящие в Приложение 1:

Наименование соглашения	Краткое описание
Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам	Определяет условия и процедуры применения субсидий и мер, направленных на борьбу с субсидированием
Соглашение по применению Статьи VI ГАТТ 1994 (Антидемпинговый Кодекс)	Определяет условия и процедуры применения мер для противодействия демпингу
Соглашение по (специальным) защитным мерам	Определяет условия и процедуры применения мер для противодействия растущему импорту
Соглашение по техническим барьерам в торговле (ТБТ)	Определяет условия применения стандартов, технических регламентов, процедур сертификации
Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных норм (СФС)	Определяет условия применения мер санитарного и фитосанитарного контроля
Соглашение по применению Статьи VII	Определяет правила оценки таможенной

ГАТТ 1994 (таможенная оценка товаров)	стоимости товаров
Соглашение по предотгрузочной инспекции	Определяет условия проведения предотгрузочных инспекций
Соглашение по правилам происхождения	Определяет принципы происхождения товаров
Соглашение по процедурам импортного лицензирования	Устанавливает процедуры и формы лицензирования импорта
Соглашение по правилам происхождения товаров	Регулирует процедуры определения страны происхождения товара в случаях применения неpreferенциальных инструментов торговой политики таких, как режим наибольшего благоприятствования, защитные меры, антидемпинговые и компенсационные пошлины, требования к маркировке страны происхождения, и любые дискриминационные количественные ограничения или тарифные квоты.
Соглашение по процедурам импортного лицензирования	Устанавливает процедуры и формы лицензирования импорта
Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей	Условия привлечения иностранных инвестиций часто регулируются правительствами стран в соответствии с национальными приоритетами. К инвестору могут предъявляться требования, например, того, чтобы определенные технологии передавались государству на некоммерческой основе; требование, обязывающее инвестора иметь местную лицензию на используемые технологии; требование того, чтобы определенная доля акций находилась в руках местных инвесторов. Такого рода

	<p>меры являются инвестиционными мерами, связанными с торговлей.</p> <p>Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей запрещает странам использовать пять видов мер данного характера, так как они противоречат принципу национального режима и положениям ГАТТ-94, предусматривающим отказ от применения количественных ограничений (ст. III, XI ГАТТ).</p>
--	--

Разрешение споров по правилам ВТО. Система разрешения споров ВТО – один из главных инструментов защиты государственных интересов в торговых спорах.

Особенностью системы разрешения споров ВТО состоит в том, что это регламентированный, но вместе с тем достаточно гибкий механизм, с помощью которого любое государство-участник может добиваться соблюдения другими членами ВТО принятых на себя обязательств и требовать отмены применяемой в отношении него необоснованной торговой меры или устранения иного нарушения своих интересов.

РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ ПО ПРАВИЛАМ ВТО международный опыт и российские перспективы

Система разрешения споров ВТО – один из главных инструментов защиты государственных интересов в торговых спорах.

Особенностью системы разрешения споров ВТО состоит в том, что это регламентированный, но вместе с тем достаточно гибкий механизм, с помощью которого любое государство-участник может добиваться соблюдения другими членами ВТО принятых на себя обязательств и требовать отмены применяемой в отношении него необоснованной торговой меры или устранения иного нарушения своих интересов.

Государство может участвовать в споре по правилам ВТО в следующих формах:

- ➡ в качестве жалобщика, инициировавшего спор либо присоединившегося к другому жалобщику;
- ➡ в качестве ответчика, применяющего оспариваемые меры;
- ➡ в качестве третьей стороны, не заявляющей отдельных требований, но полагающей, что решение по делу касается ее интересов;

Участником спора может выступать только государство в лице своего уполномоченного правительственного органа. Заинтересованные компании и их группы способны оказывать всю необходимую помощь и поддержку

Стадии разрешения споров ВТО

Организационная основа правил и процедур разрешения споров – Орган по разрешению споров (ОРС)

⇒ **Межправительственные переговоры** — правительства двух или более стран-членов ВТО разрешают возникший между ними спор без передачи его в Орган по разрешению споров (ОРС) ВТО. Как правило проходят в виде неформальных переговоров и консультаций без применения процессуальных норм. Срок переговоров до 60 дней

⇒ **Рассмотрение спора третейской группой ОРС** – если стороны не пришли к соглашению по результатам проведенных переговоров, спор передается на рассмотрение в третейскую группу ОРС. Данный этап проводится по формальной процедуре, включающей консультации со сторонами, выяснение вопросов, определение подсудности, формирование состава третейской группы из независимых экспертов (45 дней) и сам процесс разрешения спора. Длительность данной стадии - 6-9 месяцев и больше, в зависимости от сложности спора. Возможность использования сторонами всего арсенала средств для обоснования своей позиции: материальных и процессуальных норм ВТО, прецедентов, фактических обстоятельств, мнений экспертов и иных доказательств. По результатам выносится Окончательный доклад третейской группы для членов ВТО. ОРС принимает доклад (если не подана апелляция).

⇒ **Рассмотрение спора в апелляционном органе** – решение третейской группы ОРС могут обжаловаться в апелляционном органе, при этом отмена или изменение решений, принятых третейской группой, случается нечасто. Процедура разбирательства в апелляционном органе в среднем длится 60-90 дней (с момента подачи апелляции) и предполагает исследование исключительно вопросов права без изучения относящихся к спору фактических обстоятельств.

⇒ **Исполнение решения ОРС** – стороне, проигравшей спор, дается определенный срок (как правило 1 год) на исполнение принятого по результатам разбирательства решения – отмену или изменение оспоренных торговых мер либо устранение иных нарушений своих обязательств в рамках ВТО. Как правило, решения ОРС исполняются добровольно либо вопросы о сроках и порядке исполнения урегулируются в рамках переговоров между сторонами. В случае неисполнения или частичного исполнения решения участник спора, в пользу которого оно принято, вправе подать в третейскую группу ОРС жалобу касательно определения порядка исполнения решения. Если по результатам рассмотрения данной жалобы решение ОРС по-прежнему не будет исполнено, заинтересованная сторона вправе с санкции третейской группы применить в отношении государства-нарушителя ответные торговые меры, определенные и установленные в размере перспективного (будущего) ежегодного объема экономического ущерба.

Тема 4. Правовое регулирование совместного предпринимательства в странах романо-германской правовой системы (континентальное право)

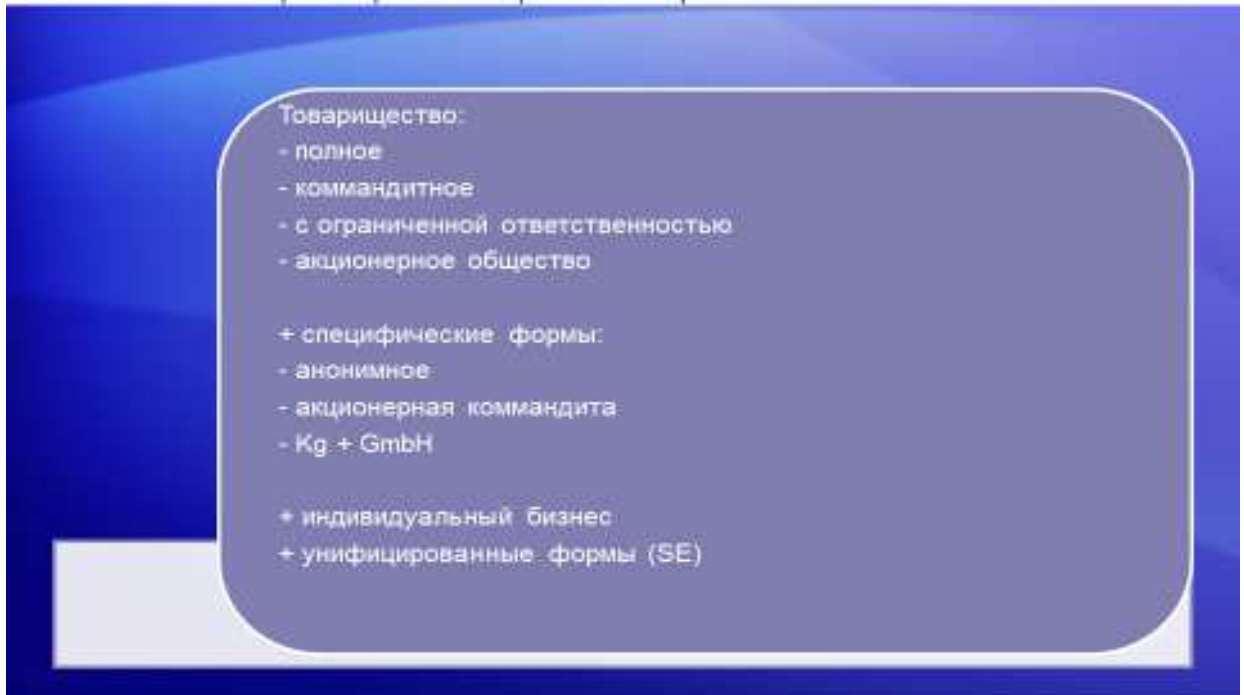
Институт торгового товарищества как основополагающий институт в гражданском и торговом праве стран романо-германской правовой системы.

Виды торговых товариществ: полное товарищество, коммандитное товарищество, товарищество с ограниченной ответственностью, акционерное общество. Критерии выбора предприятиями, осуществляющими совместную деятельность, конкретной формы торгового товарищества.

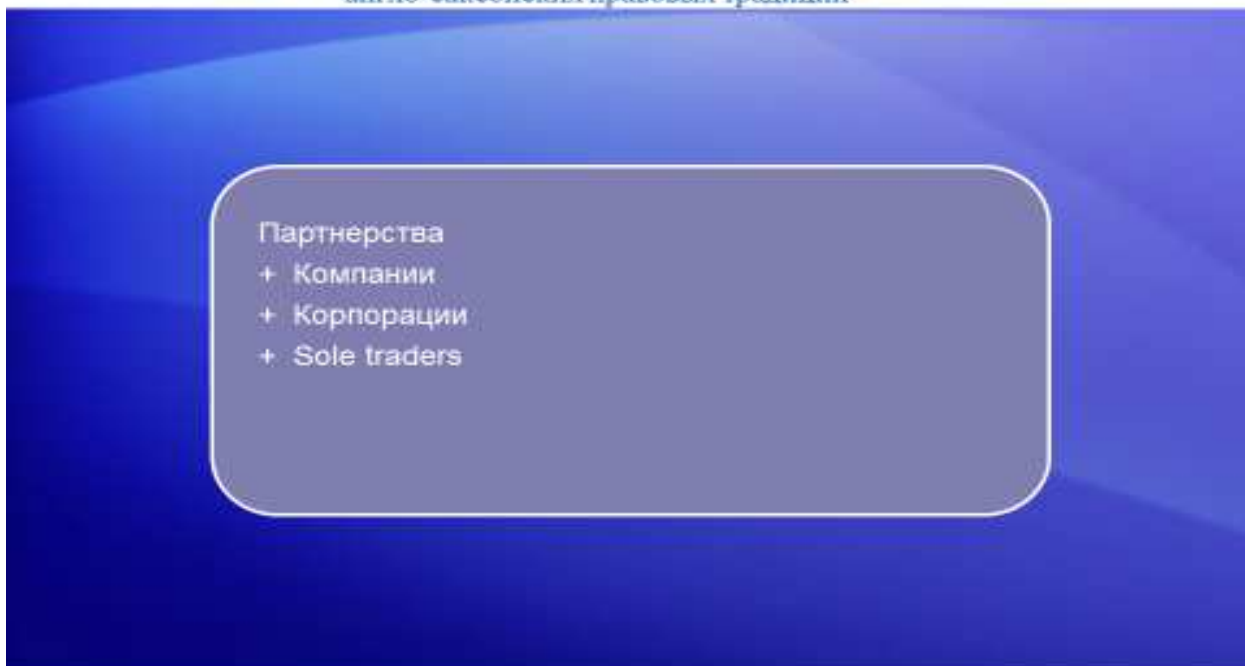
Объединение с общей экономической целью (G.I.E.) – специфический институт французского права. Европейское объединение с общей экономической целью (G.E/I/E/). Европейское акционерное общество (SocietasEuropea).

Современная рыночная экономика развитых стран характеризуется высокой степенью взаимодействия и взаимозависимости хозяйствующих субъектов – физических и юридических лиц, вынужденных объединять свои усилия для достижения максимально возможной эффективности своей деятельности в условиях насыщенного рынка и ужесточающейся конкуренции. Ниже делается попытка обозначить и по возможности сопоставить правовые формы, в которые облачается предпринимательская деятельность в развитых странах, имеющих богатые традиции в этом направлении, прежде всего в странах континентальной Европы, Великобритании и США.

Современные формы и виды коммерческих деловых предприятий в
странах романо-германской правовой системы



**Тема 5. Правовое регулирование совместного предпринимательства в
странах англо-американских правовых традиций**



Партнерство представляет собой совместное предприятие нескольких лиц (физических, юридических), каждое из которых участвует в нем не только своим капиталом, паем, но и личным трудом.

Термин «партнерство» характерен для стран англо-американской системы права, в странах европейского континентального права этому понятию примерно соответствует товарищество. Но, в отличие от партнерства, товарищество, как правило, является юридическим лицом. Партнерство создается на основе договора, которым регулируются права и обязанности пайщиков, порядок возмещения общих расходов, распределения прибыли, сроки деятельности партнерства, условия его роспуска и т.п. В отличие от акционерной компании члены партнерства обычно несут неограниченную солидарную ответственность по долгам и обязательствам, возникающим в процессе его деятельности.

В Великобритании, США и ряде других стран не предусматривается обязательная письменная форма договора о партнерстве, хотя на практике отношения участников чаще всего оформляются в форме «документа за печатью». При отсутствии письменного договора наличие партнерства определяется в зависимости от конкретных обстоятельств.

Например, в Великобритании наличие совместной собственности само по себе не создает отношений партнерства. Для этого должно иметь место:

- участие партнеров в прибыли, а также несении убытков;
- отсутствие у кого-либо из собственников права цессии (уступки требования) без согласия других собственников и права настаивать на разделе имущества в натуре, а не в виде выплаты его стоимости;
- наличие возможности удержания имущества, находящегося в совместном владении.

Партнерство не является плательщиком налогов на доходы, так как партнеры — физические лица платят их самостоятельно. При определении налогооблагаемой базы партнера как физического лица могут идти в зачет все понесенные им расходы.

Общее партнерство (амер. ,англ. General Partnership) формально не является юридическим лицом, однако, имеет признаки самостоятельного предприятия. Участники, в соответствии с заключенным между ними договором могут вести предпринимательскую деятельность от имени партнерства и несут ответственность по обязательствам принадлежащим им имуществом.

Соглашение о создании определяет порядок управления, реорганизации и права на имущество партнерства.

Неограниченная ответственность по обязательствам распределяется солидарно между всеми партнерами.

Английское ограниченное партнерство (Limited Partnership) - вариант LP, не образующий юридического лица (его не следует путать с LLP, а равно и с шотландским LP). Дело в том, что в шотландском праве LP является самостоятельным юридическим лицом, тогда как английское LP таковым не признается. Поэтому такое LP не может владеть имуществом, заключать контракты или отвечать по долгам от своего имени. И хотя в остальном его правовой режим в целом совпадает с описанным выше SLP, практической ценности для международного налогового планирования оно не представляет.

Этот вид партнерств в основном соответствуют европейской конструкции коммандитного товарищества, имея в качестве исторического прототипа французское простое коммандитное общество (en commanditee

simple, SCS). В ограниченных партнерствах должен быть минимум один участник с полной ответственностью (general partner), управляющий всей деятельностью партнерства (в качестве которого может выступать юридическое лицо - корпорация, что напоминает рассмотренное ранее германское GmbH & Co., KG), и минимум один участник с ограниченной ответственностью (limited partner), который не вправе участвовать в ведении общих дел партнерства.

Прибыли и убытки ограниченного партнерства распределяются между его участниками пропорционально размерам их вкладов в общее имущество. Такие партнерства обязаны иметь два учредительных документа: зарегистрированный в органах публичной власти соответствующего штата сертификат (sworn certificate), т.е. по сути устав, в котором указываются фирменное наименование, коммерческий (юридический) адрес, имена представителей и неограниченно отвечающих партнеров, и письменное соглашение участников (limited partnership agreement), регулирующее их внутренние взаимоотношения

Английское LLP - это партнерство с ограниченной ответственностью, созданное в Великобритании в соответствии с *Limited Liability Partnerships Act 2000* и зарегистрированное в Регистре Компаний Англии и Уэльса.

Число партнеров в LLP должно быть не менее двух (ими могут быть как физические, так и юридические лица - резиденты любой страны).

Ответственность каждого из партнеров по обязательствам LLP ограничена размером доли внесенного им вклада.

Управляется партнерство уполномоченным партнером (designated member).

Важно иметь в виду, что для LLP существует обязанность по ведению бухгалтерского учета, подготовке и сдаче ежегодной финансовой (Annual Accounts) отчетности в Регистр Компаний, а также налогового отчета в налоговую службу.

В соответствии с *Income (and Corporation Taxes Act 1988, section 112*, в случае, если контроль и управление партнерством осуществляются из-за

рубежа, то партнерство признается нерезидентом Соединенного Королевства для налоговых целей. Исходя из этого принципа, преимущество LLP с точки зрения налогообложения состоит в следующем.

Если оба (или все) партнеры являются иностранными (точнее - нерезидентами Великобритании), не осуществляют в Великобритании предпринимательскую деятельность и не получают дохода на ее территории, то такое LLP не рассматривается в Великобритании в качестве налогоплательщика. Налоги с доходов, полученных таким

партнерством, должны уплачиваться самими партнерами (учредителями) в стране своей резиденции пропорционально принадлежащим им в партнерстве долям.

Итак, ценность партнерства как формы ведения бизнеса заключается в

- возможности добиться полностью безналоговой структуры при соблюдении партнерством в своей деятельности ряда условий, предусмотренных законодательством конкретного государства;
- имиджевых преимуществах: упомянутые государства (а именно - Великобритания, Дания, Нидерланды), не являясь оффшорными зонами, представляют собой престижные европейские юрисдикции со стабильными правовыми и финансовыми системами;
- отсутствию ограничений по работе с компаниями из стран Европы и США.

Всё это может сделать партнёрства отличной альтернативной формой ведения международного бизнеса и оптимизации налогов.

Компания в английском праве — созданное для достижения дозволенной цели объединение двух и более лиц, способное к формальному обособлению своих участников путем инкорпорации, т.е. приобретения статуса юридического лица



Корпорация — широко распространенная и универсальная форма бизнеса.

Отличительные черты корпорации заключаются в следующем

- a/ Корпорация представляет собой самостоятельный субъект гражданского права, ведущий независимое от своих членов существование;
- b/ Существование корпорации не может быть прекращено иначе, как по решению суда или самих участников корпорации, принятого на основании устава и законов;
- c/ По обязательствам корпорации исключительную ответственность несет сама корпорация в пределах принадлежащего ей имущества;
- d/ Корпорация является объектом двойного налогообложения, поскольку ее доходы облагаются налогом дважды - как прибыль компании и как доход акционеров, которую они получают после ее распределения

Капитал корпорации:

Капитал корпораций формируется путем подписки на их акции. Корпорации могут выпускать акции различных типов. Главными из них являются "обычные" /ordinary/ и привилегированные /preferential/ акции.

Законодательство в области корпораций:

Процесс создания корпорации. Порядок создания и основные принципы функционирования корпораций в США определяется на уровне законодательства штатов. В большинстве случаев в основе законодательства штатов лежат принципы принятого в 1946 году на федеральном уровне Примерного закона о предпринимательских корпорациях /Model Business Corporation Act/.

Основными этапами создания американской корпорации (по федеральному закону) являются:

1/. Подготовка и подписание учредительского договора. В учредительском договоре стороны определяют основные принципы функционирования общества, состав акционеров, обязанности сторон и ответственность за обязательства, возникшие в связи со статусом "компания в стадии регистрации" /being registered/;

2/. Подача Секретарю штата заявки на наименование корпорации;

3/. Разработка и подача устава секретарю штата корпорации /Articles of Association/;

4/. Проверка документов Секретарем штата. Секретарь штата выпускает Сертификат об инкорпорировании /Certificate of Incorporation/.

Американская корпорация строит свою деятельность в соответствии с Уставом -- т.н. Статьями об ассоциации /Articles of association/ и внутренним регламентом /by - laws/.

Регламент является внутренним документом корпорации. Официального утверждения он не проходит. Статьи об ассоциации содержат положения, присущие уставам корпораций в большинстве стран мира. Регламент дополняет и детализирует Статьи об ассоциации, которые обычно

сформулированы в сжатой форме. Регламент не может противоречить Уставу.

Законодательство большинства штатов предусматривает существование коммерческих /for-profit/ и некоммерческих /non-profit/ корпораций. Некоммерческие корпорации не имеют права выпускать акции и распределять доход в пользу своих членов.

В соответствии с законами большинства штатов корпорация может быть местной /domestic/ и "иностранной" /foreign . Интересно , что иностранными (foreign) считаются корпорации , зарегистрированные в другом штате. Собственно иностранные корпорации, ведущие бизнес в США, имеют особый статус - "alien corporation".

Закрыва́тая корпорация (Close Corporation)

Закрытыми называются корпорации, акции которых принадлежат нескольким или одному лицу. Акции таких корпораций не могут продаваться на открытом рынке.

Открытые корпорации (General Corporations)

Этот тип корпораций рассчитан на деловых людей, создающих корпорацию, в которой будет более тридцати держателей акций, или которая будет предлагать акции к открытой подписке в значительном масштабе.

S-корпорации (S Corporation)

Статус малой корпорации предоставляется при наличии следующих условий:

- корпорация должна быть американской /domestic/; - она не может иметь более 35 акционеров; - акционерами должны быть, как правило, частные лица; - акционерами малых корпораций могут быть исключительно резиденты США; - допускается выпуск только одного типа акций.

Государственные корпорации (public corporation) в США — это предприятия, создаваемые правительством, а также органами власти штатов и муниципалитетов на коммерческой или некоммерческой основе.



Собственником имущества и учредителем таких корпораций является государство или муниципальный орган власти.



Публичные корпорации преследуют не столько цели максимизации прибыльности, сколько другие — общественно значимые цели



Они удовлетворяют общественные потребности под контролем и регулированием, а иногда и прямым участием властей



Власти несут ответственность перед обществом за их функционирование





Публичная (государственная) корпорация создается на основе акта государственного органа (парламента, министерства), определяющего ее правовой статус: цели и задачи, виды деятельности, структуру органов управления, порядок отчетности, разрешения споров, реорганизации и ликвидации и др.

Правоспособность публичной корпорации - специальная



Сделки, выходящие за ее пределы



Признаются ничтожными



Классическая государственная корпорация по своей форме **унитарная**, так как ее имущество образовано за счет государства. Обособленное имущество корпорации, которым она отвечает по своим обязательствам, остается в государственной собственности



Государство по долгам корпорации не отвечает

В соответствии с положениями Закона «О контроле за правительственными корпорациями» (GSCA - Government Corporation Control Act 1945) **госкорпорациями** считается организация, которая основана на государственной или государственной и частной (смешанной) формах собственности



Американские корпорации формируются на постоянной основе с целью выполнения конкретных государственных функций (например, Федеральная корпорация по страхованию депозитов), либо создаются временно для осуществления деятельности в отраслях, где государство отказалось от прямого участия.



Согласно Chief Financial Officers Act 1990 г. государственные корпорации обязаны также представлять Конгрессу США ежегодный отчет, который включает в себя отчет по финансовым операциям.

Конгресс США имеет право изменять бюджет государственных корпораций, но на практике использует это право крайне редко.

В США госкорпорации могут быть частью отдельных институтов исполнительной власти, однако в большинстве своих случаев, они полностью автономны



К наиболее крупным американским компаниям национального масштаба, которые сохраняются в общественной собственности, относятся:

Национальная железнодорожная пассажирская корпорация {National Railroad Passenger Corporation, Amtrak} — была создана конгрессом США в 1970 г. Она объединяет пассажирские железнодорожные сети общей протяженностью 21 тыс. миль (33 800 км) с числом станций свыше 500 в 46 штатах страны. Занятость в компании — около 19 тыс. человек. В 2006 г. она перевезла 24,3 млн пассажиров, что обеспечило рекордный доход от продажи билетов в размере 1,35 млрд долл. Члены совета директоров Amtrak назначаются президентом страны и утверждаются сенатом.

Общественная радиовещательная корпорация {Corporation for Public Broadcasting, CPB} — неприбыльная корпорация, финансируемая федеральным правительством. Создана в 1967 г. Занимается телевидением, радиовещанием, образованием, культурой, принимает участие в деятельности множества общественных организаций и движений, активно сотрудничает с местными органами власти. Корпорация почти полностью финансируется из федерального бюджета. В 2006 г. при общем объеме доходов компании в размере 510 млн долл. из федерального бюджета поступило 396 млн долл., из бюджета федерального департамента по образованию — 27 млн долл., из других федеральных источников — 64 млн долл.



Почта США (United States Postal Service, USPS) — федеральное агентство, исполнительный орган правительства страны. Совет управляющих почты США состоит из 11 членов, 9 из которых назначаются президентом страны и утверждаются сенатом на срок 9 лет.

Годовой оборот Почты США в 2006 г. был равен 72,65 млрд долл., а чистая прибыль — 900 млн долл. В Почте США занято 790 тыс. человек. По этому показателю она является второй компанией в США и уступает только издательской корпорации Wal-Mart Stores (1,9 млн человек).



Аэропорты. В США все главные аэропорты страны находятся в общественной собственности. Из числа крупнейших 50 аэропортов страны половина принадлежит общественным властям, т.е. федеральному правительству вместе с правительствами штатов и муниципальными органами власти. 17 аэропортов находятся в собственности городов. Собственниками остальных аэропортов выступают различные субъекты общественной власти, включая федеральное правительства.



Частные корпорации в США

Частные корпорации (private corporations) - корпорации, в создании которых государство не принимает участия и которые образованы по инициативе граждан для осуществления ими своих частных интересов.

Работу выполнила:
Студентка 1 курса 3/0
группы 1118М32
А.Л. Бабик



❖ **Предпринимательские корпорации (business corporations)** представляют собой коммерческие (негосударственные) объединения, создаваемые с целью получения прибыли. Они доминируют среди всех выше указанных видов корпораций с точки зрения экономического веса. Предпринимательские корпорации действуют в различных сферах: в области промышленности, транспорта, торговли, коммунального обслуживания и целом ряде других отраслей хозяйства. Выделяются также банки, страховые компании, подлежащие особому правовому урегулированию, и др.

По признаку наличия у корпорации акций предпринимательские корпорации делятся на:

**Акционерные
(stock
corporations)**

- В акционерных корпорациях (stock corporations) во главу угла при их образовании поставлено формирование капитала, который складывается из пакетов акций. Поэтому вся деятельность таких корпораций направлена на увеличение первоначального капитала и стоимости пакетов акций.

**Безакционерные
(non-stock
corporations)**

- Безакционерные корпорации (non-stock corporations), капитал которых формируется паями участников, создаются для решения проблем участников, а не максимизации прибыли. Прибыли распределяются среди участников равными долями. Поэтому безакционерные корпорации, прежде всего, формируют коллектив лиц, заинтересованных в реализации общих целей.

Корпорация в своих уставных документах может ограничить количество участников, а также установить принципы взаимоотношений между ними.

❖ Если это сделано, то корпорация считается **закрытой (closed corporations)**.

✓ При определении закрытых корпораций не дается количественных параметров, важен сам принцип ограничения числа участников, зафиксированный в уставных документах.

❖ С практической точки зрения более точным является понятие **корпораций с ограниченным числом владельцев (closely held corporation)**.

✓ Это корпорация, акции которой продаются на биржах (то есть публичная, открытая корпорация), но в которой основная масса акций (контрольный пакет) сосредоточена в руках небольшого круга инвесторов. Акции таких компаний в большинстве случаев не доступны рядовым инвесторам, и переход пакетов акций из рук в руки идет очень медленно.

В целом в юридическом отношении предпринимательские корпорации представляют наибольший интерес: правовое регулирование их деятельности весьма сложное (централизованное регулирование дополняется корпоративным) и является по сравнению с другими видами корпораций в высшей степени организованным и детализированным.





Частный фонд (private foundation)	Религиозные корпорации (religious corporations)	Корпорации, работающие на достижение общественных целей (public benefit corporations)	Корпорации, обеспечивающие взаимные интересы участников (mutual benefit corporations)
Через каналы фондов широко финансируются фундаментальные и целевые научные исследования, направленные на решение как обще человеческих, так и локальных проблем.	Создаются общинами в целях поддержания религиозного образования. Такие корпорации имеют право вести различную деятельность, доходы от которой они должны использовать на осуществление своих целей	в областях религии, науки, литературы, образования, национального и международного любительского спорта, предотвращения жестокости по отношению к детям, общественной безопасности.	свободны от требований. Для этих корпораций сохраняется лишь требование отсутствия личной выгоды.

Тема 6. Международная коммерческая операция и международная торговая сделка. Понятие, особенности, правовое регулирование

Внешнеэкономические соглашения и договоры (контракты) в правовом отношении обладают рядом особенностей по сравнению с

хозяйственными договорами на поставку продукции или предоставление услуг внутри страны.

Осуществление внешнеэкономических операций сопровождается необходимостью дополнительного учета факторов, отсутствующих во внутреннем хозяйственном обороте. Такие обстоятельства порой лежат не только в экономической или политической плоскостях, но и, в частности, в различиях, существующих в правовом регулировании в разных странах и касающихся международных торговых сделок.

В современных условиях взаимоотношения участников внешнеэкономической деятельности приобретают самые разные правовые формы. Правовое оформление международных сделок далеко не исчерпывается сегодня использованием двух-трех традиционных видов гражданско-правовых договоров, например, купли-продажи, аренды, подряда. Появляются новые разновидности соглашений и договоров, которые создает коммерческая практика. Вместе с тем до настоящего времени доминирующее положение среди договорных форм во внешнеэкономической деятельности прочно удерживает договор купли-продажи, что объясняется наибольшим удельным весом товарных операций в общем объеме мировой торговли.



В международной коммерческой практике используются *прямые (direct)* и *опосредованные, косвенные или посреднические (agency)* методы проведения внешнеторговых операций.

Прямой метод или прямые продажи основаны на установлении непосредственных связей и контрактов между производителем (продавцом) какой-либо продукции или услуг и конечным потребителем (покупателем).

Посреднический метод основан на приобретении и продаже продукции через торговых и иных посредников, с которыми заключаются специальные контракты.

Торги, биржи, аукционы. За рубежом все эти направления в торговле, которые принято называть состязательными формами торговли, известны очень давно, имеют устоявшиеся традиции, обычая и законодательство. В России и СНГ с потерей органами централизованного планирования своих ключевых позиций в процессе распределения продукции, биржи, торги и аукционы также активно включились в роль посредника в процессе организации хозяйственных и внешнеторговых операций.

Торги – традиционная форма международной торговли, представляющая собой заключение сделки с любым лицом, предложившим наиболее выгодные условия. Торги реализуют принципы конкурентных начал при производстве и передаче продукции любого вида.

В торгах принимает участие один покупатель (заказчик) и несколько продавцов.

Биржа – основная форма регулярно функционирующего оптового рынка; учреждение, в котором осуществляется купля-продажа ценных бумаг (фондовая биржа), валюты (валютная биржа) или товаров, продающихся по стандартам или образцам (товарная биржа).

На биржевом рынке участвуют много продавцов и много покупателей.

Аукцион – традиционная форма международной торговли, представляющая собой разновидность открытых публичных торгов, на которых реализуются традиционные аукционные товары определенной номенклатуры (рыба, лес, табак, чай, пушнина, лошади и пр.).

В аукционной продаже один или несколько продавцов и много покупателей.

Международная торговая сделка

Международная торговая сделка

Какие сделки приобретают статус международных?

Обязательное условие для признания сделки **международной**

Местонахождение коммерческих предприятий сторон сделки в разных государствах (ст.1 Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров, Вена, 1980 г.)

Не любая международная сделка является **торговой**, а только та, которая отвечает следующим признакам:

- Субъекты сделки являются коммерсантами (предпринимателями), т.е. коммерческими юридическими лицами, выступающими в определенных организационно-правовых формах, а также физическими лицами, прошедшими специальную процедуру регистрации в качестве коммерсанта
- Сделка совершается в процессе осуществления предпринимательской деятельности и в предпринимательских целях
- Сделка носит возмездный характер, что означает, что даже при отсутствии соглашения о цене лицо, совершающее сделку, вправе требовать за это вознаграждение, т.е. плату или иное встречное предоставление

Таким образом **внешнеторговая сделка** (международная коммерческая сделка) – это сделка, опосредующая предпринимательскую деятельность, совершаемая между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся на территории разных государств

Признаки внешнеэкономических сделок

Обязательные

- Нахождение коммерческих предприятий сторон сделки в разных государствах (place of business)
- Связь сделки с предпринимательской деятельностью

Факультативные

- Перемещение товаров через государственную границу
- Различная национальная (гос-ая) принадлежность контрагентов
- Использование при расчетах с контрагентом иностранной валюты
- Специфика рассмотрения споров, вытекающих из внешнеэкономических сделок
- Специфический круг источников, регулирующих сделку

Тема 7. Процедуры и техника подготовки международной торговой сделки

Порядок заключения международной торговой сделки подробно регламентируется ч.II Венской конвенции ООН 1980 г. Так, согласно ст.14 Венской конвенции, устанавливающей требования, которым должно отвечать

предложение о заключении контракта, чтобы оно могло рассматриваться в качестве оферты, оно должно быть «достаточно определенным». Согласно Венской конвенции, оно является таковым, если в нем «обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена либо предусматривается порядок их определения». При отсутствии данной информации предложение, согласно ст.14 Венской конвенции, не будет считаться офертой, приводящей к заключению контракта в случае ее принятия адресатом.

Оферта - письменное предложение о продаже определенной партии товаров	
Твердая (Firm offer) <ul style="list-style-type: none">✓ направляется одному потенциальному покупателю✓ указывается срок, в течении которого продавец ожидает ответ на сделанное предложение, т.е. считает себя связанным сделанным предложением	Свободная (Free offer, Bid) <ul style="list-style-type: none">✓ одна и та же партия товара предлагается одновременно нескольким потенциальным покупателям)✓ не устанавливает срок для ответа и не связывает оферента сделанным предложением

Оферта, направленная конкретному лицу, должна быть получена адресатом (п.1 ст.15 Венской конвенции), т.е. пока оферта не прибывает к контрагенту, она не влечет никаких юридических последствий. До момента получения оферты адресатом и сам оферент юридически не связан сделанным предложением, которое может быть им отменено (п.2 ст.15 Венской конвенции).

В международной коммерческой практике последовательно проводится разграничение между так называемыми твердыми (безотзывными) свободными (отзывными) офертами. Таким образом, оферент может отозвать

свободную оферту и после ее вступления в законную силу. Твердая оферта отзыванию не подлежит.

Заключение контракта предполагает акцепт оферты. Вместе с тем акцепт юридически налицо, когда ответ о согласии с офертой не содержит отклонений от нее. Если же контрагент сопровождает принятие оферты оговорками, такой ответ признается отклонением оферты и в то же время новой (встречной) офертой (ст.19 Венской конвенции).

По общему правилу акцепт вступает в силу в момент, когда согласие адресата оферты получено оферентом (п.2 ст.19 Венской конвенции). Момент вступления акцепта в силу предопределяет и момент заключения контракта (ст.23 Венской конвенции).

Внешнеторговый контракт -
важнейший коммерческий документ, представляющий собой письменное соглашение между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по продаже установленного количества товарных единиц и/или оказании услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями.

Контракт считается совершенным при достижении согласия сторон по всем существенным условиям

Условия контракта

<p>Существенные вытекают из нормы закона, регулирующей данные отношения. Если в контракте нет специальной оговорки, то применяются общие нормы права</p>	<p>Факультативные - условия, не входящие в перечень существенных и тем не менее включенные в контракт по требованию сторон, причем, эти условия отличаются от обычных, установленных законом, но не противоречат ему</p>
---	---

Правовое регулирование внешнеэкономической сделки

Особенности регулирования

- Тесное взаимодействие правовых норм различной системной принадлежности, т.е. норм международного и национального права
- Взаимодействие норм различной отраслевой принадлежности национального права
- Широкое распространение форм так называемого негосударственного регулирования

I уровень международно-правового регулирования внешнеэкономических сделок – универсальные договоры:

- Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров, Вена, 1980 г.
- Гагская Конвенция о праве, применимом к международной купле-продаже товаров, Гаага, 1955 г.
- Гагская Конвенция о праве, применимом к международной купле-продаже товаров, Гаага, 1986 г.
- Женевская конвенция о представительстве в международной купле-продаже товаров, 1983 г.
- Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров 1974 г.

II уровень – Региональные договоры

- Римская конвенция о праве, применимом к договорным обязательствам 1980 г. (ныне Регламент ЕС №593/2008 «Рим-1»)
- Соглашение о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности (для СНГ) 1993 г.

III уровень – Национальное законодательство

- Закон РФ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», 2003 г.

IV уровень – Негосударственное регулирование

- ИНКОТЕРМС – 2010
- Принципы международных коммерческих договоров (принципы УНИДРУА, 2010 г.)
- Обычай международной торговли
- Контрактные условия

Коллизионные вопросы внешнеэкономических сделок



Тема 8. Правовое обеспечение деятельности торгового посредника на мировом рынке

Современная система экономических взаимоотношений между производителями товаров и услуг, а также между ними и потребителями, основанная на разделении труда и специализации производства, немыслима без профессионального коммерческого представительства, их наличие указывает на развитое состояние имущественного оборота - осложнение и разнообразие юридических отношений. Отношения, выражающиеся в представительстве, возникли давно, однако нормы, из которых складывается профессиональное представительство как самостоятельный институт, появляются только с увеличением товарного оборота и развитием основных форм торговли и предпринимательской деятельности. Посредничество - важная и неотъемлемая часть современной рыночной экономики. Объективная экономическая необходимость и высокая эффективность торгово-посреднического звена в международной торговле сырьем, полуфабрикатами, готовыми изделиями, машинами и оборудованием, а также услугами доказаны всей практикой работы в сфере реализации зарубежных производителей, экспортеров и импортеров. Экономическая природа коммерческого посредничества на рынке товаров и услуг выражается в его способности восстанавливать единство пространственно-экономической разобщенности производства и потребления товаров и услуг с максимально возможной выгодой для всех участников торгово-посреднических отношений.

Экономическая природа коммерческого посредничества на рынке товаров и услуг выражается в его способности восстанавливать единство пространственно-экономической разобщенности производства и потребления товаров и услуг с максимально возможной выгодой для всех участников торгово-посреднических отношений.

Посредническая деятельность в широком смысле - одна из форм социально-экономических отношений в обществе, имеет глубокие корни и широко развитые формы, содействует осуществлению связей между субъектами и реализуется в сфере товарного обращения, финансов, новых технологий, продуктов интеллектуального труда и во многих других сферах.

Экономический подход	
Широкий	Узкий
посредничество - деятельность по продвижению товара от изготовителя к потребителю (в этом смысле ассоциируется с понятием торговли в целом)	посредничество - процесс установления экономических отношений между двумя или более лицами через посредство третьего лица

Посредническая деятельность в международной торговле – это комплекс связанных с международной куплей-продажей товаров, (работ, услуг) определенных юридических и фактических (или только фактических) действий, осуществляемых по поручению экспортера (импортера) за вознаграждение независимым посредником на основании заключаемого между ними соглашения или отдельного поручения.

Представим таблицу достоинств и недостатков, возможных при привлечении торгово-посреднического звена:

Достоинства:	Недостатки:
Оперативность поиска фирм, заинтересованных в приобретении конкретной продукции, реакции на изменение рыночной конъюнктуры, что позволяет снизить издержки обращения на единицу реализуемого товара, т.е. ускоряя оборачиваемость капитала;	Отсутствует возможность экспортера постоянно присутствовать на рынке , своевременно учитывая его изменения, вследствие чего возрастает зависимость от торговых посредников, монополизм которых может привести к росту цен на товары, ужесточению условий их сбыта, т.е. к снижению эффективности

	внешнеторговых сделок;
Собственная материально-техническая база - складские помещения, демонстрационные залы, ремонтные мастерские, а иногда и свои розничные магазины; т.е. посредник обеспечивает сокращение сроков поставок , способствуя повышению конкурентоспособности товара;	Патологическое расхождение интереса экспортера и посредника. Так, посредник обычно хотел бы иметь как можно более широкую номенклатуру товаров, неограниченную территорию сбыта и исключительное право сбыта, при этом, как правило, предлагая очень низкую цену за продукцию;
Использование капитала посреднических фирм для финансирования сделок на основе как краткосрочного, так и среднесрочного кредитования. Здесь большое позитивное значение имеют также устойчивые деловые связи торгово-посреднических фирм с банками, транспортно-экспедиторскими и страховыми компаниями;	Риск выбора недобросовестных посредников, которые заключают заведомо большое количество соглашений, дабы в дальнейшем работать по наиболее выгодным из них. Возможно даже преднамеренное подписание посредниками договоров с конкурирующими фирмами с целью блокирования рынка экспорта;
Открытие рынков, недоступных для установления прямых контактов (например, брокерами в Англии). Это относится и к рынкам, недоступным в силу неизвестности особенностей торговли в нем.	Расходы по оплате вознаграждения посредникам могут оказаться велики.
<i>С учетом представленной таблицы, представляется возможным рекомендовать экспортеру в некоторых случаях заключить соглашение с фирмой – посредником на короткий срок и, в целом, отнестись серьезно к выбору посредника. Кроме того, часто предпочтительнее работать на определенном сегменте рынка не с одним агентом-посредником, а с несколькими. Это дает возможность лучше использовать конкуренцию между посредниками, выявлять наиболее способных и добросовестных, а затем ориентироваться на работу с ними.</i>	

Таким образом, можно с уверенностью перечислить информацию о посреднике, которую необходимо знать экспортеру для обеспечения безопасности в выборе:

- является ли посредник специализированным;
- достаточно высок объем продаж у конкретного посредника;
- уверенность в отсутствии у посредника отношений с конкурентами;
- наличие собственной материально-технической базы;

Многообразие национальных дефиниций и правовых форм посреднической деятельности, с одной стороны, и востребованность этого института современной международной коммерческой практикой, с другой, все настоятельнее требуют проведения обширной унификации в данной сфере отношений, которая активно и осуществляется в настоящее время.

Создание единообразного регулирования отношений представительства - задача первостепенной важности для обеспечения прав и законных интересов участников внешнеэкономических сделок, обеспечивает предсказуемость правового регулирования, способствует упрочению, стабильности международного коммерческого оборота¹.

Рассмотрим регулирование отношений представительства на универсальном, региональном и национальном уровнях, а также дадим характеристику документам, представляющих каждый из указанных уровней.

Универсальный уровень.	
Обязательный характер	Конвенция о представительстве в международной купле – продаже товаров 1983 года (далее Женевская конвенция; Российская Федерация не участвует) - результат унификации материально-правовых норм. Женевская конвенция охватывает широкий круг вопросов: сфера применения и общие положения (Глава I), касающиеся ее толкования, восполнения пробелов, применения обычаев; положения, определяющие

возникновение и объем полномочий посредника (Глава II); юридические последствия сделок, совершенных посредником, в том числе без полномочий или с их превышением (Глава III); окончание полномочий посредника (Глава IV), заключительные положения (Глава V).

Применение: когда одно лицо (агент) имеет полномочия или претендует на то, что имеет полномочия действовать за счет другого лица (принципала) с целью заключить с третьим лицом договор купли-продажи товара. Это отношения между агентом и принципалом, с одной стороны, и третьим лицом – с другой (агент может действовать как от собственного имени, так и от имени принципала). Женевская конвенция применяется, если представляемый и третье лицо имеют свои коммерческие предприятия в разных государствах, а агент уполномочен принципалом на заключение договоров купли-продажи товаров. При этом «национальность агента» не влияет на действительность Конвенции при наличии ситуации, указанной выше.

Данная Конвенция не вступила в силу, поскольку ратифицирована незначительным числом государств. Причина этому - различия в национальном законодательстве стран и узкая сфера ее применения.

Конвенция о праве, применимом к договорам о представительстве и к договорам с посредниками (агентским договорам) 1978 года (далее Гагская конвенция; Российская Федерация не участвует) – результат унификации коллизионных норм.

Основные положения данной конвенции посвящены вопросам коллизий, то есть выбора применимого права при совершении и исполнении договоров торгового представительства. Выбор права может оказать огромное влияние на содержание правоотношения по торговому

	<p>представительству и даже повлечь за собой недействительность отдельных положений договора, с помощью него возможно избежать неясности в отношении того, в соответствии с какой правовой системой будет регулироваться контракт, и установить связь между применимым правом и судом, который будет рассматривать дело. Именно поэтому далее будут подробно рассмотрены коллизионного регулирования на международном и национальном уровнях.</p> <p><i>Необходимо отметить, что унификация коллизионных норм осложняется большим количеством императивных норм внутринационального права и желанием каждого государства урегулировать все конфликты на основе норм своего собственного законодательства.</i></p>
<p>Рекомендательный характер</p>	<p>Акты Международной торговой палаты. К таким актам относятся: Типовой коммерческий агентский контракт МТП, Типовой дистрибьюторский контракт МТП, Руководства Международной торговой палаты по составлению указанных контрактов, Типовой контракт случайного посредничества МТП, Типовой контракт МТП международного франчайзинга, Типовой контракт МТП международной купли-продажи (готовых изделий, предназначенных для перепродажи).</p> <p>Значение данных типовых контрактов состоит в создании контрактного режима указанных отношений, которые либо неодинаково регламентируются в национальном праве различных государств, либо такое регламентирование вообще отсутствует.</p> <p>Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2010 (далее - Принципы УНИДРУА).</p> <p>В основе применения Принципов, по словам А.С. Комарова, лежит присущая им авторитетность, вытекающая, с одной стороны, из международного</p>

	<p>происхождения документа, а с другой - из универсальности его содержания. В силу особого значения данного документа в практике представляется необходимым более подробно рассмотреть Принципы УНИДРУА.</p>
--	--

Региональный уровень.	
<p>Обязательный характер</p>	<p>Директива Совета ЕЭС от 18 декабря 1986 года № 86/653 о координации законодательств государств-членов ЕЭС по вопросу о независимых торговых агентах, осуществившая унификацию материальных норм.</p> <p>Директива определяет независимого коммерческого агента как независимого посредника, на которого возлагается постоянная обязанность либо проводить переговоры по купле - продаже товаров для другого лица (принципала), либо проводить переговоры и заключать сделки от имени и за счет принципала².</p> <p>Также Директива дает определение агентского договора, под которым понимается договор, направленный на совершение агентом как юридических, так и фактических действий, конечной целью которых является установление договорных отношений между принципалом и третьим лицом.</p> <p><i>Данная Директива призвана унифицировать законодательство на территории государств - участников ЕС, регламентирующие агентский договор. Директива не содержит норм о праве, применимом к агентским соглашениям. Главной заслугой её является определение понятий «торговый агент» и «агентский договор».</i></p> <p>Директива ЕС № 1983/83 о договорах эксклюзивного</p>

	<p>дистрибьюторства, а также Директиву ЕС № 123/85, касающуюся договоров по дистрибьюторству автомобилей</p> <p>Данные акты регулируют исключение дистрибьюторских договоров из сферы действия антимонопольных ограничений.</p> <p>Унификация коллизионных норм на региональном уровне проведена, в частности:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Конвенция о праве, применимом к договорным обязательствам, которая была принята в рамках ЕС в Риме 19 июня 1980 года (Римская конвенция), ○ Межамериканская Конвенция о праве, применимом к международным контрактам от 1994 года (Конвенция Мехико) <p>нормы данных конвенций применяются, в том числе, к отношениям по торговому представительству.</p>
<p>Рекомендательный характер</p>	<p>Принципы Европейского договорного права 1989 года.</p> <p>Устанавливают правила в части определения правомочий агента и других посредников по обязыванию принципала в отношении контракта с третьей стороной, определяются виды правомочий агентов. Вследствие особой значимости данного документа в практике регулирования отношений международного представительства необходимо рассмотреть ключевые моменты данного документа.</p>

Национальный уровень.

Страны континентального права:	Кодифицированные законодательные акты: гражданским и торговым кодексом (уложением) в странах с дуалистической системой частного права или одним гражданским кодексом (уложением) в странах с монистической системой частного права, а также специальными законами.
Страны англо-саксонского права:	Нормы прецедентного права, отдельные законы (кодифицированные акты в таких странах отсутствуют), наконец, торговые обычаи.

Коллизионное регулирование отношений, вытекающих из договоров международного торгового представительства на международном уровне. Среди актов, осуществляющих международное коллизионное регулирование отношений, вытекающих из договоров по международному торговому представительству, следует, в первую очередь, выделить Гаагскую конвенцию.

Гаагская конвенция применима к любой представительской деятельности в пользу другого лица, но наибольшее значение придается торговому представительству, имеющему международный характер.

право, согласованное сторонами (lex voluntatis)	выбор права должен быть явно выражен или с разумной уверенностью следовать из положений договора и обстоятельств дела. Для выбора права не установлено каких-либо формальных требований (в том числе, об обязательной письменной форме) (ст. 3 Конвенции).
частичный выбор права	стороны могут подчинить разные части своего договора праву нескольких государств, если это не повлечет недействительность соответствующего соглашения.
«плавающий» выбор	в соответствии с договором одной из сторон предоставляется возможность выбрать применимое право из двух или более вариантов (до того, как одна из сторон сделает такой выбор, к контракту применимо право, которое было бы правом договора при

	отсутствии выбора, сделанного одной из сторон).
последующий выбор	стороны соглашения могут выбрать право не только до, но и после его заключения, если это не повлечет недействительность соглашения.
злоупотребления сторон	можно избежать путем применения статьи 16 (императивные нормы) и статьи 17 (общественный порядок) Гаагской конвенции.
если стороны не предусмотрели применимое право	<p>соответствующий договор регулируется национальным правом государства, на территории которого на момент возникновения торгово-представительских отношений находится коммерческое предприятие агента (<i>business establishment</i>), а при его отсутствии – обычное место жительства (<i>habitual residence</i>).</p> <p><i>Из указанного правила существует два исключения:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - если у представляемого или представителя имеется несколько предприятий, то договор между ними подчиняется праву страны коммерческого предприятия, которое наиболее тесно связано с отношением по представительству; - если представитель преимущественно исполняет свои обязательства в стране, где находится коммерческое предприятие или обычное место жительства представляемого, то к их правоотношению применимо право страны представляемого.
закон, применяемый к отношениям между представляемым и третьим лицом и между представителем и третьим лицом	<p>в правоотношениях между представляемым и третьим лицом наличие и объем полномочий представителя, юридическая сила реализации или предполагаемой реализации полномочий регулируются <i>нормами национального права государства, в котором представитель имел коммерческое предприятие во время осуществления своих действий</i>³. Вместе с тем Конвенция устанавливает также четыре случая</p>

	<p>применения к рассматриваемым правоотношениям <i>внутреннего права государства, в котором представитель осуществляет свою деятельность</i> (в частности, при наличии в этой стране коммерческого предприятия или места пребывания третьей стороны, при отсутствии коммерческого предприятия у представителя).</p>
<p>несколько коммерческих предприятий</p>	<p>в случае возникновения подобной ситуации у любой из сторон, применяется право страны, на территории которой находится коммерческое предприятие, которое <i>«наиболее тесно связано»</i> с деятельностью представителя.</p>

На региональном уровне особое значение в силу достаточно высокого уровня разработанности следует обратить внимание на принятую в рамках Европейского Союза **Римскую конвенцию**, поэтому является целесообразным обратиться к её содержанию. Следует отметить, что она не применяется к договорным отношениям, возникающим между принципалом и третьей стороной.

Это исключение не затрагивает других правоотношений, касающихся отношений, следующих из договоров о торговом представительстве, в частности, правоотношений, возникающих между представляемым и представителем, представителем и третьей стороной. Объяснение заключается в том, что признание автономии воли в правоотношениях представляемый – третья сторона достаточно проблематично, а характер отношений, возникающих, например, между принципалом и агентом, агентом и третьей стороной аналогичен другим договорным отношениям, регулируемым конвенцией.

Как и Гаагский акт, Римская конвенция признает автономию воли сторон и отдает предпочтение коллизионной привязке – *lex voluntatis*. Подчеркивается, что выбор права должен быть явно выраженным или разумно следовать из условий договора или обстоятельств дела.

В случае если стороны соглашения не осуществили выбор права, к их отношениям по Римской конвенции может быть применено⁴:

- право государства, с которым договор связан наиболее тесным образом, учитывая при этом возможность применения к договору законов нескольких стран (*depeçage*); таким правом считается право страны привычного пребывания или нахождения управляющего органа или основного коммерческого предприятия представителя как лица, осуществляющего «наиболее характерное» для договора исполнение;

- если агент осуществляет свою деятельность в нескольких странах и в каждой из них имеет свое коммерческое предприятие, то будет применимо право страны, в которой находится коммерческое предприятие представляемого лица;

- если из обстоятельств дела в целом следует, что договор наиболее тесно связан с другим государством, то подлежит применению право этого государства.

Коллизионное регулирование отношений, вытекающих из договоров международного торгового представительства на национальном уровне

Поскольку соглашения о торговом представительстве создаются в основном на контрактной основе, то к ним обычно применяются общие нормы договорного права. Во многих странах признается принцип автономии воли сторон (*lex voluntatis*). Пункт о выборе права, включенный в контракт обеспечивает «более широкий выбор норм и процедур для всех вопросов, которые прямо не урегулированы в самом договоре⁵. Если стороны не указали право договора, то, скорее всего, суд сам определит применимое право, и стороны вынуждены будут подчиниться его решению.

Обычно представляемое лицо старается избежать применения законов страны, в праве которой есть специальные протекционные нормы, касающиеся торговых представителей. Однако всегда необходимо выяснять,

признаются ли в каждой конкретной стране пункты договора о выборе права. Некоторые местные законы могут прямо запрещать представляемой стороне выбор иного права договора, чем национальное право. В большинстве развитых стран пункт о выборе права истолковывается как отсылка к материальным нормам, а не к коллизионным. Однако, в некоторых странах на этот счет могут действовать иные правила. Verhagen отметил, что при выборе права агент может руководствоваться желанием обеспечить применение протекционных норм какой-либо правовой системы или регулирование его правоотношений с представляемым лицом правом, с которым он наиболее хорошо знаком. Стороны могут также выбрать «нейтральное право», которое не является ни правом страны представляемого лица, ни правом страны агента.

Законодательство некоторых стран пытается урегулировать также и проблему выбора права, применимого по договору о торговом представительстве к отношениям с третьим лицом:

право, применимое к правоотношению между представляемым и представителем (например, во Франции);

право, применимое к основному договору (на заключение которого направлена посредническая деятельность; данный подход распространен в Великобритании);

право страны, в которой представитель осуществляет свою деятельность - *lex loci actus* (в Германии, Швейцарии, США).

различий действий посредников, характер которых определяется двумя факторами:

Посредник:	Действия:	Фактор:	
		От чьего имени действует посредник	За чей счет действует посредник
Брокер	Фактические	Ни от своего,	Ни за свой, ни

		ни от чужого	за чужой
Комиссионер	Фактические и юридические по купле-продаже товара	От своего	За чужой
Агент	Фактические и юридические по купле-продаже товара	От чужого (общее правило)	За чужой
Дистрибьютор	Фактические и юридические по купле-продаже	От своего	За свой
Дилер	Фактические и юридические по купле-продаже товара	От своего	За свой

Структура и содержание посреднических соглашений.

Представляется необходимым проанализировать положения соглашений с посредниками, которые могут применяться в каждом из названных договоров.

- *Общие положения посреднических соглашений.* Руководство по составлению коммерческих агентских контрактов⁶ и практика международной торговли показывают, что договоры (и все приложения к ним) целесообразно:

- заключать в письменной форме (в некоторых странах это предписывается законом);

- определить, при составлении соглашения на двух языках, какой текст считается подлинным в случае возникновения трудностей при его толковании. Если же стороны желают, чтобы оба текста рассматривались как подлинные, необходимо, чтобы перевод был проверен экспертом.

По своей структуре и содержанию соглашения с посредниками весьма близки к контрактам купли-продажи.

⁶ См.: Руководство по составлению коммерческих агентских контрактов. Публикация № 410. Серия: «Издания Международной Торговой Палаты». Пер. с англ. – М., 1996, с. 24.

Определение сторон. Посредники и привлекающие их стороны должны быть названы в соответствии с терминологией, принятой на национальном уровне, а в отдельных случаях, и международными документами. Посредническое соглашение может содержать как краткое, так и развернутое определение сторон с указанием фамилий подписывающих лиц и занимаемых ими должностей.

Предмет. Наиболее общей форме предмет соглашения может быть определен следующим образом:

«Посредник обязуется по поручениям продавца оказывать ему содействие в сбыте на договорной территории товаров, входящих в согласованную сторонами номенклатуру, а продавец обязан выплачивать посреднику вознаграждение». Если перечень обязательств сторон краток, то они могут быть изложены в этом разделе соглашения. Если перечень обязательств широк – то в специальных подразделах. Ниже будут приведены наиболее общие расширенные обязательства сторон (См. п. 3.1.8).

Территория. Экспортеры могут использовать большое число посредников, определив каждому территорию, на которой он может заниматься продажей товаров. Такая территория называется договорной.

Она может быть ограничена любым географическим регионом или административным образованием. Это может быть континент, группа стран (например, страны Ближнего Востока), страна, штат, республика, область и т.д.

Важно, чтобы стороны внимательно отнеслись к определению границ территории, поскольку неточность может повлечь возникновение споров в отношении границ данной территории и территории других посредников экспортера.

Товарная номенклатура. Договорными товарами могут быть все или некоторые товары номенклатуры экспортера.

- Если стороны намерены включить все товары экспортера или товары, снабженные его товарным знаком, им рекомендуется заранее решить, входит ли в их намерение, чтобы соглашение применялось ко всем производимым в настоящее время товарам или также ко всем товарам, которые будут производиться в будущем.

- При ограничении некоторыми товарами стороны должны привести их перечень путем указания на индивидуальный тип, класс, цели, для которой предназначен товар, применяемые товарные знаки.

- Так как экспортер может продавать идентичные товары под неодинаковыми товарными знаками через различные сбытовые сети, в ясной форме должно быть указано, что такие товары не являются предметом соглашения.

- Должны быть ясно сформулированы намерения сторон в случае, если производитель намерен предоставить лицензию на производство товаров на договорной территории.

Если в посредническом соглашении нет ограничений договорной территории и номенклатуры, посредник имеет право по поручениям клиента сбывать всю номенклатуру товаров продавца во все регионы земного шара.

Характер права на продажу посредников в международном торговом обороте. Рассмотрим три возможных сочетания прав и обязанностей посредников и продавцов, определяющих положение посредников на рынке. *Посредник с неисключительным правом.* Его положение характеризуется следующими особенностями:

Права и обязанности посредника:	Права и обязанности продавца:
право сбывать товары по поручениям продавца на договорной территории	право сбывать товар через этого посредника, а также привлекать других посредников или самостоятельно сбывать товары на договорной территории

Достоинства:	Недостатки:
<p>коммерческая деятельность на договорной территории не ограничивается отношениями с одним посредником, что устраивает продавца.</p>	<p>посредники, опасаясь, что основной поток товаров может пойти на рынок через других посредников, не рискуют делать капиталовложения в маркетинговые исследования рынка, рекламу, аренду и т.д. Поэтому такие посредники не так оснащены, как бы этого хотелось продавцу.</p>
<p><i>Соглашения о неисключительном праве продажи подписываются при выходе на новые рынки и с несколькими посредниками, с тем, чтобы сравнить их способности к активной работе и выбрать наиболее перспективного партнера⁷.</i></p>	

Посредник с исключительным (монопольным) правом продажи. Его положение характеризуется следующими особенностями:


Права и обязанности продавца:	Права и обязанности продавца посредника:
<p>не имеет права самостоятельно или через других посредников сбывать на договорной территории товар, входящий в номенклатуру товаров посредника</p>	<p>не имеет права самостоятельно или через других посредников сбывать на договорной территории товар, входящий в номенклатуру товаров посредника</p> <p>В случае нарушения продавцом обязанности, посредник может потребовать выплаты установленного вознаграждения, как если бы сам посредник содействовал сбыту этого товара, а также дополнительно взыскать</p>

	понесенные убытки, в связи с допущенным нарушением.
достоинства:	недостатки:
посредник уверен в своем положении, и может вкладывать капитал в организацию и активную работу сбытовой сети, в чем заинтересован экспортер.	опасность блокирования рынка, если посредник не будет вести активную работу по сбыту товаров (например, в интересах конкурирующих компаний, которые выплачивают таким посредникам значительные компенсации).
<i>Чтобы избежать опасности возможной блокировки рынка со стороны посредника в соглашение включают оговорку о праве продавца расторгнуть или изменить соглашение, если монопольный посредник не выполняет обязательств по годовым объемам реализации товара на договорной территории. С тем, чтобы посредник не переориентировался на работу с конкурентами, в соглашение может быть включено обязательство посредника не представлять на договорной территории других поставщиков аналогичных товаров.</i>	

Посредник с преимущественным правом продажи (право первой руки).

Его положение характеризуется следующими особенностями:

Права и обязанности продавца:	Права и обязанности продавца посредника:
обязан в первую очередь предложить товар посреднику, а в случае отказа, он	если посреднику станет достоверно известно, что продавец нарушил указанное

может предложить тот же товар другому посреднику или непосредственно покупателю на условиях не лучше, чем были предложены посреднику	обязательство, он имеет право взыскать с продавца предусмотренное соглашением вознаграждение, как если бы он сам содействовал сбыту этого товара
	
Достоинства:	Недостатки:
снимает для поставщиков опасность блокировки рынка и, как правило, подписывается при первом выходе на новые рынки, когда необходимо проверить работоспособность неизвестных партнеров.	в меньшей степени, чем соглашение о монопольном праве, заинтересовывает посредника в работе.
<i>Рекомендуется при составлении соглашения обратить внимание на необходимость получения от посредников отказа в письменной форме, чтобы избежать впоследствии возможных претензий.</i>	

Вознаграждение. Четкая фиксация критериев вознаграждения в договоре является необходимым, поскольку дискриминация в этой сфере приведет к свертыванию посреднической деятельности, а необоснованное поощрение - к снижению эффективности торговых операций.

В разделе вознаграждения содержится ряд важных моментов:

- ❖ момент, с которого возникает право на получение вознаграждения;
- ❖ вид и размер вознаграждения;
- ❖ способ определения размер вознаграждения;
- ❖ срок выплаты вознаграждения;
- ❖ форма расчетов между сторонами;
- ❖ валюта, в которой выплачивается вознаграждение;
- ❖ другие условия, необходимые для его уплаты (например, курс пересчета валюты).

В практике международной торговли существует несколько способов определения размера вознаграждения посредников:

Способ	Величина вознаграждения:
1) определяет вознаграждения посредником и продавцом совместно (подсчет капитальных и текущих затрат на выполнение обязательств посредника в течение определенного периода, исходя из планируемого стоимостного объема товаров);	процент от суммы каждого контракта на сбыт товара;
2) определяет продавец путем использования конкуренции между посредниками (продавец запрашивает предложения других возможных посредников, сообщив предполагаемый характер и объем обязательств будущего посреднического соглашения);	средняя величина, выведенная от полученных величин вознаграждений;
3) определяет продавец путем использования данных о размерах вознаграждений, выплачиваемых другими компаниями при сбыте аналогичных или однородных товаров;	средняя величина, выведенная от полученных величин вознаграждений
4) выплата разницы между ценой, назначенной продавцом, и ценой, по которой посредник реализует товар на рынке;	маржа
5) определяется исходя из суммы нетто (уточняются подлежащие вычету различные расходы на упаковку и транспортировку товара, уплату пошлин, налогов и сборов, страхование и другое) или из суммы брутто счета-фактуры клиента.	процент от покупной цены

В международной торговой практике сложились традиционные способы вознаграждений различных видов посредников:

Брокер	по договорённости с клиентом
Посредник-	зависит от вида товара, объёма предстоящей операции,

поверенный	конкурентоспособности товара и объёма дополнительных обязательств посредника
Комиссионер	процент с сумм заключённых контрактов
Консигнатор	вознаграждение покрывает все расходы, связанные с его деятельностью, и обеспечивает получение запланированной прибыли на вложенный капитал
Дистрибьютор	разницы цен закупки и реализации товаров. Оно покрывает все издержки посредника и должно обеспечивать получение им запланированной прибыли на вложенный капитал. Вознаграждение также может быть в виде процентов к стоимости контрактов при равенстве цен закупки и реализации товаров
Агент	процент от покупной цены

- *Обязанности посредника.* По договору посредник берет на себя широкий круг обязанностей, которые фиксируются путем внесения в соглашение специальных оговорок:

Оговорка:	Содержание обязанности посредника:
О неконкуренции:	не имеет права в период действия соглашения (и, если оговорено, после истечения) предлагать, покупать или осуществлять рекламу товаров, являющихся конкурентными для товаров экспортера, а также не имеет права представлять ни прямо, ни косвенно другие фирмы, являющиеся конкурентами на договорной территории. Посредник также не имеет права оказывать какие-либо посреднические услуги в интересах фирм-конкурентов или участвовать (прямо или косвенно) в капитале этих фирм. Это относится также и к фирмам, находящимся за пределами оговоренного в соглашении района сбыта.
О конфиденциальности и сведений:	сохранить деловые и производственные секреты экспортера, как во время, так и после окончания договорных отношений.
О защите прав промышленной	немедленно известить принципала о любом нарушении его прав, касающихся патентов, чертежей и моделей, товарных знаков,

собственности принципала:	обозначений, о которых ему станет известно, и принять меры к их защите.
О минимальном обороте:	осуществлять посредничество по заключению договоров купли-продажи в объеме не менее согласованной суммы, обычно называемой минимальной квотой. Данная квота устанавливается на определенный период (обычно год). В соглашении оговариваются также последствия в случае, если посредник не добьется минимального размера оборота или если его превысит.
Делькредере:	гарантировать экспортеру получение полного или частичного платежа от лица, купившего товар. Посредник, принявший на себя делькредере, обязуется возместить экспортеру убытки, возникающие в случае неплатежеспособности покупателя, в пределах суммы, заранее установленной в соглашении. В результате принятия на себя делькредере, посреднику выплачивается дополнительное вознаграждение, называемое «комиссия за делькредере» («del credere commission»), в соглашении может быть определен период времени, в течение которого оно подлежит выплате.
Об осуществлении рекламы:	осуществлять рекламу за свой счет в соответствии с инструкциями экспортера. Посредник обязан согласовывать содержание и оформление рекламных материалов, а также выбор изданий, намеченных для этих целей.
О послепродажном техническом обслуживании:	оказывать своим клиентам специальные услуги по послепродажному техническому обслуживанию. При этом, в контракте необходимо определить перечень и объем таких услуг, а также размер вознаграждения, выплачиваемого за них сверх комиссионных.
О представлении информации и отчетности принципалу:	<p>периодически информировать экспортера:</p> <ul style="list-style-type: none"> - о своей деятельности; - о финансовом положении настоящих и будущих клиентов; - о состоянии конъюнктуры рынка; - о деятельности конкурентов, их ценах, условиях платежа, о технических данных их товаров и появлении у них новых видов изделий; - о готовящихся и объявленных торгах на номенклатуру товаров

	<p>продавца, выкупать и высылать продавцу условия торгов;</p> <ul style="list-style-type: none"> - о положениях законодательства и о правилах в стране посредника, особенно в том, что касается технических характеристик или маркировки договорных товаров, о регламентировании относительно валютного контроля и таможенных правил. <p>Сроки и периодичность представления информации и отчетности определяются конкретными условиями соглашения.</p>
<p>Другие обязанности:</p>	<p>могут быть возложены и другие обязанности, в частности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - принять все возможные меры для сбыта товаров принципала; - при заключении посреднического соглашения с другой фирмой (не конкурирующей) или при получении заказа от покупателя известить об этом экспортера и получить его согласие; - при заключении сделок с клиентами включать в контракт цены, а также условия поставки и платежа, установленные экспортером; - иметь склад запасных частей и снабжать ими потребителей; - создать сеть региональных субпосредников по продаже и техническому обслуживанию товаров и информировать принципала обо всех соглашениях, заключенных с ними; - регулярно посещать своих клиентов-покупателей: производителей, оптовых или розничных торговцев (это так называемая договорная клиентура: к соглашению может быть приложен список соответствующих клиентов); - организовывать консультации юристов по особенностям гражданского законодательства, действующего в стране покупателя; - оказывать содействие в организации и ведении коммерческих переговоров; - оказывать продавцу содействие в таможенной очистке, страховании и транспортировке товаров, если продавец имеет по подписанному контракту такие обязательства перед покупателем в стране сбыта товара; - выполнять поручения продавца, связанные с урегулированием претензий покупателя в связи с ненадлежащим выполнением

	продавцом своих обязательств по срокам поставки товаров и их качеству; возможность самому выбирать клиентов.
--	---

Естественно, что продавец и посредник включают в соглашение не все, а только те обязательства, которые необходимы для успешного сбыта конкретных товаров и могут быть выполнены сторонами.

- *Защита интересов посредника.* Принятие таких мер преследует две цели: с одной стороны, они защищают местный рынок от проникновения более сильных экономически и более искушенных в правилах международной торговли иностранцев и, с другой, позволяют регламентировать их деятельность, устанавливая для местного коммерсанта соответствующие правила поведения.

Принципы защиты интересов посредника:

- в гарантии получения вознаграждения;
- при заключении посредником прямых контрактов с фирмами, с которыми ранее были установлены связи;
- в отношении защиты прав посредника при отступлении от указаний экспортера;
- при отказе посредника от исполнения поручений при невозможности их выполнения по причинам, зависящим от экспортера, а также отмене им поручения.

Посредник имеет возможность зарезервировать в соглашении свои права на взыскание с комитента убытков, которые он может понести в связи с ненадлежащим исполнением экспортером обязательств по контракту. Это право может возникнуть, если ненадлежащее исполнение не вызвано отступлениями посредника от предоставленных ему полномочий.

Под ненадлежащим исполнением понимается опоздание экспортера против установленных сроков поставок, допущенная некомплектность, пересортица и низкое качество поставленных товаров.

Под нанесенными убытками понимается понесенный посредником ущерб, упущенная выгода и вред, нанесенный имиджу его фирмы.

На тот случай, если экспортер окажется не в состоянии осуществить в разумные сроки поставку и устранить претензии к товару, посредник имеет возможность зарезервировать в соглашении свое право отказаться от исполнения соглашения и также потребовать от экспортера возмещения всех понесенных убытков.

- *Прекращение.* В зависимости от того, заключается соглашение на определенный или неопределенный срок, может по-разному устанавливаться порядок его прекращения.

на определенный период:	в согласованную дату оно автоматически прекращает свое действие;
неопределенный период или на определенный период, но с автоматическим продлением:	если ни одна из сторон не заявит о своем желании отказаться от него, определяются порядок (например, заказным письмом) и сроки (например, за три месяца до истечения соответствующего периода) извещения о таком намерении.
на определенный период:	определенные события (например, банкротство, отставка определенного физического лица, смерть стороны соглашения и иные) влекут автоматическое прекращение контракта, либо предоставляют каждой из сторон право на его расторжение.

Основные коммерческие условия договора консигнации в международном торговом обороте. Типовой коммерческий агентский контракт МТП определяет консигнацию как действие принципала по назначению агента консигнатором склада, в котором хранятся товары (или запасные части) и который расположен в стране пребывания агента. В соответствии с Руководством МТП по составлению коммерческих агентских контрактов «термин «консигнация» означает, что товар принадлежит консигнанту (принципалу)».

Сообщение Комиссии ЕС от 24 декабря 1962 года определяет понятие

«консигнация» следующим образом: «предполагается наличие независимого коммерсанта (что подпадает под статью 85 Римского договора)...когда сторона контракта, квалифицируемая как коммерческий представитель, должна выступать или выступает как собственник крупного склада товаров, являющихся предметом контракта, или должна организовывать, осуществлять или обеспечивать за свой счет значительное и бесплатное техническое обслуживание клиентуры или организует, осуществляет или обеспечивает такое обслуживание...».

Из этого следует, что право ЕС указывает на то, что консигнатор вместо функций хранения и продажи товаров может осуществлять деятельность по обслуживанию клиентуры. При этом следует учитывать, что данное Сообщение Комиссии ЕС преследовало вполне конкретные цели, а именно установить групповое исключение из статьи 85 Римского договора, устанавливающей запрет на ограничение конкуренции в рамках ЕС.

В силу этого определение консигнации, данное Международной торговой палатой, является более универсальным и именно на основе его необходимо определять понятие договора консигнации в международной торговле.

Итак, под договором консигнации в международном торговом обороте следует понимать договор, по которому одна сторона (консигнатор) обязуется по поручению другой стороны (консигнанта) в течение определенного времени за вознаграждение принимать на хранение и осуществлять реализацию от своего имени, но за счет консигнанта поставленные на склад в стране консигнатора товары.

Стороны в договоре консигнации: консигнант - физическое или юридическое лицо, которое дает поручение на совершение сделок по продаже товаров со склада в стране консигнатора;

консигнатор - физическое или юридическое лицо, которое принимает и исполняет поручение совершать сделки по продаже товара со склада от своего имени, но за счет консигнанта.

При этом под термином «консигнационный склад» следует понимать любое строение (здание, помещение), пригодное для целей хранения соответствующего товара, принадлежащее на праве собственности или ином вещном праве консигнатору.

Предмет. Следует подчеркнуть, что консигнационные соглашения заключаются только на сбыт относительно крупных партий товаров.

Условие о порядке возврата товаров. Специфичность предмета договора консигнации предполагает необходимость решения в нем вопроса о судьбе находящегося на складе товара в случае, если он не будет продан в течение установленного срока консигнации. Формулируется в каждом конкретном случае с учетом законодательства страны консигнатора.

В зависимости от содержания этого условия договор консигнации может подразделяться:

Возвратная, простая основа	Частично возвратная основа	Безвозвратная основа
нереализованный товар полностью может быть возвращён консигнанту по истечении сроков консигнации	консигнатор берет обязательство выкупить не менее согласованного количества нереализованного товара по истечении сроков консигнации	консигнатор берет обязательство купить у консигнанта все количество нереализованного товара по окончании оговоренного срока

Срок. Консигнационным соглашением предусматривается два срока:

Срок консигнации	Срок действия самого договора
период времени, в течение которого поставленный на консигнацию товар должен быть продан. Сроки консигнации различаются, но, как правило, они составляют от шести до двадцати четырех месяцев (например, срок консигнации для машин и оборудования	обычно превышает срок консигнации (в большинстве соглашений от года до пяти лет). По истечении срока действия договора его условия остаются действительными в отношении всех партий товара, которые к моменту прекращения его действия находятся на

чаще всего составляет двенадцать месяцев).	консигнации и расчет по которым не закончен.
--	--

Права и обязанности сторон. К отличительным обязанностям консигнатора, можно отнести⁸:

- организационное содержание консигнационного склада (подготовка помещения, найм персонала, оплата расходов)

- по отношению к товару, находящегося на консигнационном складе : получение разрешения на ввоз товара в свою страну (импортной лицензии), обеспечение полной сохранности качества товаров (например, обеспечение защиты металлических изделий от коррозии), страхование товаров, за свой счет в пользу консигнанта и своевременная передача ему страховых документов;

- предоставление в обеспечение интересов консигнанта гарантии первоклассного банка.

К отличительным обязанностям консигнанта, можно отнести⁹:

- поставка к оговоренному сроку на консигнационный склад товаров в обусловленном ассортименте и количестве, дальнейшее поддержание запасов товаров на определенном уровне;

- оплата всех расходов по содержанию помещения консигнационного склада (это условие в некоторых западноевропейских странах является основным признаком операций консигнации);

- информирование консигнатора о выпуске новых типов оборудования, модернизации существующих типов и направление предложений на новые виды оборудования;

• *Условие платежа.* Платежи за реализованные на рынке товары переводятся консигнатором консигнанту после получения выручки от покупателей в установленные промежутки времени (например, раз в месяц, раз в квартал). При подписании консигнационного

соглашения стороны обычно договариваются, что консигнатор будет переводить консигнанту полученную выручку за минусом положенного ему комиссионного вознаграждения, например, один раз в квартал.

- *Защита интересов сторон.*

1. Во избежание потерь, которые могут быть связаны с банкротством консигнатора, в соглашение следует включить оговорку, что находящийся на складе товар, поставленный консигнантом, является до продажи третьим лицам собственностью консигнанта.

2. Во избежание ущерба, который может понести консигнант от воровства или повреждения товаров вследствие стихийных бедствий, следует включать в обязательства консигнаторов страхование товаров от такого рода рисков в пользу консигнанта.

3. Во избежание убытков от неплатежей консигнатора за реализованные на рынке товары, следует включать в обязательства консигнатора предоставление банковской гарантии платежа на сумму не менее одной трети стоимости поставленного на консигнацию товара.

Тема 9. Международный обмен технологиями

Международный обмен технологиями – предоставление на коммерческой основе иностранному контрагенту результатов научно-технической деятельности, имеющих не только научную, но и практическую ценность. Научно-технические знания как результаты научно-технической деятельности могут либо отчуждаться от владельца путем заключения торговой сделки, предусматривающей куплю-продажу, либо предоставляться как услуги путем заключения соглашений на использование в течение определенного срока за определенное вознаграждение.

Например, согласно ч.1 ст.1233 ГК РФ правообладатель может распорядиться принадлежащим ему исключительным правом на

результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации любым не противоречащим закону и существу такого исключительного права способом, в том числе путем его отчуждения по договору другому лицу или предоставления другому лицу права использования соответствующих результатов интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации в установленных договором пределах.

Патент на изобретение дает владельцу титул собственника на изобретение. Если патентовладелец за определенное вознаграждение полностью передает собственность на изобретение другому лицу, речь идет о продаже патента, которая совершается на основе патентного соглашения. Происходит продажа патента как товара. В российском законодательстве этой проблеме посвящена ст.1234 ГК РФ, в которой речь идет об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности в полном объеме.

Если же патентовладелец сохраняет право собственности на изобретение и лишь разрешает на определенное время за установленное вознаграждение использовать права, вытекающие из патента, речь идет о купле-продаже лицензии на использование изобретения, осуществляемой на основе лицензионного соглашения. См., например, ст.1235 ГК РФ, где речь идет о лицензионном договоре, по которому обладатель исключительного права на результат интеллектуальной деятельности предоставляет другой стороне право использования такого результата в предусмотренных договором пределах.

Лицензия – разрешение, выдаваемое патентовладельцем (лицензиаром) другому лицу (лицензиату) на промышленное или коммерческое использование изобретения, пользующегося патентной защитой, в течение определенного срока за определенное вознаграждение.

Одной из характерных и показательных черт современной международной экономической жизни является интернационализация

коммерческого использования результатов интеллектуальной деятельности. Причины этого явления кроются в глобальной взаимозависимости национальных экономик и возрастающей роли новых знаний, как факторов, предопределяющих в значительной мере прибыльность коммерческой деятельности и конкурентоспособность производимых товаров, выполняемых работ и оказываемых услуг.

Интернационализация коммерческого использования результатов интеллектуальной деятельности опосредуется комплексом мер правового характера, принимаемых на международном и региональном уровнях. Ключевая роль здесь принадлежит ВОИС и ВТО.

Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Общая характеристика.

ТРИПС – это:

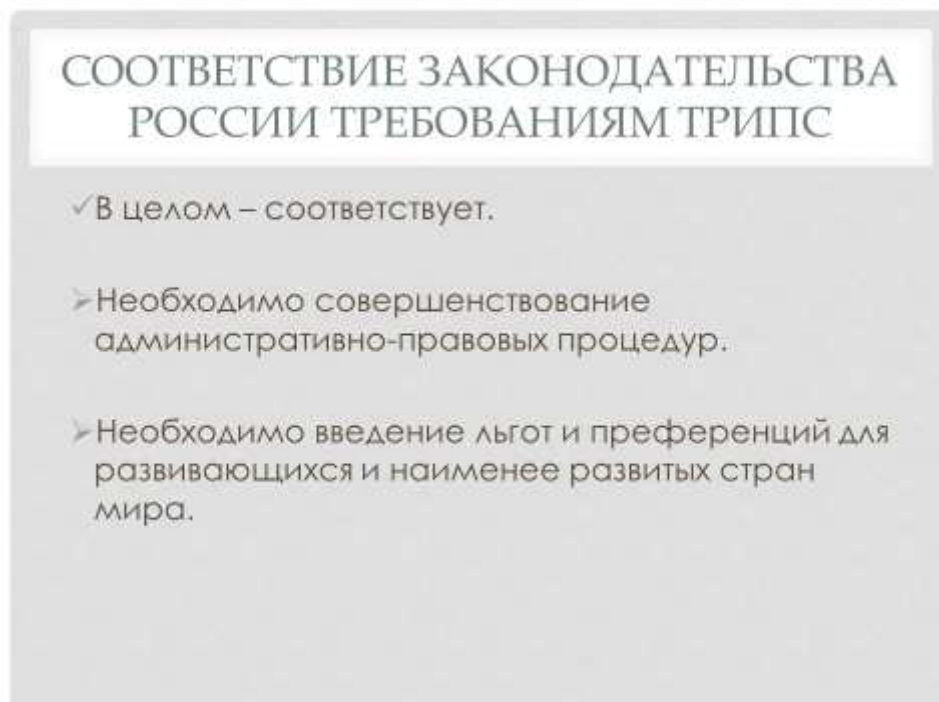
- *Международное соглашение, входящее в пакет документов о создании Всемирной торговой организации.*
- *Устанавливает минимальные стандарты для признания и защиты основных объектов интеллектуальной собственности.*
- *Принято в ходе Уругвайского раунда Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) в 1994 году.*
- *Россия присоединилась к Соглашению ТРИПС 22 августа 2012 г. . Вводит в действие механизм **репрессалий**. (Пример - повышение пошлины на ввоз товара из страны-нарушителя на свою территорию).*
- *Предусматривает выполнение положений Бернской конвенции об охране литературных и художественных произведений (+нововведения).*



Положения ТРИПС, повлиявшие на законодательство РФ:

- Право на вознаграждение входит в состав исключительного права.
- Запрет организациям по коллективному управлению правами распоряжаться правами авторов и иных лиц без договора.
- Отмена оговорки РФ к статье 18 Бернской конвенции.
- Установление единых патентных пошлин для резидентов и нерезидентов.
- Приоритет товарного знака перед доменным именем.
- Предоставление правовой охраны общеизвестным товарным знакам без регистрации.
- Охрана наименования места происхождения товара независимо от его регистрации.
- Распространение норм о защите коммерческой тайны на процедуру регистрации медицинских препаратов.
- Обеспечение эффективной защиты интересов правообладателей.

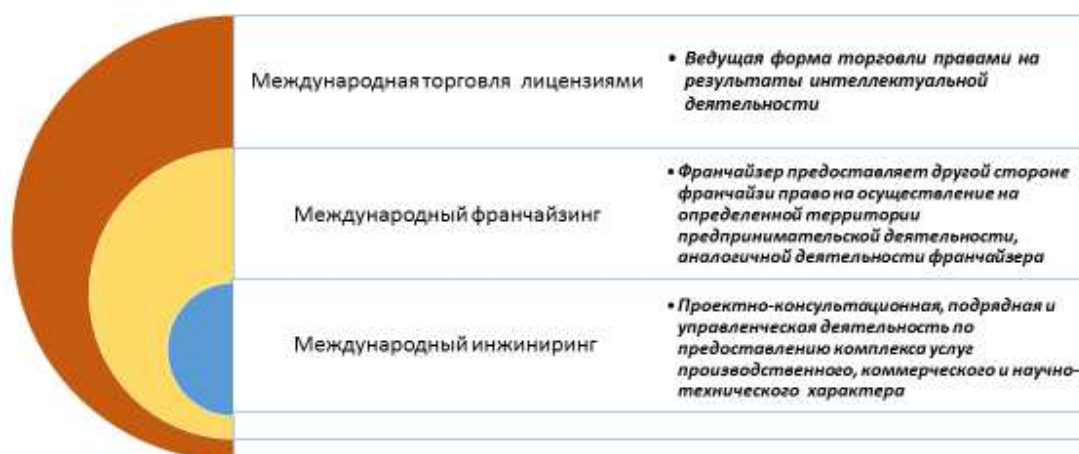
- Борьба с пиратством.



Давая характеристику правового регулирования международной торговли правами на результаты интеллектуальной деятельности, следует вспомнить следующие документы:

- Парижская конвенция по охране промышленной собственности 1883 г. (в редакции 1967 г.)
- Бернская конвенция по охране литературных и художественных произведений 1886 г. (в редакции 1972 г.)
- Римская конвенция по охране прав артистов-исполнителей, изготовителей фонограмм и радиовещательных организаций 1961 г.
- Вашингтонский договор об интеллектуальной собственности в отношении интегральных микросхем 1989 г.

Договорные формы международной торговли правами на результаты интеллектуальной деятельности.



Лицензионное соглашение, его основные условия. В лицензионных соглашениях (договорах) содержатся условия, на которых лицензиар передает лицензиату право на использование изобретения или другого технического решения для производства, использования и продажи продукции.

К основным условиям лицензионных соглашений обычно относят следующие:

- Определение сторон соглашения
- Трактовка терминов, используемых в лицензионном соглашении
- Определение территории, на которую распространяется действие соглашения
- Описание предмета лицензионного соглашения с указанием гарантируемых технических и экономических характеристик
- Указание вида передаваемой лицензии с перечислением передаваемых лицензиату прав и возлагаемых на него обязанностей
- Определение форм (производство, продажа товаров), минимальны и максимальных объемов, а также сроков использования изобретения

- Изложение обязанностей лицензиара в связи с продажей лицензии, среди которых могут быть передача необходимой технической документации и образцов, поставка оборудования и материалов, направление специалистов лицензиату, обучение его специалистов и т.д.
- Определение обязанностей лицензиата и лицензиара по защите прав патентообладателя и распределение возникающих расходов
- Определение согласованных форм и порядка выплаты вознаграждения лицензиару

Лицензионные платежи. Лицензионные соглашения могут предусматривать различные способы выплаты вознаграждения лицензиару:

- *единовременный (паушальный) платеж* заранее согласованной суммы;
- постепенную выплату вознаграждения частичными платежами (*роялти*) пропорционально согласованным показателям деятельности лицензиара;
- выплаты за оказываемые лицензиаром дополнительные услуги по согласованным расценкам;
- платежи в смешанной форме, предусматривающей одновременное применение нескольких способов.

Тема 10. Международные арендные операции

Международные арендные операции (МАО) предполагают предоставление в наем товаров, пересекающих границу страны арендодателя. Суть МАО состоит в предоставлении одной стороной (арендодателем) другой стороне (арендатору) товара в исключительное пользование на установленный срок за определенное вознаграждение на основе арендного договора.

Международная операция, в которой арендодатель покупает предмет аренды у национальной фирмы и предоставляет его в наем

иностранному арендатору, считается экспортной арендной операцией. Арендная операция, в которой арендодатель приобретает предмет аренды у иностранной фирмы и предоставляет его в наем отечественному арендатору, принято считать импортной арендной операцией.

Арендные операции в зависимости от сроков и продолжительности аренды делят на:

- Долгосрочную (от 3 до 5 лет и более) – лизинг
- Среднесрочную (от 1 года до 3 лет) – хайринг
- Краткосрочную (до 1 года) – рентинг

Наиболее распространенной формой являются лизинговые операции, поэтому далее речь о них пойдет более подробно.

Предпосылкой выхода предприятий из экономического кризиса и налаживания рентабельной работы является обновление основного капитала, внедрение новых технологий на новом оборудовании. Практически во всех сферах российской экономики изношенность основных средств субъектов предпринимательства достигла максимума, что приводит к катастрофическим последствиям для населения. Но для усовершенствования и создания новых технологий, продуктов и услуг необходимы значительные средства, которыми предприятия, как правило, не располагают. Получить же кредиты сложно, так как из-за экономического кризиса пострадал банковский сектор. Это во многом объясняет дефицит свободных денежных средств, жесткие условия выплат основного долга и процентов по нему в кредитном договоре, требования дополнительных гарантий, но не решает проблемы.

Одним из наиболее привлекательных и доступных способов приобретения основных средств без значительных единовременных материальных затрат является такой финансовый инструмент, как лизинг.

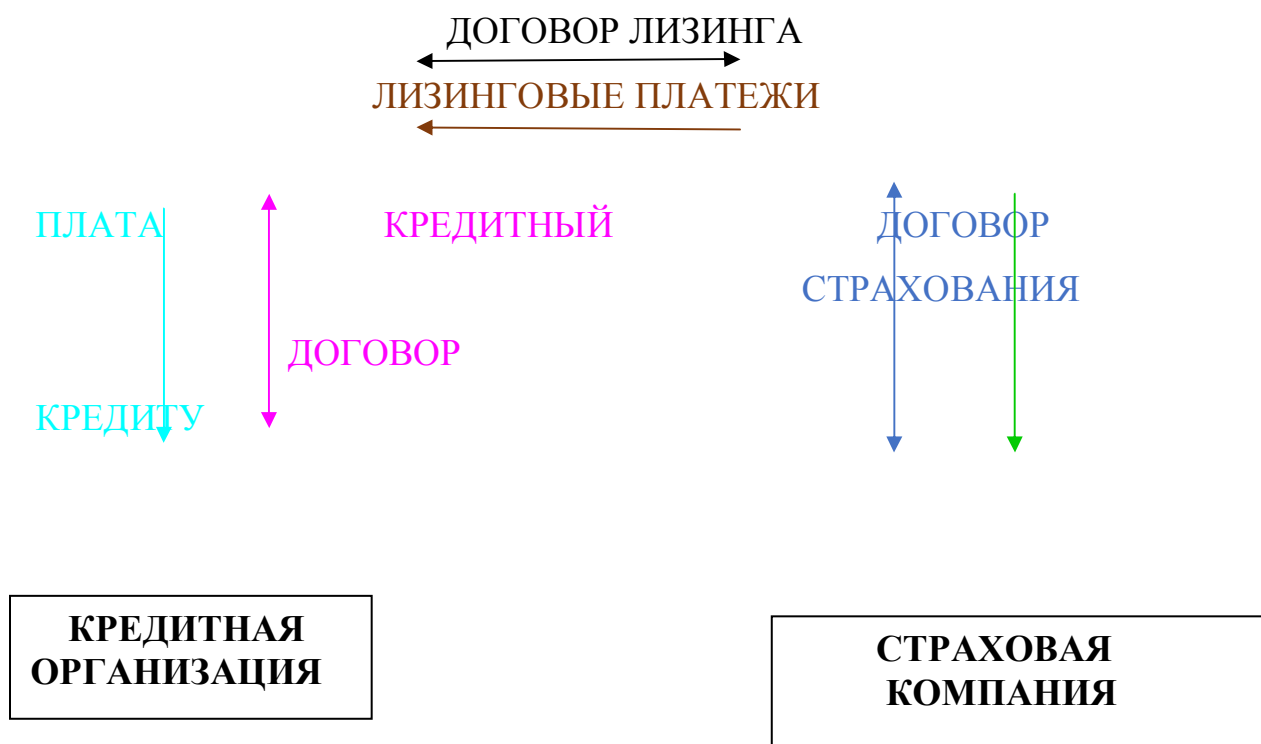
Однако потенциальный спрос со стороны российских предприятий на многие виды современного оборудования огромен. Поэтому очевидно, что определенная часть данного спроса будет удовлетворяться, в том числе и за счет импорта. Так кризис, имеющий место во многих отраслях российской

промышленности, в том числе и связанных с производством основных фондов, приводит к использованию западных инвестиций с применением лизинговых механизмов, ведь зачастую гораздо проще и эффективнее импортировать западное, хотя и более дорогое оборудование.

Использование механизма международного лизинга способствует стабильности инвестиционного процесса, повышению эффективности и защищенности инвестируемых средств, а также делает отечественное производство привлекательным для иностранного инвестора.

В настоящее время лизинг используется во всех странах. За несколько десятков лет лизинговые операции приобрели более развитую структуру, появляется финансовая функция, то есть в них принимают активное участие банки, финансовые и страховые компании, которые являются третьими сторонами по отношению к лизингодателю и лизингополучателю. Иначе говоря, структура лизинга заметно усложнилась и в современное время выглядит так:





Представленная в виде схемы лизинговая сделка XXI века также состоит из нескольких последовательных, взаимосвязанных операций.

1. Лизингодатель и лизингополучатель заключают договор лизинга, в рамках которого последний сообщает лизингодателю, какой конкретный объект (имущество) он желает приобрести в лизинг (составляет спецификацию). При этом он может также указать и на предпочитаемого им поставщика (продавца). Следует отметить, что если лизингодатель достаточно долго работает на данном рынке, у него появляются дополнительные скидки или бонусы от работы с конкретными поставщиками, поэтому выбор продавца может быть осуществлен и лизинговой компанией.

2. Если для финансирования сделки лизинговая компания использует собственные ресурсы, то на втором этапе лизингодатель в связи с заключенным с лизингополучателем договором заключает договор с поставщиком (продавцом) и приобретает необходимый объект (имущество).

2.1. Если лизинговая компания не обладает достаточными ресурсами, она обращается за необходимыми средствами в банк или иное кредитное учреждение, с которым заключает кредитный договор. Только после данных

действий лизинговая компания приобретает необходимый объект (имущество).

3. Поставщик в соответствии с договором поставки поставляет объект (имущество) лизингодателю либо по договоренности лизингополучателю. Если объект (имущество) был поставлен лизингодателю, то он передает его лизингополучателю.

4. Если лизингодатель использует кредитные средства на приобретение имущества, то обязательно страхование объекта лизинга, зачастую выгодоприобретателем по нему выступает кредитор (указанный момент не регламентирован на законодательном уровне и реализуется в силу специфики делового оборота). В качестве страхователя могут выступать как лизингодатель, так и лизингополучатель.

5. Лизингополучатель периодически (в течение срока договора) выплачивает лизингодателю лизинговые платежи.

Необходимо отметить, что структура лизинговой сделки весьма динамичное правовое явление, в конкретных договорных отношениях она индивидуализируется, то есть возможны и различные модификации типовой лизинговой сделки. Например, возможны ситуации когда лизинговая компания и производитель имущества объединяются в одном лице.

Развитие лизинговых отношений в Российской Федерации находится в прямой зависимости от национальных законодательных актов,

Преимущества лизинга по сравнению с другими видами договоров:

1.	Лизинг в отличие от денежного кредита снижает риск невозврата средств для лизингодателя , так как за ним сохраняется право собственности на переданное имущество, которое денег выступает в качестве залога.
2.	В современное время организации легче получить имущество по лизингу , чем ссуду на его приобретение, так как лизинговое имущество выступает в качестве залога . За рубежом некоторые лизинговые компании не требуют от лизингополучателя никаких дополнительных гарантий.
3.	Лизинг предполагает 100% кредитование и не требует немедленного начала платежей , что позволяет без резкого финансового напряжения обновлять

	производственные фонды, приобретать дорогостоящее имущество.
4.	Лизинговое соглашение более гибко , чем многие другие договоры, так как предоставляет возможность обеим сторонам выработать удобную схему выплат . По договоренности сторон лизинговые платежи могут осуществляться после получения выручки от реализации товара.
5.	Для лизингополучателя уменьшается риск износа и устаревания имущества , так как имущество не приобретает в собственность, а берется во временное пользование.
6.	Для продавца предмета лизинга это реальный способ получить все средства сразу и пустить их в оборот для производства нового оборудования, техники.
7.	Лизинговое имущество не числится у лизингополучателя на его балансе, что не увеличивает его активы и освобождает от уплаты налога на это имущество .
8.	Наличие амортизационных и налоговых льгот для лизингодателя, которыми он может «поделиться» с лизингополучателем путем уменьшения размера лизинговых платежей.
9.	Лизингополучатель имеет возможность в случае форс-мажора или изменений в бизнесе отказаться от лизинга и вернуть его объект лизингодателю.
10.	Продавец предмета лизинга - производитель имущества имеет дополнительную возможность сбыта своей продукции .
11.	Поскольку лизинг долгое время служил средством реализации продукции и развития производства, то государственная политика , как правило, направлена на поощрение и расширение лизинговых операций .
12.	Снижения безработицы и социальной напряженности в государстве, путем создания новых рабочих мест.
13.	Устранения диспропорций в развитии малого и крупного бизнеса.
14.	Развитие высокотехнологичных секторов экономики государства.
15.	Возможное превышение лимита национальной задолженности , устанавливаемого МВФ для отдельных стран.
16.	Увеличение налоговых поступлений в бюджет.

Виды лизинговых операций. В настоящее время рынок лизинговых услуг характеризуется многообразием форм лизинга. Правильное определение видов, форм, типов и способов лизинга имеет большое значение для любой организации при использовании лизинга на практике.

Существует множество классификаций лизинговых операций с позиций приверженцев разных критериев.

Классификация лизинговых операций

Признак классификации	Выделяемые виды
Срок лизинга	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Долгосрочный лизинг. ✓ Среднесрочный лизинг. ✓ Краткосрочный лизинг.
Объект лизинга	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Лизинг недвижимого имущества – лизинг объектов, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно. ✓ Лизинг движимого имущества – лизинг объектов, которые не отнесены к недвижимости..
Общие характеристики договора	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Финансовый лизинг. ✓ Оперативный лизинг.
Территориальное расположение участников	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Международный лизинг. ✓ Внутренний лизинг. ✓ Транзитный лизинг.
Равномерность платежей	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Лизинг с равномерными платежами – сделки, по которым лизинговые платежи уплачиваются равномерными равными долями на протяжении действия договора. ✓ Лизинг возрастающими платежами – сделки, по которым лизинговые платежи уплачиваются в увеличивающихся размерах. ✓ Лизинг с убывающими платежами – сделки, по которым лизинговые платежи уплачиваются в уменьшающихся размерах.
Размер лизинговых сделок	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Мелкий лизинг – предметом сделок является имущество стоимостью от 100 до 200 тысяч рублей. ✓ Средний лизинг – предметом сделок является имущество

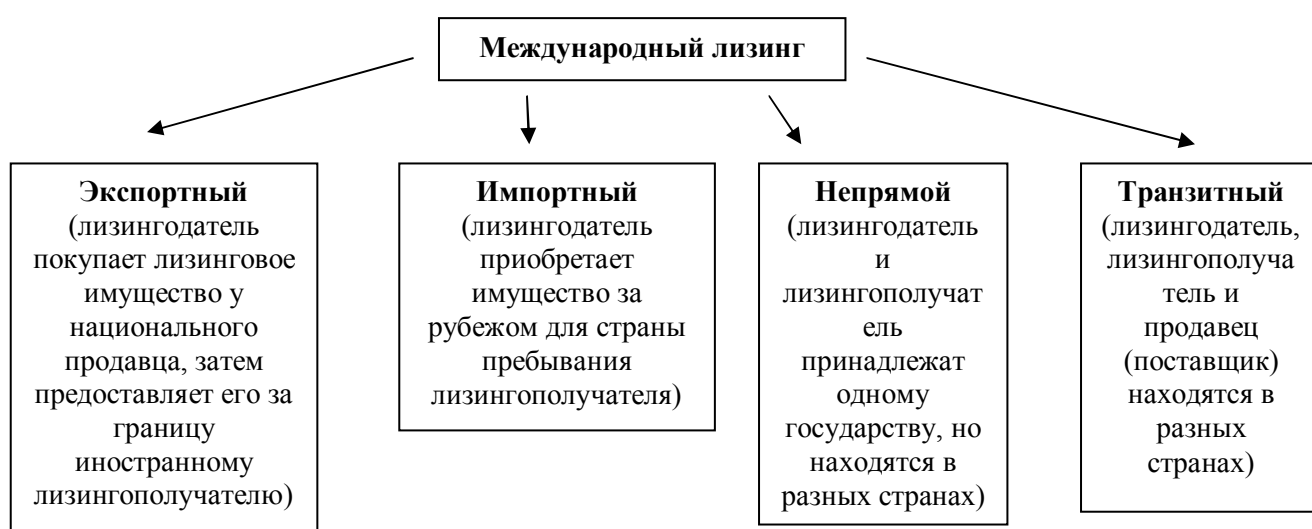
	<p>стоимостью от 200 тысяч рублей до 2,5 млн. рублей.</p> <p>✓ Крупный лизинг – предметом сделок является имущество стоимостью свыше 2,5 млн. рублей.</p>
Условия прекращения	<p>✓ Лизинг без права продления – условия сделки не позволяют продлить лизингополучателю срок договора.</p> <p>✓ Лизинг с правом продления – условия сделки позволяют продлить лизингополучателю срок договора.</p> <p>✓ Непрерывный лизинг – условия сделки позволяют продлить лизингополучателю срок договора без заключения новых контрактов.</p> <p>✓ Лизинг с правом выкупа – по истечению срока лизингового соглашения лизингополучатель может купить объект сделки по остаточной стоимости.</p> <p>✓ Лизинг без права выкупа – по истечению срока лизингового соглашения лизингополучатель не может купить объект сделки по остаточной стоимости.</p>
Характер лизинговых платежей	<p>✓ Лизинг с денежным платежом – все платежи по договору лизинга производятся в денежной форме.</p> <p>✓ Лизинг с компенсационным платежом – все платежи по договору осуществляются в форме поставки товаров, произведенных на лизинговом оборудовании или в форме оказания встречных услуг.</p> <p>✓ Лизинг со смешанным платежом – характеризуется сочетанием денежных и компенсационных методов оплаты.</p>
Схема финансирования	<p>✓ Простой лизинг – лизинг без привлечения денежных средств лизингодателем.</p> <p>✓ Сложный лизинг – лизинг с привлечением денежных средств лизингодателем.</p>
Возвратность вложенных средств	<p>✓ Лизинг с полным возмещением расходов – в течение срока действия договора лизинга происходит полная выплата лизингодателю и лизингополучателю всех вложенных расходов.</p> <p>✓ Лизинг с неполным возмещением расходов – в течение срока действия договора лизинга происходит неполная выплата лизингодателю и лизингополучателю всех вложенных расходов.</p>

Условия амортизации	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Лизинг с полной амортизацией – за период действия договора лизинга имущество амортизируется полностью. ✓ Лизинг с неполной амортизацией – за период действия договора лизинга имущество лишь частично амортизируется.
Объем обслуживания	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Лизинг с полным набором услуг. ✓ Лизинг с неполным набором услуг. ✓ Чистый лизинг. ✓ Комплексный лизинг.
Степень окупаемости	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Лизинг с полной окупаемостью – в течение срока действия договора лизинга происходит полная выплата лизингодателю всей стоимости имущества. ✓ Лизинг с неполной окупаемостью – в течение срока действия договора лизинга происходит выплата лизингодателю части стоимости имущества.
Количество привлеченных заемщиков	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Простой лизинг – привлечение долгосрочного займа у одного-двух заемщиков. ✓ Сложный (раздельный) лизинг – привлечение нескольких (более двух) кредиторов для финансирования крупных лизинговых проектов.
Вид организации сделки	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Прямой лизинг. ✓ Возвратный лизинг. ✓ Косвенный лизинг. ✓ «Leveraged leasing». ✓ Лизинг поставщику. ✓ Сублизинг.
Цель заключения договора	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Действительный лизинг – целью договора лизинга является извлечение прибыли за счет осуществления законной инвестиционной деятельности. ✓ Фиктивный лизинг – основной целью заключения договора лизинга является получение прибыли за счет использования предоставляемых государством налоговых, амортизационных и таможенных льгот.
Метод финансирования	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Срочный лизинг – предполагается одноразовая аренда имущества.

	✓ Возобновляемый (револьверный) лизинг – действие договора продлевается по истечении срока на новый период.
--	--

В зависимости от территориального расположения сторон договора выделяют *международный* и *внутренний* лизинг.

Международный лизинг, в свою очередь, может быть нескольких видов.



В зависимости от общей характеристики договора выделяют *финансовый* и *оперативный* лизинг.

Признаки финансового и оперативного лизинга

Финансовый лизинг	Оперативный лизинг
Длительный срок контракта и амортизации имущества;	срок лизингового договора меньше экономического срока службы оборудования (амортизационного периода) – от одних суток до трех лет;
объектом лизинга обычно является дорогостоящее оборудование с большим сроком физического износа;	объектами сделки являются наиболее популярные виды машин и оборудования многоразового использования;
лизингодатель приобретает имущество специально для передачи его в лизинг;	в лизинг сдается не специально приобретаемое по заявке

	лизингополучателя имущество , а уже имеющееся у лизингодателя, т.е. лизингодатель, приобретая имущество, не знает его конкретного пользователя;
право выбора имущества и продавца принадлежит лизингополучателю;	Нет , как правило, права выбора , имущество в лизинг сдается многократно;
продавец имущества знает, что имущество приобретается для сдачи его в лизинг;	по окончании срока договора имущество, как правило, возвращается лизингодателю.
претензии по качеству имущества, его комплектности, исправлению дефектов в гарантийный срок лизингополучатель направляет непосредственно продавцу имущества;	лизингополучатель может расторгнуть договор , если имущество в силу непредвиденных обстоятельств окажется в состоянии, не пригодном для использования;
поставка имущества осуществляется непосредственно лизингополучателю;	расходы лизингодателя, связанные с приобретением и содержанием сдаваемых в лизинг предметов, не покрываются платежами в течение одного договора лизинга ;
на лизингополучателе лежит обязанность покрыть все остальные расходы , включая содержание оборудования, уплату налогов;	обязанности по техническому обслуживанию , ремонту, страхованию лежат на лизингодателе;
риск случайной гибели и порчи имущества переходит к лизингополучателю после подписания акта приемки-сдачи имущества в эксплуатацию;	риск случайной гибели, утраты, порчи предмета лизинга лежит на лизингодателе;
размеры лизинговых платежей , как правило, ниже ;	размеры лизинговых платежей , как правило, выше ;
использование финансового лизинга особенно эффективно в высокотехнологичных отраслях .	данный вид лизинга широко используется на транспорте, в строительстве, сельском хозяйстве , а также в областях,

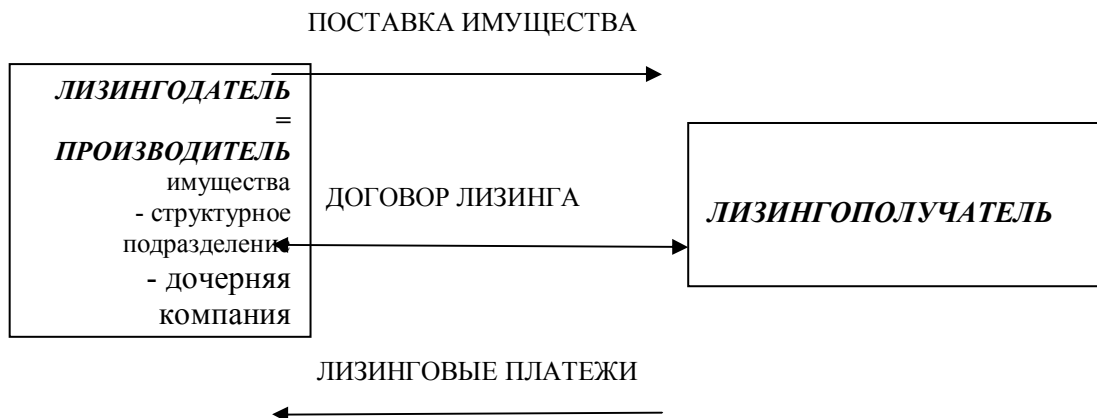
	где имеется оборудование с высокими темпами морального старения.
--	--

Финансовый лизинг (finance leasing) – наиболее распространенный вид лизинга.

В зависимости от формы организации операций лизинг подразделяют на *прямой лизинг, косвенный лизинг, возвратный лизинг, «левередж-лизинг», лизинг поставщику и сублизинг*.

Прямой лизинг имеет место, когда поставщик (изготовитель) сам, без посредников, сдает объект в лизинг в упрощенном порядке. Для осуществления лизинговых операций предприятия - изготовители оборудования создают в своей структуре специальные подразделения в составе маркетинговой службы. Как наглядно видно из схемы (смотрите ниже) при прямом лизинге сделка становится двусторонней. Работа без посредников не только значительно упрощает механизм сделки и снижает затраты на ее проведение, но и позволяет самому товаропроизводителю получать все экономические преимущества от лизинга своей продукции и обращать их на расширение и техническую реконструкцию производства. Диверсификация маркетинговой деятельности расширяет рынок сбыта продукции и способствует финансовой стабилизации основного производственного звена - предприятий.

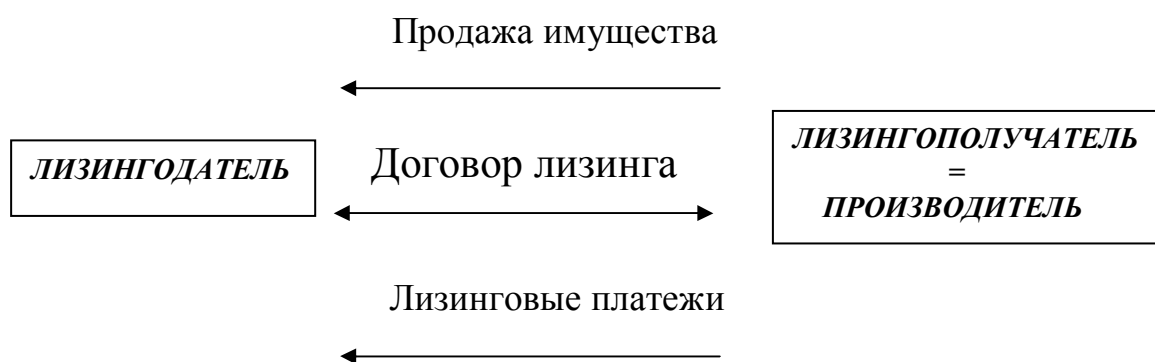
Схема прямого лизинга



Частным случаем прямого лизинга можно считать *возвратный лизинг*, суть которого состоит в том, что собственник имущества, например, предприятие, которое нуждается в оборотных средствах, передает право собственности на часть своего имущества будущему лизингодателю на условиях купли-продажи и одновременно вступает с ним в отношения в качестве пользователя этого имущества (лизингополучателя). В данном случае продавец и лизингополучатель являются одним и тем же лицом. По окончании договора лизинга и при условии выплаты всех лизинговых платежей собственность на предмет лизинга переходит обратно к лизингополучателю.

Схема возвратного лизинга, показанная ниже имеет, некоторое сходство с получением средств под залог. Это не раз отмечали в юридической литературе многие исследователи, например, Брагинский, Витрянский.

Схема возвратного лизинга



Как отмечают некоторые ученые, возвратный лизинг достаточно негативно воспринимается налоговыми органами. «Чиновники видят его только как способ оптимизации налоговых выплат, не видя главной цели, которую ставит перед собой предприятие, решаясь на данную сделку, - пополнение оборотных средств без снижения производительности и фактических, а не юридических потерь активной части производственных фондов предприятия». Однако с данным утверждением не согласен Павлодский. По его мнению, возвратный лизинг является «наиболее

дешевым способом улучшения финансового положения предприятия (лизингополучателя). Это связано с тем, что на балансе лизингополучателя происходит замещение основных средств на денежные средства. Важным преимуществом является использование уже находящегося в эксплуатации оборудования в качестве источника финансирования».

Одним из наиболее сложных видов лизинга является *leveraged leasing*. Этот термин фактически не имеет перевода на русский язык. При этом слово «Level» означает рычаг, а «leverage» - действие рычага, а также средство для достижения цели. Такой буквальный перевод помогает понять суть этой формы лизинга: его основной целью является объединение нескольких финансовых учреждений для финансирования крупной операции по лизингу, которое было бы не под силу каждому из этих учреждений в отдельности.

Сложность отношений, возникающих в связи с данной разновидностью лизинга, в первую очередь заключается в большом количестве участников (до шести и более). Основное отличие этого вида лизинга состоит в том, что лизинговая компания, покупая оборудование, выплачивает из своих средств не всю его стоимость, а лишь часть (например, 20%), остальную же сумму берет в кредит у одного или нескольких заимодавцев (банков, других финансовых учреждений). При этом основная лизинговая компания становится собственником имущества и пользуется всеми налоговыми льготами, которые рассчитываются исходя из полной стоимости оборудования, а не частичной.

Объектами сделок *leveraged leasing* чаще всего выступают оборудование для предприятий по коммунальному обслуживанию, парки грузовых автомашин, подвижные железнодорожные составы, корабли.

Международное регулирование лизинговых отношений. Общее стремление ведущих стран создать условия для стимулирования экспорта и инвестиций со стороны промышленных компаний плюс встречное стремление других стран создать благоприятные условия для стимулирования притока иностранных инвестиций, плюс возможность

получения налоговых льгот при участии в сделке компаний нескольких стран привело к выходу лизинга на международную арену, а в дальнейшем и к масштабному распространению.

В связи с этим появилась необходимость в унификации правил о международном лизинге. Так представители разных государств в рамках Международного Института по Унификации Частного Права – УНИДРУА (International Institute for the Unification of Private Law) разработали **Конвенцию о международном финансовом лизинге** (далее Конвенция УНИДРУА). Предварительно ее проект был одобрен на третьей сессии межправительственного Комитета экспертов УНИДРУА, на которой присутствовали представители 59 государств, в том числе и Советского Союза.

Подписали Конвенцию УНИДРУА о международном финансовом лизинге 28 мая 1988 году на дипломатической конференции, состоявшейся в Оттаве (Канада). В связи с чем, второе название данной конвенции – Оттавская. РФ присоединилась к Конвенции УНИДРУА лишь в середине февраля 1998 года. Но вступила в силу Конвенция для РФ с 1 марта 1999 года. Конвенция УНИДРУА стала ориентиром для создания российского законодательства о лизинге.

При определении своей сферы применения Конвенция выделяет некоторые критерии: первый - выделяет круг отношений, к которым применяются ее положения, а второй - круг участников таких отношений.

Согласно ст. 1, Конвенция регулирует сделки финансового лизинга, в которых одна сторона (лизингодатель):

а) заключает по спецификации другой стороны (лизингополучателя) договор (договор поставки) с третьей стороной (поставщиком), в соответствии с которым лизингодатель приобретает комплектное оборудование, средства производства или иное оборудование на условиях, одобренных лизингополучателем в той мере, в которой они затрагивают его интересы, и

б) заключает договор (договор лизинга) с лизингополучателем, предоставляя ему право использовать оборудование взамен на выплату периодических платежей.

Сделка финансового лизинга определяется как сделка, включающая следующие характеристики:

а) лизингополучатель определяет оборудование и выбирает поставщика, не полагаясь в первую очередь на опыт и суждение лизингодателя;

б) оборудование приобретается лизингодателем в связи с договором лизинга, который - и поставщик осведомлен об этом - заключен или должен быть заключен между лизингодателем и лизингополучателем;

в) периодические платежи, подлежащие выплате по договору лизинга, рассчитываются, в частности, с учетом амортизации всей или существенной части стоимости оборудования.

Конвенция о международном финансовом лизинге регулирует вопросы по заключению и исполнению договоров, возникающих в связи с операциями по финансовому лизингу, если стороны-организации из разных государств.

Таким образом, положения Конвенции применяются, если договор лизинга, заключенный между лизингодателем и лизингополучателем, равно как и договор поставки между лизингодателем и поставщиком, подчинен праву одной из стран-участниц Конвенции, к которой принадлежат субъекты лизинговой операции. Но даже при наличии этих условий применение Конвенции может быть исключено самими участниками лизинга, если каждая из сторон договора лизинга и договора поставки согласна на такое исключение.

В рамках УНИДРУА 16 ноября 2001 года в городе Кейптаун была заключена **Конвенция о международных гарантиях в отношении подвижного оборудования (Кейптаунская конвенция)**. Данная Конвенция согласно статье XXV Протокола по авиационному оборудованию к Конвенции о международных гарантиях в отношении подвижного

оборудования заменяет Конвенцию УНИДРУА о международном финансовом лизинге, подписанную в Оттаве 28 мая 1988 года, в части, касающейся авиационных объектов. Российская Федерация присоединилась к Конвенции о международных гарантиях в отношении подвижного оборудования и Протоколу по авиационному оборудованию к Конвенции о международных гарантиях в отношении подвижного оборудования 23 декабря 2010 года. Целью Кейптаунской конвенции, согласно ее преамбуле, является оказание содействия в финансировании приобретения и эффективного использования подвижного оборудования, «имеющего большую ценность или особое экономическое значение». В соответствии с поставленными задачами в Конвенции предусматривается использование «международных гарантий» (системы обеспечительных мер вещно-правового характера): залога, продажи с резервированием права собственности, лизинга относительно трех видов подвижного оборудования (mobile equipment) - авиационного оборудования (планеров воздушных судов, авиационных двигателей и вертолетов), железнодорожного подвижного состава, космических средств.

Лизинговое законодательство развивалось и на региональном уровне. так, 25 ноября 1998 года в Москве была подписана **Конвенция о межгосударственном лизинге (Конвенция СНГ)**. в отличие от Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге в Конвенции СНГ урегулированы вопросы, связанные с исполнением поставщиком своей обязанности по передаче предмета лизинга, обязанностями лизингополучателя по принятию предмета лизинга, переходом риска и др. При формулировании обязательств по поставке лизингового оборудования, а также переходе риска ощутимо влияние Венской конвенции 1980 г.

Российское национальное законодательство в сфере лизинга. в 1998 году, несмотря ни на что, была принята первая редакция **ФЗ «О лизинге»**, в дальнейшем ставший **ФЗ «О финансовой аренде лизинге»** (далее Закон о лизинге). Так как Закон о лизинге по своему содержанию не вписывался в

общую схему регулирования лизинговых отношений по ГК РФ, он получил негативную оценку в литературе.

С целью устранения недостатков первой редакции Закона о лизинге в этот Закон были внесены существенные изменения ФЗ в 2002 году, с его принятием можно фактически говорить о новой редакции Закона о лизинге, он даже стал называться по-другому – **ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»**.

Однако, несмотря на внесенные изменения, в Законе о лизинге до сих пор сохранились противоречия Конвенции УНИДРУА.

СРАВНЕНИЕ КОНВЕНЦИИ УНИДРУА И ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА «О ФИНАНСОВОЙ АРЕНДЕ (ЛИЗИНГЕ)»

<i>Критерий сравнения</i>	Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге	Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)»
<i>Цель</i>	Устранение определенных правовых препятствий в отношении международного финансового лизинга оборудования, а также унификация правового регулирования отношений по финансовому лизингу	Развитие форм инвестиций в средства производства на основе лизинга, защита прав собственности, прав участников инвестиционного процесса, обеспечение эффективности инвестирования
<i>предмет лизинга</i>	Любое оборудование , за исключением того, которое должно быть использовано, в основном, для личных, семейных или домашних целей арендатора.	Любые непотребляемые вещи
<i>стороны сделки</i>	Стороны договора – арендатор, арендодатель, поставщик	Стороны договора – лизингодатель, лизингополучатель
<i>признак деления</i>	Место нахождения в разных	Резидентность

<i>сделок на международных и национальные</i>	странах	
<i>выбор продавца (поставщика)</i>	Арендатор определяет оборудование и выбирает поставщика, не полагаясь на опыт и суждение арендодателя. Однако договором лизинга может быть предусмотрено иное	Арендатор определяет оборудование и выбирает поставщика, не полагаясь на опыт и суждение арендодателя. Однако договором лизинга может быть предусмотрено иное
<i>сублизинг</i>	Возможность передачи в поднаем. При передаче предмета лизинга в сублизинг обязательным является согласие лизингодателя	Возможность передачи в поднаем. При передаче предмета лизинга в сублизинг обязательным является согласие лизингодателя
<i>распределение ответственности</i>	Поставщик не несет ответственности одновременно перед арендодателем и арендатором за один и тот же ущерб	Лизингополучатель (арендатор) и лизингодатель (арендодатель) выступают как солидарные кредиторы

Кроме того, правовая природа лизинга по Конвенции в литературе понимается неоднозначно. Распространенным является подход рассматривать лизинг в качестве трехсторонней сделки, что, собственно, и предлагает Конвенция, в которой участвуют арендодатель, арендатор и поставщик. Авторы Конвенции исходили при этом из: а) признания лизинга самостоятельным правовым институтом; б) рассмотрения двух контрактов – купли-продажи и непосредственно лизинга как единой трехсторонней сделки. Конвенция, таким образом, говорит о двух самостоятельных, хотя и взаимосвязанных договорах – поставки и собственно лизинга, т.е. лизинг, как следует из Конвенции, представляет собой сделку, оформляемую двумя видами договоров: купли-продажи (поставки) – между лизингодателем и

поставщиком оборудования и лизинга – между лизингодателем и лизингополучателем.

Правовая природа лизинга (главным образом, применительно к положениям гражданского законодательства РФ) обстоятельно исследована В.В.Витрянским. С его точки зрения, лизинговые отношения в целом представляют собой не единую трехстороннюю сделку, а сложную структуру договорных связей, состоящую из договоров двух типов: договора купли-продажи и собственно договора лизинга. Две самостоятельные двусторонние сделки даже при самой тесной их взаимосвязи не могут образовать третью сделку. При этом купля-продажа предстает как договор в пользу третьего лица, причем данное положение исключает применение нормы о возложении должником исполнения своего обязательства на третье лицо (ст.313 ГК РФ). Обязанность арендодателя приобрести имущество, принадлежащее продавцу, охватывается содержанием обязательства, возникающего из договора лизинга.

Договор лизинга. Гражданское законодательство, как уже отмечалось ранее, рассматривает договор лизинга как разновидность договора аренды. Остановимся на наиболее важных его условиях, определяемых во всех лизинговых контрактах на движимость:

- Выбор предмета лизинга
- Детальное описание предмета лизинга
- Местонахождения объекта лизинга
- Точное указание срока лизинга, во время которого контракт не может быть расторгнут
- Просроченная поставка или непоставка
- Опасность невыполнения стороной договора финансовых и имущественных обязательств
- Охрана прав собственности лизингодателя
- Регулирование гарантийных претензий

- Постгарантийная ответственность
- Эксплуатация, техническое обслуживание и содержание в исправном состоянии

- Страхование лизингового имущества
- Определение лизинговых платежей
- Просрочка платежа со стороны лизингополучателя

Лизинговые платежи состоят из трех частей:

Амортизационных отчислений + процента по долгосрочному банковскому кредиту + стоимости дополнительных лизинговых услуг

4. Планы семинарских занятий

Семинарское занятие № 1

Тема: Международное торговое право (Общие вопросы). Проблемы государственного регулирования внешней торговли (1 час)

1. Предмет МТП. Сравнительная характеристика основных принципов гражданского и торгового права.

2. Источники МТП. Законодательство РФ, регулирующее внешнеэкономическую деятельность.

Семинарское занятие №2

Тема: Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности (2 часа)

1. Внешнеторговая политика государства.

2. Внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность

3. Виды государственного регулирования международной торговли. Политика свободной торговли. Политика протекционизма..

4. Инструменты торговой политики государства:

а) тарифные меры;

б) нетарифные меры.

Семинарское занятие №3

Тема: Всемирная торговая организация и РФ (4 часа)

Часть 1

1. История создания ВТО.
2. Пакет документов ВТО.
3. Структура ВТО.
4. Основные принципы и правила ВТО.
5. Механизм разрешения споров в ВТО.
6. Россия на пути к вступлению в ВТО:
 - а) основные цели присоединения;
 - б) ход переговоров;
 - в) процедура присоединения нового государства-участника к ВТО.
 - г) итоги присоединения.

Часть 2. Ведущие экономические интеграции в Европе

1. «ЕС» (цель создания и объединительная основа, структура, законодательство).
2. ЕАСТ и другие экономические интеграции в Европе..
3. Отношения России и ЕС на современном этапе.
4. НАФТА, КАРИКОМ. МЕРКАСУР
5. АТЭС и РФ
6. Процесс интегрирования на постсоветском пространстве.

Семинарское занятие № 4

Тема: Правовое регулирование совместного предпринимательства в странах романо-германской правовой системы (континентальное право) (1 час)

1. Институт торгового товарищества как основополагающий институт в гражданском и торговом праве стран романо-германской правовой системы:
 - а) понятие торгового товарищества, его отличительные черты;
 - б) виды торговых товариществ:
 - полное товарищество;

- коммандитное товарищество;
- товарищество с ограниченной ответственностью;
- акционерное общество.

в) специфические формы торговых товариществ:

- негласное товарищество;
- акционерная коммандита;
- коммандитное товарищество + товарищество с ограниченной ответственностью (GmbH+Kg).

2. Акционерное законодательство ЕС: Объединение с общей экономической целью (G.I.E.) – специфический институт французского права. Европейское объединение с общей экономической целью (G.E/I/E/). Европейское акционерное общество (SocietasEuropea).

Семинарское занятие № 5

Тема: Правовое регулирование совместного предпринимательства в странах англо-американских правовых традиций (2 часа)

1. Организационно-правовые формы ведения бизнеса в Англии и США.

2. Партнерство (Partnership). Полное партнерство (generalpartnership). Ограниченное партнерство или партнерство с ограниченной ответственностью (limitedpartnership).

3. Компании в английском праве. Основные положения законодательства о компаниях в Англии. Companies Act 2006 г. Виды компаний. Особенности деятельности отдельных видов компаний.

4. Предпринимательские корпорации как основная организационно-правовая форма ведения бизнеса в США. Понятие корпорации. Процесс создания корпорации. Публичная корпорация как особый вид корпораций. Корпорация de jure и корпорация de facto.

Семинарское занятие № 6

Тема: Основные типы монополистических объединений (1 час)

I. Цели и задачи объединения предпринимателей в монополистические организации.

а/. Договоры о сотрудничестве:

- консорциум;
- договор головного предприятия;
- патентный пул;
- договор франшизы;
- финансовая группа;
- картель;
- синдикат.

б/. Интеграционные договоры:

- концерн;
- трест.

2. Антитрестовское законодательство и его значение.

Семинарское занятие №7

Тема: Международные коммерческие операции. Международные торговые сделки (2 часа)

Международные коммерческие операции:

1. Понятие международной коммерческой операции.
2. Виды международных коммерческих операций, осуществляемых на мировом рынке: основные и обеспечивающие коммерческие операции. Экспортно-импортные операции. Реэкспорт и реимпорт. Прямые связи.
3. Коммерческие операции на международных торгах, биржах, аукционах.
4. Товарообменные операции.

Международная торговая сделка.:

1. Понятие международной торговой сделки.
2. Форма международной торговой сделки.
3. Особенности сделки международной купли-продажи..
4. Коллизионные вопросы.
5. Техника заключения внешнеэкономической сделки. Оферта и ее виды.

6. Международно-правовое регулирование международной купли-продажи:

- Гаагские конвенции 1964 г.
- Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи
- товаров, Вена, 1980 г.
- Конвенция об исковой давности в международной купле-

продаже

товаров, ЮНСИТРАЛ, 1974 г.

- Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров, Гаага, 1985 г.
- Общие условия поставок.

7. ГК РФ и договор международной купли-продажи товаров.

7. «LEX MERCATORIA».

Семинарское занятие №8

Тема: Процедуры и техника подготовки международной торговой сделки (1 час)

Процедуры и техника подготовки международной торговой сделки.

1. Подготовка внешнеторгового контракта: коммерческое предложение оферта. Твердая и свободная оферта.

2. Деловые переговоры. Общие нормы протокольной практики и методика ведения коммерческих переговоров. Протокол о намерениях. Предварительный договор. Соблюдение коммерческих интересов сторон. Конфиденциальность информации. Ответственность на стадии предконтрактных отношений.

Семинарское занятие № 9.

Тема: Правовое обеспечение деятельности торгового посредника на мировом рынке (2 часа)

1. Понятие и значение института торгового посредничества на современном мировом рынке.

2. Международно-правовое регулирование торгового посредничества.

3. Виды торгово-посреднических операций Операции по перепродаже. Комиссионные операции. Агентские операции. Брокерские операции.

4. Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками.

Семинарское занятие № 10

Тема: Международный обмен технологиями (2 часа)

1. Международное сотрудничество в области интеллектуальной собственности и мировой рынок наукоемкой продукции.

2. Правовое регулирование отношений в сфере международной торговли правами на результаты интеллектуальной деятельности. ВОИС. ВТО. Соглашение TRIPS и иные международные конвенции.

3. Внешнеторговые операции по обмену научно-техническими знаниями в международном предпринимательстве: международный обмен технологиями, научно-технические связи. Понятия «технологии», «патента», «лицензии», «ноу-хау». Технология как товар. Формы передачи технологии.

4. Договорные формы международной торговли правами на результаты интеллектуальной деятельности:

- Лицензионное соглашение, его основные условия. Цена лицензии. Лицензионные платежи.
- Международный франчайзинг,
- Международный инжиниринг.

Семинарское занятие № 11

Тема: Международные арендные операции (2 часа)

1. Сущность международных арендных операций, содержание понятия «международная арендная операция».

2. Виды международной аренды.

3. Международно-правовое регулирование отношений в сфере международного финансового лизинга.

4. Договор международного финансового лизинга.

5. Вопросы для подготовки к экзамену по «Международному торговому праву»:

1. Понятие международного торгового права. Основные принципы и тенденции развития.
2. Сущность реформы механизма правового регулирования в сфере внешнеэкономической деятельности в РФ. Основные нормативные акты.
3. Внешнеторговая политика. Политика свободной торговли и протекционизма. Инструменты государственного регулирования международной торговли.
4. Закон РФ « Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (2003 год)
5. Внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность.
6. Тарифные меры государственного регулирования внешней торговли
7. Нетарифное регулирование. Международно-правовые и национальные основы нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности.
8. Квотирование и лицензирование.
9. Компенсационные меры как инструмент внешнеторговой политики государства.
10. Антидемпинговые меры во внешнеторговой политике государства
11. Защитные меры как инструмент внешнеторговой политике государства
12. Скрытые меры внешнеторговой политики государства
13. Финансовые меры торговой политики государства
14. Неэкономические меры торговой политики государства

15. Применение (легализация) иностранных документов на территории РФ
16. Экономические интеграции в свете международного торгового права
17. ВТО: роль в современной международной торговле, структура и принципы действия
18. ВТО: правовой пакет документов
19. Унификационные процессы в международном торговом праве.
Lex mercatoria
20. Типы монополистических объединений на базе договоров о сотрудничестве
торговой политики государства
21. Типы монополистических объединений на базе интеграционных договоров
22. Консорциум как монополистическое объединение
23. Концерн как монополистическое объединение
24. Правовое регулирование совместного предпринимательства в странах романо-германской правовой системы
25. Правовое регулирование совместного предпринимательства в странах англо-саксонской правовой системы
26. Английские партнерства
27. Компании в английском праве
28. Предпринимательские корпорации в праве США
29. Понятие внешнеторговой операции и ее виды
30. Содержание понятия «международная торговая сделка», ее юридическая характеристика и специфические черты
31. Международная биржевая торговля
32. Международные торги
33. Коллизионные вопросы внешнеторговой сделки

34. Момент перехода права собственности и рисков по внешнеторговым сделкам
35. Международная кодификация норм, относящихся к международным договорам купли-продажи
36. Конвенция ООН о договорах международной купле-продажи товаров (Вена, 1980г.)
37. Техника заключения внешнеэкономической сделки. Твердая и свободная оферта
38. Значение торгово-посреднического звена на мировом рынке. Правовые формы торгово-посреднических операций во внешней торговле
39. Специфические условия посреднических соглашений
40. Операции по перепродаже, их правовое сопровождение
41. Комиссионные операции во внешнеторговой практике, их правовое сопровождение.
42. Агентские операции во внешнеторговой практике, их правовое сопровождение
43. Консигнационная торговля и ее значение и правовое сопровождение во внешнеэкономической деятельности.
44. Международные арендные операции. Понятие. Виды. Международно – правовое регулирование.
45. Международная лизинговая сделка, техника осуществления и правовое сопровождение.
46. Международные лизинговые соглашения, их содержание.
47. Лизинговые платежи
48. Международный рынок технологий и его правовое регулирование. Технология как товар.
49. Лицензия как предмет внешней торговли. Лицензионное соглашение: его виды и содержание
50. Цена лицензии. Лизинговые платежи

6. Примерные темы для магистерских диссертаций по курсу

«Международное торговое право»:

1. Обычай делового оборота, обычай порта и торговые обыкновения в международном торговом праве.
2. История разработки правил толкования международных торговых терминов.
3. ИНКОТЕРМС 2010 и особенности применения отдельных групп базисов.
4. Базисные условия поставки товаров в экспортно-импортных контрактах.
5. Типовые контракты в практике международной торговли.
6. Сфера действия и порядок применения Венской конвенции 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров.
7. Правовая природа Принципов международных коммерческих контрактов УНИДРУА 2004 г.
8. Апостиль.
9. Агентские договоры в области международной торговли.
10. Международная торговля услугами и практика ее регулирования.
11. Международные договоры о компенсационных закупках.
12. Договоры об оказании международных туристических услуг.
13. Международно-правовое регулирование гражданско-правовых форм передачи технологий.
14. Договоры международного посредничества и их использование для организации экспорта.
15. Международные договоры о встречных закупках.
16. Признание незаключенным договора международной купли-продажи товара.
17. Сертификация
18. Международно-правовая основа внешнеторговой сделки

19. Внешнеторговый контракт и валютный риск
20. Обычаи делового оборота, обычаи порта и торговые обыкновения в международном торговом праве.
21. История разработки правил толкования международных торговых терминов.
22. ИНКОТЕРМС 2010 и особенности применения отдельных групп базисов.
23. Базисные условия поставки товаров в экспортно-импортных контрактах.
24. Типовые контракты в практике международной торговли.
25. Сфера действия и порядок применения Венской конвенции 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров.
26. Правовая природа Принципов международных коммерческих контрактов УНИДРУА 2004 г.
27. Апостиль.
28. Агентские договоры в области международной торговли.
29. Международная торговля услугами и практика ее регулирования.
30. Международные договоры о компенсационных закупках.
31. Договоры об оказании международных туристических услуг.
32. Международно-правовое регулирование гражданско-правовых форм передачи технологий.
33. Договоры международного посредничества и их использование для организации экспорта.
34. Международные договоры о встречных закупках.
35. Признание незаключенным договора международной купли-продажи товара.
36. Сертификация
37. Международно-правовая основа внешнеторговой сделки
38. Внешнеторговый контракт и валютный риск

7. Термины международного торгового права, знание которых необходимо для успешного прохождения устного опроса:

Глоссарий по дисциплине «Международное торговое право»:

Агент торговый – посредник между производителем и потребителем продукции. А.т. не является владельцем товара. Чаще всего это представитель производителя в определенном регионе. Может осуществлять продажу части или всей производимой продукции (цены и условия поставки определяются производителем). Ищет потенциальных покупателей продукции производителя или оказываемых им услуг, ведет переговоры, помогает в оформлении передачи права собственности на товар. См. также Договор поручения. Занимается сбытом в определенной местности товаров нескольких, не конкурирующих между собой промышленников. Обычно торгует товарами длительного пользования.

Агентские операции – состоят в поручении одной стороны, именуемой принципалом, не зависимой от нее другой стороне, именуемой агентом (торговым, коммерческим), совершения фактических и юридических действий, связанных с продажей или покупкой товара на оговоренной территории за счет и от имени принципала. Агентские операции совершаются на основе более или менее длительного (обычно многолетнего) соглашения, именуемого агентским соглашением или агентским договором.

Ад валорем (лат. *advalorem*) – метод исчисления платежей за перевозку ценных грузов или *таможенных пошлин*. Такое исчисление производится не за единицу груза, а в процентах от его цены.

Акт коммерческий – документ, составляемый в случае обнаружения в пункте назначения недостачи, повреждения или порчи груза. А.к. служит основанием для предъявления получателем груза стороне, допустившей порчу груза, претензии о возмещении убытков.

Акционерная коммандита – в некоторых зарубежных странах вид компании (товарищества), соединяющий элементы акционерного общества и

командитного товарищества. Часть участников-вкладчиков отвечает по обязательствам, А.к. – всем своим имуществом, а часть – акционеры – лишь в пределах своего вклада.

Амбалаж(от фр. «emballag» – упаковка) – в международной торговле термин, означающий расходы по упаковке, упаковочный материал.

Базис поставки – условие внешнеторговой сделки, предусматривающее распределение между продавцом и покупателем обязанностей по продвижению товара, оформление соответствующих документов и оплаты транспортных расходов, определение момента перехода от продавца на покупателя права собственности на товар, риска случайного повреждения или утраты товара, а также даты поставки.

Валюта платежа – денежная единица, в которой происходит фактическая оплата товара во внешнеторговой сделке или погашение международного кредита. Может не совпадать с валютой сделки, особенно при клиринговой форме расчетов (см. *клиринг*), введении в контракт специальной расчетной единицы и т.д. При не совпадении валют платежа и сделки во внешнеторговом или кредитном контракте необходимо определить курс пересчета (см. также Валютная оговорка и опцион).

Валюта сделки – валюта, в которой устанавливается цена товара во внешнеторговом контракте или выражается сумма предоставленного международного кредита. Как правило, в качестве валюты сделки используются относительно устойчивые валюты.

Валютная оговорка – условие, включаемое в международные кредитные, платежные и другие соглашения, а также во внешнеторговые контракты с целью страхования кредитора и экспортера от риска понижения курса валюты платежа между моментом заключения соглашения и моментом оплаты.

Валютные условия контракта – условия, которые согласовываются во внешнеторговых контрактах, заключаемых между экспортером и

импортером. В.у.к. включают следующие элементы: 1) валюту цены контракта;

2) валюту платежа, в которой будут осуществляться расчеты между экспортером и импортером и которая может совпадать с валютной цены, но может и отличаться от нее, особенно в расчетах с развивающимися странами, а также при осуществлении расчетов по валютному клирингу;

3) курс пересчета валюты цены в валюту платежа для тех случаев, когда они не совпадают;

4) различного рода оговорки, защищающие стороны от валютных рисков (в результате неблагоприятного изменения валютного курса или падения покупательной способности отдельных валют).

Внешнеторговая деятельность – предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность).

Внешнеторговые сделки – сделки, одним из участников которых является иностранное физическое или юридическое лицо, а содержанием операции – связанные с экспортом или импортом товары, услуги, результаты творческой деятельности или права на их использование.

Грузовой манифест – документ, в котором сведены все коносаменты партии, погруженные на данное судно. Нужен для таможенной «очистки» судна и груза в иностранном порту. В Г.м. указываются коммерческие данные о товаре, такие как номера транспортных документов, наименования грузоотправителя и грузополучателя, маркировка, число и вид грузовых мест, а также описание и количество товара.

Давальческие товары – товары, временно ввозимые из-за границы на территорию данной страны либо временно вывозимые за ее пределы для переработки с последующим возвращением в страну происхождения товаров в виде компенсационных товаров.

Давальческое сырье – сырье контрагента-партнера, ввозимое в другую страну с целью его переработки в готовую продукцию с последующим вывозом готовой продукции в страну владельца сырья. (см. Переработка на таможенной территории).

Карго (исп. Cargo – нагрузка, погрузка) – в международной практике грузы или имущество, перевозимые морским судном с целью получения фрахта. Во внешнеторговых операциях понятием «карго» обозначаются также грузы в тех случаях, когда не указывается их точное наименование. В этом смысле понятие «карго» имеет одинаковое значение в документации, относящиеся к операциям по страхованию, купле, продаже, морской перевозке.

Карнет– таможенное разрешение на провоз груза через границу автомобильным транспортом при минимальных формальностях.

Книжка АТА – комплект таможенных пропускных документов на временный ввоз, временный вывоз и транзитную перевозку определенных грузов. Введен конвенцией АТА – Таможенной конвенцией о временном ввозе грузов с применением книжки АТА, подписанной СТС 6 декабря 1961 г. и вступившей в силу 30 июля 1963 г.

Книжка МДП – единый таможенный документ, применяемый таможенными органами каждой из договорившихся стран в качестве грузового манифеста. Книжка сопровождает груз от таможни места отправления до таможни места назначения, и каждая из затронутых таможен удостоверяет таможенное оформление на данном документе. Первоначально действовала в Европе на основании Таможенной конвенции 1959 г. о международной перевозке грузов с применением книжки МДП. В 1975 г. новая конвенция отменила европейский характер применения МДП и распространила эту систему на весь мир.

Компенсационные соглашения – вид внешнеторговых соглашений, при которых покупатель товара оплачивает его стоимость поставками других товаров.

Коносамент – грузовой документ в морском сообщении, расписка капитана в приеме груза. Применяется также при перевозке грузов по внутренним водным путям. Нормы о К. содержит Международная конвенция об унификации некоторых правил о коносаменте от 25.08.1924 г. (с изменениями в соответствии с Брюссельским протоколом 1968 г.), а также действующий в РФ Кодекс торгового мореплавания СССР. К. является товаро-распорядительным документом (ценной бумагой), предоставляющим его держателю право распоряжаться грузом. Наиболее распространен во внешней торговле. Выдается переводчиком после приема груза к перевозке, служит доказательством приема груза и удостоверяет факт заключения договора. В К. определены правоотношения между перевозчиком и грузополучателем. Если обязательные условия для получателя в К. не излагаются, то делается ссылка на документ, в котором они содержатся (как правило, *чартер*). К. может составляться на предъявителя, на имя получателя (именной), «приказу» отправителя или получателя (ордерный). К. на предъявителя передается в обмен на груз путем простого вручения. Именной К. – по индоссаменту или в иной форме, но с соблюдением правил, установленных для передачи долгового требования. По ордерному К. груз выдается либо «приказу» отправителя (или получателя) груза, либо «приказу» банка. Если не указано, что К. составлен «приказу получателя», то он считается составленным «приказу отправителя». Обычно К. составляется в нескольких экземплярах, причем в каждом делается пометка о их числе. После выдачи груза по одному из экземпляров К. остальные теряют свою силу. К., в котором сделаны отметки о повреждении груза, упаковки и т.д., называется К. с оговорками или нечистым К., в противоположность чистому.

Ледовая оговорка – условие договора морской перевозки, согласно которому судовладелец имеет право расторгнуть чартер, т.е. отказаться от выполнения договора перевозки в случае возникновения в портах погрузки или разгрузки ледовой обстановки.

Lexmercatoria (лат. «торговое право») – теория, основной смысл которой состоит в обосновании автономности, обособленности регламентации международных торговых сделок от национальных правовых систем. Время зарождения концепции L.m. – вторая половина 50-х годов XX в.

Лицензионная торговля – основная форма международной торговли технологиями, включающая сделки с «ноу-хау», патентами и лицензиями на изобретение.

Нетарифные ограничения – совокупность экономических и административных мер, выходящих за рамки таможенно-тарифной политики и используемых в качестве национальной торговой политики инструментария при регулировании внешней торговли.

Общая система преференций (ОСП) – система, в рамках которой экономически развитые страны предоставляют в одностороннем порядке таможенно-тарифные льготы при импорте товаров из развивающихся стран. Была введена по решению ЮНК-ТАД и функционирует с начала 70-х годов. Эта система является особым видом таможенно-тарифного регулирования на многосторонней основе. В рамках этой системы преференции предоставляется либо в форме полной отмены пошлины, либо (и/или) ее значительного снижения.

Преференции – льготы, предоставляемые при обложении таможенными пошлинами для всех или нескольких товаров отдельных стран и не распространяющиеся на товары других стран (минимальные ставки либо освобождение от уплаты пошлин).

Рекламация – коммерческий документ, в котором излагаются претензии покупателей к поставщику, нарушившему принятые на себя по контракту обязательства, и содержится требование возмещения убытков. Р. предъявляются в случаях несоответствия качества товара, сроков поставки, упаковки и маркировки, просрочки платежа и др.

Сталия (сталийное время) – срок, в течение которого груз должен быть погружен на судно или выгружен из него. Определяется соглашением сторон, а при его отсутствии сроками, обычно принятыми в данном порту. Иногда С. означает согласованный сторонами период времени, в течение которого судовладелец предоставит и будет держать судно для целей погрузки и выгрузки без дополнительных к фрахту платежей. За простой судна сверх С. фрахтователь уплачивает демередж, а за досрочную обработку имеет право на получение диспача.

Стивидорные работы – работы, связанные с осуществлением погрузочно-разгрузочных операций, укладкой грузов на судне. В зависимости от условий фрахтования стивидорные работы оплачиваются фрахтователем или судовладельцем.

Фитоконтроль (греч. phyton – растение) – комплекс контрольно-охранных мероприятий, осуществляемых специальными органами государства в отношении ввозимых в страну товаров, транспортных средств и иных предметов в целях предотвращения заноса заразных болезней и сельскохозяйственных вредителей. Ф. подвергаются: семена, плоды, живые растения и их части, волокна растений, сухофрукты и другие грузы растительного происхождения, а также тара, служившая упаковкой подкарантинных товаров, могущих быть переносчиками вредителей, болезней растений, сорняков. Ф. осуществляется путем карантинного досмотра всех прибывающих на территорию страны транспортных средств и проверки соответствующих сертификатов на товары экспортируемых стран. Ввоз в РФ и транзит через территорию страны всех подкарантинных объектов допускается только с разрешения карантинных органов Министерства сельского хозяйства РФ.

Цена сиф – цена, которая означает, что все расходы по перевозке груза, оплате таможенных сборов и страхованию вместе с риском гибели или порчи товара до пересечения им борта судна в порту покупателя несет продавец товара.

Цена фас – цена, ограничивающая транспортно-экспедиторские расходы отправителя доставкой груза до причала.

Цена фоб – цена, которая означает, что продавец несет лишь часть расходов по транспортировке и страхованию, а именно: только до момента доставки товара на борт судна.

Цена франко – оптовая цена, установленная с учетом предусмотренного порядка возмещения транспортных расходов по доставке продукции заказчику. «Франко» – коммерческий термин (в переводе – «свободный»), применение которого в сочетании с обозначением конечного пункта доставки (географического или физического) означает, что покупатель свободен от расходов по транспортировке до этого пункта. Эти расходы несет поставщик. Пунктом может быть вагон, склад, борт судна, железнодорожная станция, государственная граница, конкретно поименованный населенный пункт. Например, цена «франко-станция отправления» означает, что транспортные расходы по доставке продукции до станции отправления несет поставщик, а цена «франко-вагона» уже предусматривает оплату расходов и по погрузке в вагон. Во внешнеторговых сделках к транспортным расходам добавляются расходы на страхование, а если поставляемая продукция пересекает таможенную границу, то и расходы на таможенные формальности.

Штриховое кодирование товара – кодирование информации о потребительских свойствах товара с помощью системы условных символов – темных и светлых полос (штрихов и пробелов), которое проставляется на упаковке товара либо на этикетке к нему, что позволяет производить расшифровку закодированной информации с помощью специальных электронных считывающих устройств.

Эмбарго – более или менее полный и всеобъемлющий запрет внешнеэкономических отношений, применяемый в отношении определенного государства, или запрет экспорта отдельных товаров в данное

государство либо запрет импорта отдельных товаров из этого государства как в мирное, так и в военное время.

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) Международные правовые акты и документы:

1. Конвенция ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров. Перевод на русский язык опубликован Секретариатом ООН в 2010 году (см. www.uncitral.org), включена в Н.: Рамберг Я. Международные коммерческие транзакции. 4-е изд. М., 2011. С. 247-309.

2. Заключение № 1 Консультативного совета по Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров. Электронная коммуникация в рамках Венской конвенции // Международный коммерческий арбитраж. 2006. № 3. С. 39-49.

3. Заключение № 2 Консультативного совета по Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров. Осмотр товаров и извещение о несоответствии товаров Статьи 38 и 39(4) // Международный коммерческий арбитраж. 2006. № 3. С. 50-51.

4. Заключение № 3 Консультативного совета по Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров. Правило исключения устных доказательств, правило буквального толкования и оговорка о поглощении в соответствии с Венской конвенцией // Международный коммерческий арбитраж. 2006. № 3. С. 52-53.

5. Заключение № 4 Консультативного совета по Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров. Договоры купли-продажи товаров, которые должны быть изготовлены или произведены, и смешанные договоры (статья 3 Венской конвенции) // Международный коммерческий арбитраж. 2006. № 3. С. 54-55

6. Заключение № 5 Консультативного совета по Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров. Право покупателя расторгнуть договор в случае несоответствия товара или документов // Международный коммерческий арбитраж. 2006. № 3. С. 56-57.

7. Заключение № 6 Консультативного совета по Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров. Исчисление убытков согласно статье 74 Венской конвенции // Международный коммерческий арбитраж. 2008. № 2. С. 107-137.

8. Конвенция ООН об использовании электронных сообщений в международных коммерческих договорах (Вена. 2005) // Международное публичное и частное право. 2007. № 1. С. 59-64.

9. Брюссельская международная конвенция об унификации некоторых правил о коносаменте (1924) с поправками, внесёнными Висбийским протоколом 1968 г. (Правила Гаага-Висби).

10. Унифицированные правила для морских накладных Международного морского комитета (1990) Пер. на рус. яз. Н. Г. Вилковой включён в Н.: см.: Рамберг Я. Международные коммерческие транзакции. М., 2011. С. 859-860.

11. Конвенция об унификации некоторых правил, касающихся воздушных перевозок (1929) (Варшавская конвенция).

12. Гаагский протокол (1955) к Варшавской конвенции.

13. Гватемальский протокол (1971) к Варшавской конвенции

14. Монреальский протокол № 4 (1975 г.) к Варшавской конвенции.

15. Монреальская конвенция для унификации некоторых правил воздушных перевозок. Текст и комментарий Ю. Н. Малеева. См.: Московский журнал международного права. 2001. № 1. С. 311-339. Не вступила в силу.

16. Соглашение о международных железнодорожных перевозках (1980) (КОТИФ), добавление "В" (ЦИМ).

17. Соглашение о международном железнодорожном грузовом сообщении (1966) (СМГС).
18. Женевская конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов (1956) (ЦМР=КДПГ).
19. Соглашение о международном прямом смешанном железнодорожно-водном сообщении (1959) (София) // Сборник действующих договоров, соглашений и конвенций, заключённых СССР с иностранными государствами. Вып. XXI. М., 1967.
20. Конвенция, отменяющая требования легализации иностранных официальных документов. Гаага (1961) // Вестник ВАС РФ. 1996. № 12. С. 112-116.
21. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2010 / Пер. на рус. яз. А. С. Комарова. // Рамберг, Я. Международные коммерческие транзакции. 4 изд. Публикация ICC № 711. С. 305-359.
22. Принципы Европейского контрактного права – дополненная и пересмотренная версия 1998 г. // Журнал международного частного права. 1999. № 1. С. 40-98; Вестник ВАС РФ. 2005. № 3. С. 124-177; 2005. №4 С. 152-177.
23. Единообразный Акт об общем торговом праве Организации по гармонизации предпринимательского права в Африке (ОХАДА).
24. Йорк-Антверпенские правила об общей аварии (1974) / Комментарий см.: Закон. 2000. № 6. С. 53-54.
25. Типовые правила ЮНКТАД по страхованию судна и груза (Док. 608)
26. Правила портов Среднего Востока. Opinions ICCB. С. (1984-1986).
27. Проблема чистых коносаментов (Док. МТП № 223) / Рекомендованные МТП оговорки перевозчика, не влияющие на чистоту транспортного документа // Кокин А. С., Левиков Г. А. Транспортно-экспедиторские услуги при международной перевозке грузов. – М., 2011. С. 376-390.

28. Женевская конвенция ООН о международных смешанных перевозках и формулярах документов комбинированной перевозки (СТ), используемых в практике перевозок (1980). Не вступила в силу. Текст см.: Закон. 2000. № 6. С. 75-85.

29. Инкотермс 2010. Правила ИСС по использованию национальных и международных торговых терминов. Публикация ИСС № 715. М., 2010. 274 с.

30. Рамберг Я. Комментарий ИСС к Инкотермс 2010: понимание и практическое применение. Публикация ИСС № 720 / Пер. с англ. Н. Г. Вилковой. М., 2011. 352 с.

31. Пунктом 4 Постановления Правления Торгово-промышленной палаты РФ от 28 июня 2001 г. № 117-13 правила Международной торговой палаты для толкования торговых терминов "Инкотермс 2000" признаны на территории России торговым обычаем // Торгово-промышленные ведомости. 2001. № 19/20.

32. Комментарий к публикации постановления Правления ТПП РФ № 117-13 арбитра МКАС при ТПП РФ Н.Г. Вилковой см.: Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. – 5-е изд., перераб. и доп. М., 2007. С. 678-682.

33. Типовой контракт МТП международной купли-продажи готовых изделий, предназначенных для перепродажи. Публикация МТП № 556 // Перевод на рус. яз. Н. Г. Вилковой и ICCRussia. Включён в Н.: Рамберг Я. Международные коммерческие транзакции. 4-е изд. М., 2011. С. 743-760. Пересматривается в связи с Инкотермс 2010.

34. Типовые правила ФИАТА, регулирующие экспедиторскую деятельность (1996). Приняты на Международном конгрессе ФИАТА в Каракасе (Венесуэла) // Кокин А. С., Левиков Г. А. Транспортно-экспедиторские услуги при международной перевозке грузов. М., 2011. С. 68-75.

35. Правила ЮНКТАД/ИСС для документов смешанных перевозок. (Публикация МТП № 481). Перевод на рус. яз. Российского национального комитета МТП. Включены в Н.: Рамберг Я. Международные коммерческие транзакции. 4-е изд. М., 2011. С. 787-793.

36. Официальное описание понятия "экспедиторские и логистические услуги". Документ ФИАТА № CL04/06 от 29 октября 2004 г. // Рамберг Я. Международные коммерческие транзакции. 4-е изд. М., 2011. С. 798.

37. Условия страхования грузов Института лондонских страховщиков (2009): www.rhgl.com/pdfs/CargoClauses09.pdf.

38. General conditions for the supply of mechanical, electrical and electronic products. Brussels. August 2000 - ORGALIMES 2000. - Общие условия поставок механической, электрической и электронной продукции. Брюссель, август 2000 г. (текст на англ. яз. см.: Рамберг Я. Международные коммерческие транзакции. 4-е изд. - М., 2011. - С. 777-780)

39. Международные документы и проекты в области договорного права

40. Конвенция об использовании сообщений данных в [международной торговле] [контексте международных договоров]. Проект ЮНСИТРАЛ (A/CN.9WG. IV/WP. 108 // <http://www.uncitral.org>).

41. Обширная библиография работ о Принципах УНИДРУА, изданных за рубежом, можно найти в информационной базе данных UNILEX (<http://www.unilex.info>).

42. Общие положения российского законодательства, применяемые к международным коммерческим договорам

- Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12. 12. 1993 г. // РГ. 1993. 25 дек.

- Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1. Федеральный закон от 30. 11. 1994. г. № 51-ФЗ. // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

- Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 2. Федеральный закон от 26. 01. 1996 г. № 14-ФЗ // СЗ РФ. 1996. № 5. Ст. 410.

- Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 3. Федеральный закон от 26. 11. 2001 г. № 146-ФЗ // СЗ РФ. 2001. № 49. Ст. 4552.
- Кодекс торгового мореплавания РФ (1999).
- Воздушный кодекс РФ (1997).
- Устав железнодорожного транспорта РФ (2003).
- Регламент Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации: науч. - практ. коммент. // [Асосков А. В. И др.]; под общей ред. А.С. Комарова. М., 2012. 320 с.

б) основная литература:

1. Международное торговое право и право ВТО; учебник для бакалавриата и магистратуры/ В.А.Белов – М., Юрайт, 2017 в 3-х томах

2. Международное торговое дело: Учебник / Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России; Под ред. проф. О.И. Дегтяревой - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. - 608 с.: 60х90 1/16. (п) ISBN 978-5-9776-0211-2 <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=252708>

3. Мережко, А. А. **Транснациональное торговое право** (lex mercatoria) [Электронный ресурс] / А. А. Мережко. - К. : Таксон, 2002. - 464 с. - ISBN 966-7128-36-9. <http://znanium.com>

4. Мажорина М. В.

Международные контракты и их регуляторы : учебник для магистратуры / М. В. Мажорина, Я. О. Алимова. — М. : Норма : ИНФРА-М, 2017. — 448 с. <http://znanium.com>

в) дополнительная литература:

1. Международное частное право: сб. док. - М.: Бек, 1997. - 962 с.

2. Международное частное право: учеб. для бакалавров. /Дмитриева Г. К., Еремичев Е. Н., Кутузов И. М., Луткова О. В., Мамаев А. А. - М.: Проспект, 2015. - 656 с.

3. Борисов В.Н. Отдельные виды обязательств в международном частном праве: Моногр./В.Н.Борисов и др.; Отв. Ред.Н.Г.Дорогина, И.О.Хлестова – 2 изд., перераб и доп. – М.:ИРФРА-М: ИЗиСП, 2014.-352с.

4. Позднякова Л. М. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности (российское гражданское и международное частное право): Уч. пос./ Л.М. Позднякова. - 2-е изд., перераб. - М.: Норма, 2014. - 192 с.: 84x108 1/32. (переплет) ISBN 978-5-91768-535-9, . <http://znanium.com>

9) Программное обеспечение и интернет ресурсы:

1. Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
2. Справочная правовая система «ГАРАНТ».
3. Систему федеральных образовательных порталов:
- 4.URL: <http://allpravo.ru/library/>
- 5.URL: <http://ido.edu.ru/ffec/index.html>
- 6.URL: <http://www.legislature.ru/>
- 7.URL: <http://www.lawportal.ru/>
- 8.URL: <http://www.ribk.net>
- 9.URL: <http://www.humanities.edu.ru:80/db/msg/77922>
- 10.URL: <http://www.elib.albertina.ru/>
- 11.URL: <http://www.government.ru/government/>
12. Журнал вестник международного коммерческого арбитража (практика МКАС и МАК):
<http://arbitrationreview.ru/praktika-mkas-i-mak>