

## Особенности международно-правового регулирования внешнеторговых контрактов

Кириленко В. П.<sup>1</sup>, Мишальченко Ю. В.<sup>2,\*</sup>, Васильева Е. В.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Северо-Западный институт управления), Санкт-Петербург, Российская Федерация

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4445-1682>

<sup>2</sup> Экономический Суд СНГ, Москва, Российская Федерация

\* e-mail: myv2008@mail.ru

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4242-2274>

<sup>3</sup> ООО «ТРЕЙДКОН», Санкт-Петербург, Российская Федерация

### РЕФЕРАТ

В статье проводится исследование по определению механизма эффективного правового регулирования содержания внешнеторговых контрактов при установлении взаимовыгодных связей между участниками во внешнеэкономической сделке, являющихся субъектами права разных государств по видам экономической деятельности в соответствии и в порядке согласования сторонами условий на основании действующих норм национального и международного права и законодательства стран, регулирующих данные правоотношения во внешнеэкономической деятельности.

**Цель.** Предложить наиболее оптимальные направления совершенствования правового регулирования содержания внешнеторговых контрактов в системе международной интеграции.

**Задачи.** Определить правовые основы регулирования внешнеторговых контрактов в современных интеграционных процессах; исследовать правовые аспекты, специфику и порядок заключения внешнеторговых контрактов, а также определить правовые проблемы, препятствующие развитию данных правоотношений.

**Методология.** В настоящем исследовании были использованы методы сравнительного правоведения, методы анализа и синтеза, а также методы дедукции и индукции.

**Результаты.** В ходе исследования авторы приходят к выводу о существовании некоторых проблемных аспектов как национального, так и международного регулирования в сфере внешнеторговых контрактов. Данные проблемы выражаются в отсутствии единой правовой регламентации заключения и исполнения внешнеторговых контрактов, наличии специфических требований к содержанию контракта в разных странах, а как следствие, появлению коллизий на стадии согласования текста контракта партнерами из разных стран, а также в отсутствии единого правового механизма, обеспечивающего справедливое разрешение споров между сторонами контракта.

**Выводы.** В результате анализа актуальных проблем, связанных с отсутствием необходимого комплексного правового регулирования содержания внешнеторговых контрактов, авторами предлагаются оптимальные пути их решения путем гармонизации законодательства на международном уровне с целью гуманного и справедливого сближения законодательств государств и установления сопоставимого нормативного правового регулирования в отношении правового регулирования содержания, заключения и исполнения внешнеторгового контракта.

*Ключевые слова:* международное право, мировая экономика, ЕАЭС, внешнеторговый контракт, международная интеграция, международная коммерческая сделка, внешнеэкономическая деятельность, унификация права

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

## Features of International Legal Regulation of Foreign Trade Contracts

Viktor P. Kirilenko<sup>a</sup>, Yuri V. Mishalchenko<sup>b,\*</sup>, Ekaterina V. Vasileva<sup>c</sup>

<sup>a</sup> Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Nord-West Institute of Management of RANEPА), Saint Petersburg, Russian Federation

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4445-1682>

<sup>b</sup>The Court of the CIS, Moscow, Russian Federation

\* e-mail: [myv2008@mail.ru](mailto:myv2008@mail.ru)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4242-2274>

<sup>c</sup>LLC "TRADECON", Saint Petersburg, Russian Federation

### ABSTRACT

The article conducts a study to determine the mechanism of effective legal regulation of the content of foreign trade contracts when establishing mutually beneficial relations between participants in a foreign economic transaction who are subjects of law of different states by type of economic activity in accordance with and in accordance with the terms agreed by the parties on the basis of the applicable norms of national and international law and the legislation of the countries regulating these legal relations in foreign economic activity.

**Aim.** To propose the most optimal directions for improving the legal regulation of the content of foreign trade contracts in the system of international integration.

**Tasks.** To determine the legal basis for regulating foreign trade contracts in modern integration processes; to investigate the legal aspects, specifics and procedure for concluding foreign trade contracts, as well as to identify legal problems that hinder the development of these legal relations.

**Methods.** In this research we used methods of comparative law, methods of analysis and synthesis, as well as methods of deduction and induction.

**Results.** In the course of the study, the authors come to the conclusion that there are some problematic aspects of both national and international regulation in the field of foreign trade contracts. These problems are expressed in the absence of a single legal regulation for the conclusion and execution of foreign trade contracts, the presence of specific requirements for the content of the contract in different countries, and as a result, the appearance of conflicts at the stage of agreement of the text of the contract by partners from different countries, as well as in the absence of a single legal mechanism ensuring fair resolution of disputes between the parties to the contract.

**Conclusion.** As a result of the analysis of the actual problems associated with the lack of the necessary comprehensive legal regulation of the content of foreign trade contracts, the authors propose optimal ways to solve them by harmonizing legislation at the international level in order to humanely and fairly bring together the legislations of states and establish comparable regulatory legal regulation in relation to the legal regulation of the content, conclusion and execution of a foreign trade contract.

**Keywords:** International law, world economy, EAEU, foreign trade contract, international integration, international commercial transaction, foreign economic activity, unification of law

**For citing:** Kirilenko V. P., Mishalchenko Yu. V., Vasileva E. V. Features of International Legal Regulation of Foreign Trade Contracts // Eurasian integration: economics, law, politics. 2022. No. 3. P. 84–94.

## Введение

На современном этапе правовое регулирование внешнеторговых контрактов в процессе экономического взаимодействия разных стран и государств в форме межгосударственных соглашений стремится к достижению целей взаимовыгодного сотрудничества и партнерства на мировых товарных рынках в особой международной правовой системе, регламентирующей взаимоотношения международными организациями и странами, активно участвующими в системе интеграционных процессов, глобализации всемирной экономики. Приоритетной составляющей международных контрактов является установление взаимовыгодных связей между участниками внешнеторговой сделки, осуществляемой лицами с различным правовым статусом, в рамках которой оказываются услуги, приобретаются товары, осуществляется купля-продажа или поставка товара на согласованных участниками сделки условиях на основании реализации норм международного публичного права, национального законодательства стран и иных положений, регулирующих данные правоотношения при осуществлении внешнеэкономической деятельности субъектами мировой экономики.

Влияние международной интеграции на внешнеэкономическую деятельность субъектов мирового хозяйства многоаспектно, так как именно успешная интеграция отражает одинаковую динамику состояния развития и роста показателей экономики интегрирующих стран-государств, способствует принятию различных форм в едином экономическом организме для реализации совместных направлений за счет налаживания контактов, сотрудничества (заключение международных коммерческих контрактов) и взаимодействия стран в условиях открытости национальных экономик.

Без сомнений, сегодня в условиях посткоронавирусного кризиса и по прошествии пандемии-2020 это является стратегическим и моделирующим инструментом, способным улучшить состояние правового и экономического пространства при заключении и исполнении внешнеэкономических сделок на международном уровне.

## Влияние процессов глобализации на регулирование внешнеторговых контрактов

В настоящее время все развитые государства мира интегрированы в сферу мировой экономики и международных интеграционных процессов, где сотрудничество и внешнеэкономическая деятельность субъектов предпринимательства на международном уровне определены заключением внешнеэкономических контрактов, имеющих юридическую силу. В условиях глобализации увеличение с каждым годом внешнеэкономических сделок на основании заключенных внешнеторговых контрактов тенденциозно сопровождается возникновением споров, которые в большей или меньшей степени не урегулированы в структуре и самом содержании внешнеторгового контракта при взаимной договоренности его сторон либо несут иную составляющую, вызванную недопониманием, разногласием, разночтением и иными обстоятельствами, приводящими к спору по контракту.

И здесь механизм по обеспечению надлежащего правового регулирования указанных сделок и внешнеторговых контрактов играет одну из ключевых ролей. И, как следствие, проведение комплексного анализа по выявлению проблем в содержании и структуре внешнеторгового контракта, правоприменения и практикоприменения носит актуальное значение в условиях международных интеграционных процессов всех государств мира и приобретает важное значение в рамках и специфике действия международного публичного права, особенно в условиях санкций.

Фактически сейчас международное право обеспечивает применение единых стандартизированных правовых норм в рамках заключенных конвенций и международных соглашений. При этом большое влияние на регулирование внешнеторговых контрактов оказывают правовые акты и санкции региональных объединений (например, Европейского союза), а также рекомендательные международно-правовые акты. Большое влияние на правоотношения, вытекающие из международных коммерческих контрактов, оказывают стандартизированные в рамках международных конвенций принципы проведения отдельных сделок, решения международных арбитражных судов, международно-правовые акты рекомендательного

характера и типовые условия отдельных контрактов, принимаемых Международной торговой палатой. И, как следствие, названные правовые источники на международном уровне прямо влияют на участников внешнеторговой сделки, фактически определяя применимое к их сделке право [6, с. 1–2]. При этом основу международного частноправового регулирования составляют стандартизированные материально-правовые нормы или коллизионные нормы, имеющиеся в различных международных соглашениях. Сказанное отражено в Постановлении Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 09.07.2019 № 24 «О применении норм международного частного права судами Российской Федерации» [7].

### **Нормы международного и национального права, влияющие на регулирование международных контрактов**

Важно отметить, что фактически все суверенные государства на уровне своего национального законодательства устанавливают порядок заключения и исполнения договоров с иностранным элементом. В ряде государств уже достаточно давно приняты специальные нормативно-правовые акты в сфере международного частноправового регулирования. В частности, указанные правовые акты приняты в Австрии (1978 г.), Великобритании (1995 г.), Венгрии (1979 г.), Польше (1965 г.), Румынии (1992 г.). Нередко нормы международного частного права содержатся в специальных главах гражданских или торговых кодексов или в законах, регулирующих вступление в силу названных кодификационных актов. В качестве примера укажем на Бразилию, где указанные правовые акты действуют с 1942 г., или Португалию, где данные правоотношения урегулированы с 1966 г., и ряд иных стран. В Российской Федерации VI раздел Гражданского кодекса регламентирует внешнеторговую деятельность, в том числе требования к форме договора и подлежащему применению праву. Мы видим, что, как правило, во всех данных правовых источниках урегулированы правила о коллизиях правовых норм и конфликте юрисдикций<sup>1</sup>. При этом стоит отметить, что возможно применение иных норм национального законодательства при условии, что отсутствует соответствующее международное регулирование. Полагаем необходимым перечислить важнейшие международные соглашения, которые оказывают решающее воздействие на регулирование частных торговых отношений: Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.<sup>2</sup>; Нью-Йоркская конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров 1974 г.<sup>3</sup>; Женевская конвенция о представительстве при международной купле-продаже товаров 1983 г.<sup>4</sup>; Гагская конвенция о праве, применимом к международной купле-продаже товаров 1986 г.<sup>5</sup>; Римская конвенция о праве, применимом к договорным обязательствам 1980 г. (в рамках ЕС)<sup>6</sup>.

Важнейшим документом в исследуемой области являются международные торговые термины (Инкотермс)<sup>7</sup>, разрабатываемые Международной торговой палатой. Инкотермс по своей правовой природе и назначению является документом, который содержит базисные условия поставок товаров, применяемые в международной торговле, и, соответственно, является одним из главных источников правового регулирования внешнеэкономических контрактов в условиях международных интеграционных процессов на уровне всех государств мира. Обычно ссылка на Инкотермс в определенной редакции

<sup>1</sup> Смирнов А. Е. Учебно-методическое пособие по курсу «Международное торговое право». Вильнюс : ЕГУ, 2007. 47 с.

<sup>2</sup> О договорах международной купли-продажи товаров : конвенция Организации Объединенных Наций от 11.04.1980 [Электронный ресурс] // КонтурНорматив. URL: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=1035> (дата обращения: 15.07.2022).

<sup>3</sup> Конвенция ООН об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Нью-Йорк, 14.07.1974) (с поправками от 11.04.1980) [Электронный ресурс] // Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов. URL: <https://docs.cntd.ru/document/1902904> (дата обращения: 15.07.2022).

<sup>4</sup> Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11.07.1980) [Электронный ресурс] // Информационно-правовой портал «Гарант.Ру». URL: <https://base.garant.ru/10104469/> (дата обращения: 15.07.2022).

<sup>5</sup> Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи (Гаага, 22.12.1986) [Электронный ресурс] // Информационно-правовой портал «Гарант.Ру». URL: <https://base.garant.ru/135386/> (дата обращения: 15.07.2022).

<sup>6</sup> Конвенция о праве, применимом к контрактным обязательствам (Рим, 19.07.1980) [Электронный ресурс] // Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов. URL: <https://docs.cntd.ru/document/901889343> (дата обращения: 15.07.2022).

<sup>7</sup> Международные правила толкования торговых терминов. Инкотермс. Новая редакция / предисловие и перевод с англ. Н. Г. Вилковой. М. : Внешнеэкономический центр «Совинтерур», 1992.

включается в текст контракта. На сегодня юридический текст, изъяснения, пояснения и новые дополнения в Инкотермс-2020 остаются единственным всемирным унификационным документом в отношении базисных условий поставки товаров, который широко применяется в международной практике и в части реализации внешнеэкономических контрактов в условиях мировой и международной интеграции, направлен на облегчение согласования сторонами условий международных договоров купли-продажи товаров, использования ими соответствующих, отвечающих их потребностям базисов поставки, способствует более четкому пониманию участниками торговых сделок распределения взаимных обязанностей при поставке товаров.

## **Правовое регулирование международных контрактов в ЕС**

Говоря о методологии регулирования внешнеэкономических договоров, нам необходимо отметить значительную роль конвенции, разработанной в рамках Гаагской конференции по международному частному праву и способствующей ускорению процесса согласования единых принципов по регулированию внешнеэкономических отношений, в том числе в рамках различных экономических интеграционных государственных объединений.

Указанные единые подходы базируются на следующих правовых источниках: Конвенция о праве, применимом к договорным обязательствам, принята в Риме в июне 1980 г.; Гаагская конвенция об автономии воли сторон, о возможности договориться о применимом к договору в целом или только к его части праве, в том числе предусматривающая возможность изменения права договора по договоренности сторон; Регламент (ЕС) N 593/2008 Европейского парламента и Совета от 17 июня 2008 г. о праве, подлежащем применению к договорным обязательствам (Регламент «Рим I»), характеризуется как эволюционный нормативно-правовой акт, вышедший из европейского международного частного права, устанавливающий ряд новых по сравнению с Конвенцией положений, отражающих современные требования международного экономического сотрудничества; в ходе конференции по международному частному праву, проведенной в Гааге в 2015 г., был принят новый документ, в котором нашли отражение современные тенденции в области регулирования внешнеэкономического сотрудничества для сторон договора из различных государств, — Гаагские принципы, обеспечивающие возможность выбора применяемого права для коммерческих международных договоров; Соглашение о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности (1992 г.), и другие.

Стоит констатировать, что приоритетным способом создания равных правовых условий взаимодействия внешнеэкономических партнеров продолжает оставаться принятие унифицированных международных актов, непосредственно регулирующих частнопровые отношения. Мы видим, что в выше рассмотренных международных соглашениях изначально учитывались в основном правовые традиции и фактические экономические отношения, характерные для континентальных стран Западной Европы. Так, универсальным актом, регулирующим отношения в сфере международной купли-продажи товаров, охватывающим широкий круг участников из государств разных регионов и континентов, стала Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров — Венская конвенция, для СССР вступила в действие с 1991 г., тем самым определяя дальнейшие пути развития внешнеторговых отношений в России и влияя на практику заключения внешнеторговых контрактов, которая автоматически создавала проблемное правовое поле в части применения.

## **Правовая регламентация международных контрактов в СНГ**

В рамках Содружества Независимых Государств (далее — СНГ) впервые попытались выработать единые стандарты по регулированию торговых отношений путем подписания в марте 1992 г. Соглашения «Об общих условиях поставок товаров между государствами — участниками Содружества Независимых Государств» (ОУП СНГ). Указанное международное соглашение должно было обеспечить в рамках СНГ сохранение единых стандартов в регулировании хозяйственно-экономической деятельности между

различными организациями. В то же время следует отметить, что данный правовой акт имел ряд недостатков, которые не позволили обеспечить эффективное единообразное регулирование торговых отношений [8, с. 80]. Данный правовой акт изначально противоречил отдельным положениям гражданского законодательства стран-участниц и не мог обеспечить эффективное взаимодействие субъектов права в условиях рыночных отношений. Экономическая действительность требовала принятия международного акта, регламентирующего основные условия торгового взаимодействия между организациями, расположенными в различных странах СНГ. Данное обстоятельство было отмечено в 1994 г. экспертами данных государств при разработке Концепции взаимного правового урегулирования хозяйственных отношений. Но проект данной конвенции так и не был принят по ряду обстоятельств странами — участниками СНГ. Соответственно, при разработке актуального международного правового акта необходимо использовать накопленный передовой опыт регулирования торговых отношений на международной арене, в том числе положения Венской конвенции, и учесть обширный правовой массив, сформированный негосударственными источниками правового регулирования, к которым стоит отнести Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) и Принципы Европейского договорного права (Европейские принципы) [5, с. 59]. Несмотря на то, что данные правовые акты носят рекомендательный характер, они обеспечивают детальную регламентацию внешнеторговых сделок и признаются многими участниками внешнеэкономических сделок из разных стран [11, с. 9].

### **Унификация норм, регулирующих действие международных контрактов в ЕАЭС**

Иным ярчайшим примером создания интеграционного объединения с целью укрепления экономик государств за счет обеспечения деловой активности и создания сбалансированной торговли выступает Евразийский экономический союз (далее — ЕАЭС). На современном этапе интеграционные процессы в рамках ЕАЭС существенно ускорились, что позволяет существенно расширить границы унифицированного регулирования договорных отношений между юридическими лицами в рамках данного объединения.

Расширение внешнеторгового сотрудничества в рамках ЕАЭС выступает основным триггером, обеспечивающим ускоренные интеграционные процессы в рамках данных государств. Договором об учреждении ЕАЭС<sup>1</sup> обеспечивается создание единого рыночного пространства, позволяющего свободно перемещать различные товары в границах территории данного регионального объединения. Свободное перемещение товаров способствует созданию единого внутреннего рынка товаров в рамках ЕАЭС. Естественно, что наличие указанного свободного внутреннего рынка стимулирует экономические процессы в данных странах и позволяет обеспечивать рост экономик стран-участниц и увеличение объемов товаров и услуг в рассматриваемом объединении [2]. В то же время невозможно обеспечить ускоренную интеграцию без должного правового регулирования торговых отношений. Еще в Декларации о евразийской экономической интеграции, принятой в ноябре 2011 г., говорилось о необходимости создания единой правовой базы для надлежащего правового регулирования единого союзного экономического пространства.

Необходимо создание единого непротиворечивого «союзного права», обеспечивающего надлежащее международно-правовое регулирование торгово-экономической деятельности в рамках ЕАЭС [3, с. 21–24]. С нашей точки зрения, наиболее эффективным будет принятие специализированного международно-правового акта прямого действия, непосредственно регламентирующего внешнеторговую деятельность в рамках ЕАЭС. Полагаем, что наличие указанного нормативного акта позитивно отразится на торговом взаимодействии в странах ЕАЭС.

В целом сейчас для многих компаний вопрос расширения границ и ведения бизнеса за рубежом является достаточно актуальным. Очень важно выбрать хорошего поставщика, организовать импортную закупку, правильно составить внешнеторговый контракт, отвечающий требованиям современного ведения бизнеса, организовать логистические потоки, оформить документы, которые подтвердят факт зарубежной поставки. Компании, которые работают на российском и зарубежном рынке, сталкиваются

<sup>1</sup> Договор о Евразийском экономическом союзе подписан главами стран в Астане 29 мая 2014 г. Вступил в силу с 1 января 2015 г.

с целым рядом проблем, таким как валютное регулирование, правильное таможенное оформление, заключение договоров таким образом, чтобы избежать рисков и потерь, тем самым правильно позиционировать себя в рыночных условиях [9, с. 2–3]. Исследование проблем и практик в аспекте правового регулирования внешнеэкономического контракта является актуальным направлением правовой мысли последних десятилетий. Такая тенденциозность особенно характерна после наступления последствий пандемии и в условиях посткоронавирусного кризиса, когда сменилась парадигма правовой глобализации и экономики, произошел выход на новую ступень развития практически во всех областях жизнедеятельности государства и общества. Именно внешнеторговый контракт позволяет закрепить достигнутые договоренности между сторонами (участниками), позволяет сделать выбор базисных условий поставки, избежать налоговых и иных рисков, обеспечить соблюдение валютного и иного законодательства с учетом согласования существенных условий между сторонами контракта и иных обязательств (базисных условий Инкотермс-2020), Принципов международных коммерческих договоров и иных положений, конвенций, соглашений и т. д. в основных разделах контракта, его структуре и содержании.

### **Особенности делового оборота и действие международных контрактов**

В рамках настоящего исследования представляется важным рассмотреть вопросы заключения и исполнения внешнеторговых контрактов, в том числе в аспекте их содержания. По своей правовой природе и принадлежности любые компании имеют право самостоятельно разрабатывать разделы контракта и согласовывать его с участниками. Структура каждого международного коммерческого контракта особена и отвечает запросам хозяйствующего субъекта, однако любой юридически выверенный контракт содержит разделы, в которых сформулированы существенные условия договора, в том числе цена и предмет контракта, сроки оплаты и условия поставки, а также порядок приемки товара и выставления рекламаций. Естественно, что, помимо обязательных разделов, в договоре прописываются иные дополнительные условия, к которым можно отнести порядок рассмотрения споров, санкции за нарушение обязательства, условия досрочного расторжения договора [1]. Содержание и структура договора, несомненно, зависит от вида международного контракта. Так, часто стороны учитывают как национальные особенности, так и нормы международного права. Если стороны хотят руководствоваться международными нормами, то необходимо это установить в договоре. Представим, какие особенности должны быть закреплены в различных договорах: согласованная сторонами структура договора, обязательные условия, требования к заключению договора. Когда мы говорим о международных договорах, то предполагаем, что сказанное фиксируется как на русском, так и на ином языке договора. Независимо от того, на каком языке составлен текст договора, существенные условия договора должны быть четко зафиксированы, поскольку несоблюдение данного правила может привести к признанию договора незаключенным в судебном порядке. В российском гражданском законодательстве, в том числе ст. 432 ГК РФ, предусмотрено, что договор считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем его существенным условиям.

Сегодня проведение предконтрактных переговоров и подготовка базы для заключения международного контракта считается одним из самых ответственных этапов в работе с поставщиком, так как необходимо полное взаимопонимание между всеми сторонами, участвующими в заключении внешнеэкономического контракта. После решения основных вопросов стороны согласовывают текст договора как в рамках личных переговоров, так и с использованием электронных средств связи. Также необходимым условием для компании, сторон учесть международную специфику [7, с. 4]. Как показывает практика, российские юристы проверяют договор только на наличие существенных условий, без них договор будет считаться незаключенным. На международном уровне принято выделять существенные условия договора, без которых данный договор может быть признан незаключенным, обычные условия, характерные для данных типов договоров, и случайные условия, нужные только для данного договора. Например, существенным условием договора купли-продажи является предмет договора и иные условия, которые необходимо прописать в договоре в соответствии с законодательством или торговыми обычаями.

Обычные условия, как правило, вытекают из законодательства, регулирующего данный вид договора (например, нормы Гражданского кодекса о прокате). Случайные условия — это то, что включено в договор по требованию сторон (требования к нестандартной упаковке товара, условиям хранения товара и т. д.) [4, с. 120–121]. При этом в англо-саксонской правовой системе, как правило, не предусмотрено каких-либо императивных условий к внешнеторговым сделкам, но могут быть выставлены определенные требования к конкретной сделке с определенными участниками.

Согласие на заключение договора в России обычно выражается путем подписания договора. А вот в международном праве существует больше вариантов выражения согласия. В ст. 11 Венской конвенции предусмотрено несколько способов выражения согласия на обязательность договора: подписание договора; обмен документами, образующими договор; ратификация договора; его принятие, утверждение, присоединение к нему. Но все-таки подписание договора является наиболее распространенным способом выражения согласия на обязательность договора.

Анализ специальных источников в аспекте правового регулирования содержания внешнеторговых контрактов указывает на следующие позиции, носящие рекомендательный характер, но имеющие в перспективе преимущество при разрешении споров. Прежде всего необходимо обеспечить единообразное изложение текста на иностранном и русском языке и предусмотреть, что при возникновении разногласий приоритет имеет текст на русском языке. Естественно, необходимо тщательно проверить полномочия у лиц, подписывающих данное соглашение, и подписать каждую страницу договора с проставлением инициалов подписанта во избежание подмены листов контракта.

Также во внешнеторговом контракте необходимо учитывать особенности делового оборота разных стран в определении культурных, правовых и социально-культурных особенностей ведения бизнеса, что позволит на этапах заключения контракта избежать коллизий и проблем практикоприменения в международных арбитражах, которые являются особым механизмом мирного разрешения споров в качестве одного из принципов международного права, о чем гласит Устав ООН. К примеру, особенностью законодательства США является возможность репатриации прибыли в США и защита антимонопольных интересов в рамках индивидуальных или коллективных исков [10, с. 617].

При использовании типового договора в качестве основы для установления правоотношений между предприятиями разных государств могут возникнуть серьезные проблемы, которые в дальнейшем станут основой судебных разбирательств. Так, русский текст контракта может не совпасть по содержанию и правовому толкованию с его аналогом на иностранном языке. В Российской Федерации отечественные предприниматели нередко достаточно формально изучают правовой статус контрагента, в том числе его деловую репутацию, финансовое состояние на момент заключения контракта. Нередко при отсутствии выяснения вышеизложенных обстоятельств, имеющих большое правовое значение, это приводит к невозможности в дальнейшем получить оплату согласно условиям договора, предъявить претензии по качеству товара или оказанных услуг / выполненных работ.

В то же время в связи со сложной геополитической обстановкой именно сегодня нужно уделять первостепенное значение предконтрактной подготовке и изучению правового статуса контрагента от исследования вопроса, не находится контрагент или страна регистрации юридического лица под санкциями, до вопроса о возможности совместного доступа банковских счетов контрагента третьим лицам. Тщательная оценка, в том числе санкционных рисков позволит избежать финансовых потерь.

Очевидно, что компании не в силах предусмотреть все ситуации, которые могут сложиться при исполнении контракта. Именно поэтому необходимо указывать в контракте положение о праве, регулирующем отношения сторон. При определении права, применяемого к внешнеторговому договору, действует принцип автономии воли сторон. Он заключается в том, что участники соглашения свободны в выборе не только его содержания, но и вида правовых норм. Соглашение сторон о выборе применяемого права должно быть четко обозначено в договоре или вытекать из совокупности обстоятельств внешнеторговой сделки.

Следовательно, можно сформировать следующие действия, которые необходимо предпринять стороне при составлении данного типа контрактов: провести комплексную правовую экспертизу на предмет

соответствия договора требованиям законодательства места заключения и места исполнения договора; определить применимое к договору право; тщательно проверить правовой статус контрагента, обратив особое внимание на место его регистрации в зарубежной юрисдикции.

Таким образом, при ведении внешнеторговой деятельности организации сталкиваются со специфическими рисками, которые несвойственны для российского рынка. Следовательно, при заключении международного коммерческого договора необходимо прибегать к инструментам управления рисками, применять превентивные меры, чтобы нивелировать негативные последствия для своей деловой репутации и финансового положения. Полагаем, именно применение способов минимизации рисков при заключении международных коммерческих контрактов способно предотвратить споры, которые актуальны в судебной практике. Выработка таких положений рекомендательного характера на международном уровне представляется необходимой для существующей международной договорной практики.

Для совершенствования правового регулирования содержания внешнеторговых контрактов в системе международной интеграции авторами в заключение представляется правотворческая инициатива в контексте проблемы исследования, которая заключается в необходимости развития и повышения степени эффективности института правового регулирования внешнеторговых контрактов.

### **Предложения по оптимизации регулирования международных коммерческих контрактов в Российской Федерации**

Для оптимизации целостного правового механизма в правовом регулировании содержания международных коммерческих контрактов в Российской Федерации считаем актуальным в перспективе работать в нескольких направлениях.

1. Совершенствовать концептуальные подходы к развитию и становлению нового юридического знания для устранения пробелов разработки текста внешнеторговых контрактов, их условий, порядка, которые негативно влияют на состояние и показатели судебной практики. Ориентация на разработку и внедрение нового типа правовой модели, учитывающей направления позитивной юриспруденции, комплексных подходов и инновационных практик юридической науки для формирования высоких профессиональных компетентностей юристов в сфере международного частного права.
2. Создание нового алгоритма действий по диагностике и правовой оценке качества содержания внешнеторгового контракта, предпринимаемых и реализуемых мер компетентными лицами, реализуемых при регулировании внешнеэкономической деятельности, экспорта и импорта. Для достижения целей эффективного нормативно-правового обеспечения договорных отношений в разных отраслях субъектов хозяйствования на мировом уровне с учетом влияния внешних и внутренних факторов окружающей среды, влияния нового феномена «посткоронавирусный кризис» посредством задействования факторного анализа и структурирования установленных (действующих) норм права, регулирующих внешнеторговые отношения и специфику самого международного контракта, необходимо обеспечить соблюдение взаимных интересов и договоренностей сторон внешнеторгового контракта с учетом норм российского и международного права. Соблюдение взаимных интересов и договоренностей сторон внешнеторгового контракта в основе законных регуляторов норм российского и международного права.
3. Разработка структуры и положений проекта (модели), направленного на создание единого правового механизма, включающего унифицированные принципы и методы правового регулирования внешнеторгового контракта в системе международной интеграции и практикоприменении судами за пределами РФ, которая будет учитывать потребности правовой глобализации, национальные обычаи в условиях международных интеграционных процессов.
4. Выпустить рекомендованные превентивные меры, способствующие минимизации рисков при установлении правоотношений с иностранным контрагентом, а также перечень рисков и способы их нивелирования.

## Заключение

Таким образом, сравнительно-правовой анализ и предложения создают концептуальные правовые возможности для научного обоснования и дальнейшей работы по унификации норм российского и международного права в сфере регулирования внешнеэкономической деятельности. Создание и производство новых регулятивных принципов заключения и действия внешнеторговых контрактов в международных интеграционных процессах повлияет на эффективность разрешения споров в судах России, государств — членов ЕАЭС, СНГ и международных судах.

## Литература

1. *Вилкова Н. Г., Грешникова И. П., Грешников К. В.* [и др.] *Международный коммерческий арбитраж и вопросы частного права : сборник статей / сост. и отв. ред. И. П. Грешников.* М. : Статут, 2015.
2. *Капустин А. Я.* *Право Евразийского экономического союза: международно-правовой статус // Журнал российского права.* 2015. № 11.
3. *Крохина Ю. А.* *Правовые основы и перспективы развития Евразийского экономического союза как валютного союза // Юридическая наука.* 2018. С. 21–24.
4. *Кубанцев С. П.* *Публично-правовые средства противодействия недобросовестной конкуренции: аспекты России и США // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения.* 2017. № 4. С. 120–124.
5. *Маковский А. Л., Хлестова И. О.* *Проблемы унификации международного частного права : монография.* М., 2012. С. 59 (автор главы — М. А. Цирина).
6. *Отдельные виды обязательств в международном частном праве: монография. 2-е изд., перераб. и доп. / В. Н. Борисов, Н. В. Власова, Н. Г. Доронина и др.; отв. ред. Н. Г. Доронина, И. О. Хлестова.* М. : ИЗИСП, ИНФРА-М, 2014. 352 с.
7. *Скрипилев Г.* *Как сохранить добросовестность // ЭЖ-Юрист.* 2016. № 42 (944). С. 4.
8. *Шапкина Г. С.* *Правовое регулирование поставок в рамках СНГ // Закон.* 1995. № 6. С. 80.
9. *Шестакова Е. В.* *Правовые аспекты внешнеэкономического контракта.* М. : Право доступа. 2018 [Электронный ресурс] // Доступ из СПС «Гарант». URL: <http://study.garant.ru/#/document/77554320> (дата обращения: 15.07.2022).
10. *Bonell M. J.* *Unification of law by non-legislative means: the UNIDROIT Draft Principles for International Commercial Contracts // American journal of comparative law.* 1992. Vol. 40. P. 617.
11. *Vogenauer S., Kleinheisterkamp J., eds., Commentary on the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts, (PICC).* Oxford University Press, 2009. P. 9.

## Об авторах:

**Кириленко Виктор Петрович**, заведующий кафедрой международного и гуманитарного права Северо-Западного института управления РАНХиГС (Санкт-Петербург, Российская Федерация), доктор юридических наук, профессор, заслуженный юрист Российской Федерации; [kirilenko-vp@ranepa.ru](mailto:kirilenko-vp@ranepa.ru); ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4445-1682>

**Мишальченко Юрий Владимирович**, Генеральный советник Экономического Суда СНГ, профессор кафедры конституционного и международного права Санкт-Петербургского института (филиала) Всероссийского государственного университета юстиции (РПА Минюста России) (Санкт-Петербург, Российская Федерация), доктор юридических наук, доктор экономических наук, профессор; [myv2008@mail.ru](mailto:myv2008@mail.ru); ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4242-2274>

**Васильева Екатерина Владиславовна**, ведущий юрисконсульт ООО «ТРЕЙДКОН» (Санкт-Петербург, Российская Федерация); [Katerina.v.259@yandex.ru](mailto:Katerina.v.259@yandex.ru)

## References

1. Vilkova N. G., Greshnikova I. P., Greshnikov K. V. [et al.] *International commercial arbitration and issues of private law* : collection of articles; comp. and ed. by I. P. Greshnikov. Moscow : Statute, 2015. (In Rus.)
2. Kapustin A. Ya. The Law of the Eurasian Economic Union: International Legal status. *Journal of Russian Law* [Zhurnal rossiiskogo prava]. 2015. No. 11. (In Rus.)
3. Krokhina Yu. A. Legal foundations and prospects for the development of the Eurasian Economic Union as a monetary Union. *Legal Science* [Yuridicheskaya nauka]. 2018. P. 21–24. (In Rus.)
4. Kubantsev S. P. Public legal means of countering unfair competition: aspects of Russia and the USA. *Journal of Foreign Legislation and Comparative Jurisprudence* [Zhurnal zarubezhnogo zakonodatel'stva i sravnitel'nogo pravovedeniya]. 2017. No. 4. P. 120–124. (In Rus.)
5. Makovsky A. L., Khlestova I. O. *Problems of unification of private international law*: monographs. Moscow, 2012. P. 59 (author of the chapter — M. A. Tsirina). (In Rus.)
6. *Separate types of obligations in private international law* : monograph. 2nd ed., revised. and additional / V. N. Borisov, N. V. Vlasova, N. G. Doronina [et al.]; resp. ed. N. G. Doronina, I. O. Khlestov. Moscow : IZISP, INFRA-M, 2014. 352 p. (In Rus.)
7. Skripilev G. How to maintain good faith. *Ezh-Lawyer* [EZh-Yurist]. 2016. No. 42 (944). P. 4. (In Rus.)
8. Shapkina G. S. Legal regulation of deliveries within the framework of the CIS. *Law* [Zakon]. 1995. No. 6. P. 80. (In Rus.)
9. Shestakova E. V. *Legal aspects of the foreign economic contract*. Moscow : Access Right. 2018 [Electronic resource]. Access from the "Garant". URL: <http://study.garant.ru/#/document/77554320> (accessed: 15.07.2022). (In Rus.)
10. Bonell M. J. Unification of law by non-legislative means: the UNIDROIT Draft Principles for International Commercial Contracts. *American journal of comparative law*. 1992. Vol. 40. P. 617.
11. Vogenauer S., Kleinheisterkamp J., eds. *Commentary on the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts*, (PICC). Oxford University Press, 2009. P. 9.

## About the authors:

**Viktor P. Kirilenko**, Head of the Department of International and Humanitarian Law of the North-Western Institute of Management of the Russian Academy of Sciences (Saint Petersburg, Russian Federation), Doctor of Science (Jurisprudence), Professor Honored Lawyer of the Russian Federation; kirilenko-vp@ranepa.ru; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4445-1682>

**Yury V. Mishalchenko**, General Adviser of the Economic Court of the CIS, Professor of the Department of Constitutional and International Law of the St. Petersburg Institute (branch) of the All-Russian State University of Justice (RPA of the Ministry of Justice of Russia) (Saint Petersburg, Russian Federation), Doctor of Science (Jurisprudence), Doctor of Science (Economy), Professor; myv2008@mail.ru; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4242-2274>

**Ekaterina V. Vasileva**, Leading lawyer of LLC "TRADECON" (Saint Petersburg, Russian Federation); Katerina.v.259@yandex.ru