

The background is a blue-tinted collage. In the foreground, a magnifying glass is positioned over a globe, with the lens focusing on the Americas. Behind the globe, there are several financial charts and documents. One chart shows a line graph with a peak and a dip, labeled 'Dividend' and 'Average'. Another chart shows a bar graph with the word 'October' below it. The overall theme is financial analysis and global economics.

# ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ ДЛЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

НОВОСИБИРСК, 2013

# ВВЕДЕНИЕ

---

Справочно-методическое пособие представляет собой обзор источников и норм международного и национального законодательства, регулирующего внешнеэкономическую деятельность.

Структурно пособие состоит из трех основных смысловых блоков. В первом разделе представлена информация о понятии внешнеэкономической деятельности и источниках ее правового регулирования. Второй раздел содержит общие положения о заключении внешнеэкономической сделки, а также конкретные требования к заключению наиболее распространенного международного договора – договора купли-продажи. В третьем разделе рассмотрены вопросы разрешения споров между участниками внешнеэкономической деятельности.

Представленная информация соответствует действующим на сегодняшний день нормативно-правовым актам Российской Федерации, а также юридической доктрине.

В рамках данного пособия освещены ключевые аспекты и процедуры внешнеэкономической деятельности.

Не претендуя на охват всех требований нормативных документов международного и национального уровня, пособие содержит ссылки на более подробную информацию по каждому разделу (международные договоры, нормативно-правовые акты, литературу). Данные, приведенные в пособии, подкреплены ссылками на соответствующие источники.

Целевая аудитория пособия – предприятия малого и среднего бизнеса, имеющие контрагентов в зарубежных странах, или экспортно-ориентированные компании, развивающие внешнеэкономические связи. Актуальность данной темы подтверждается статистической информацией Федеральной службой государственной статистики, регистрирующей постепенно увеличивающийся уровень внешнеторгового оборота Российской Федерации.

Данное пособие нацелено на стимулирование развития внешнеэкономической деятельности малых и средних предприятий Новосибирской области. Пособие подготовлено при поддержке Министерства промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области. Информация, использованная при подготовке пособия, получена из Справочной правовой системы «КонсультантПлюс», юридической литературы, официальных Интернет-сайтов международных конвенций.

# 1. ПОНЯТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИСТОЧНИКИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

---

Внешнеэкономическая деятельность – это совокупность производственно-хозяйственных, финансовых, экономических, научно-технических, коммерческих отношений между хозяйствующими субъектами из разных стран.

Внешнеэкономическая деятельность включает:

1. Внешнеторговую деятельность – это международный обмен товарами, услугами (международный туризм, инжиниринг, консалтинг), работами, информацией, результатами интеллектуального труда и оборудованием, товарными знаками. К формам внешнеторговой деятельности относятся: бартер, компенсационные сделки, встречные закупки.
2. Международное инвестиционное сотрудничество – это предпринимательская деятельность, связанная с ввозом и вывозом капитала как самовозрастающей стоимости в виде ссудного или предпринимательского капитала.
3. Международные производственно-хозяйственные кооперационные связи – это связи фирм-изготовителей продукции из разных стран, специализирующихся на изготовлении комплектующих узлов и деталей.
4. Международные кредитно-финансовые и валютно-расчетные отношения – это отношения, связанные с использованием различных финансовых инструментов при расчетах во внешнеэкономических сделках<sup>1</sup>.

Легальное определение внешнеэкономической деятельности закреплено в Федеральном законе от 18 июля 1999 г. № 183-ФЗ «Об экспортном контроле», согласно которому внешнеэкономическая деятельность – это внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них)<sup>2</sup>.

Правовую основу внешнеэкономической деятельности составляют следующие источники:

1. Международные акты.

В соответствии со ст. 15 Конституции РФ общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации являются составной частью ее правовой системы, а международные договоры Российской Федерации имеют приоритет над внутренним законодательством.

Среди международных актов необходимо отметить следующие:

---

<sup>1</sup> Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / А.М. Кальяк; СибАГС. Новосибирск, 2011. С. 8-9.

<sup>2</sup> Об экспортном контроле: федер. закон от 18.07.1999 № 183-ФЗ (ред. от 06.12.2011) // Рос. газ. 1999. № 146.

- 1) Конвенция Организации Объединенных наций о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980 г.)<sup>3</sup>.

Данный документ предусмотрел возможность заключения договоров как в письменной, так и в устной форме. Конвенция была подписана множеством государств, в том числе СССР, и на сегодняшний день ее участниками являются 80 стран<sup>4</sup>.

- 2) Гагская конвенция 1978 г. о праве, применимом к договорам о посредничестве.

Гагская конвенция устанавливает применимое право к отношениям, носящим международный характер и возникающим в случае, когда агент обладает полномочиями действовать, действует или имеет своей целью действовать от имени принципала в отношениях с третьей стороной.

- 3) Гагская конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров 1986 г.

Документ предусматривает, что при разрешении споров применяется закон государства, в котором продавец имел свое местонахождение в момент заключения договора.

- 4) Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге 1988 года.

Данная Конвенция регулирует сделки финансового лизинга и применяется тогда, когда коммерческие предприятия арендодателя и арендатора находятся в разных государствах.

- 5) Регламенты ЕС «Рим I» и «Рим II».

Регламент «Рим II» о праве, подлежащем применению к внедоговорным обязательствам, принят в 2007 г. Он содержит коллизионное регулирование вопросов определения права, применимого к внедоговорным обязательствам. Регламент рассматривает вопросы определения права, применимого к деликтам, обязательствам вследствие неосновательного обогащения, ведения чужих дел без поручения и действий до заключения договора. Документ носит «универсальный характер», то есть, право, к которому отсылает Регламент «Рим II», применяется даже в том случае, если оно не является правом одного из государств-членов ЕС.

Регламент «Рим I» о праве, подлежащем применению к договорным обязательствам, содержит коллизионные нормы, определяющие, законодательство какого именно государства (не обязательно государства-члена ЕС) должно применяться в том случае, если правоотношение содержит иностранный элемент и, соответственно, может регулироваться правом разных

---

<sup>3</sup> Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Заключена в г. Вене 11.04.1980) // Вестник ВАС РФ. 1994. № 1.

<sup>4</sup> ЮНСИТРАЛ. Статус текстов. ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 год). [Электронный ресурс]. URL: [http://www.uncitral.org/uncitral/ru/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980CISG\\_status.html](http://www.uncitral.org/uncitral/ru/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html) (дата обращения: 16.12.2013).



стран (например, правом страны продавца, страны покупателя или страны, где приобретен товар, в случае договора купли-продажи).

б) Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2010.

Принципы устанавливают общие нормы для международных коммерческих договоров и подлежат применению в случае, если стороны согласились, что их договор будет регулироваться этими Принципами<sup>5</sup>.

2. Российское законодательство.

- 1) Конституция Российской Федерации содержит нормы о приоритете международных договоров (ст. 15), о праве выезда за границу (ст. 27) и праве на занятие любой «не запрещенной законом экономической деятельностью», о статусе иностранцев (ст. 62), о компетенции субъектов РФ в сфере регулирования и осуществления внешнеэкономической деятельности (ст. 71-72).
- 2) Гражданский кодекс Российской Федерации устанавливает правила, применяемые к отношениям с участием иностранных граждан и иностранных юридических лиц<sup>6</sup>.
- 3) Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». Законом установлены правовые основы осуществления внешнеторговой деятельности. Определены основные направления государственной политики и принципы государственного регулирования в данной сфере<sup>7</sup>.
- 4) Таможенный кодекс Таможенного союза является основополагающим нормативным актом в области таможенного регулирования. В Таможенном кодексе определен механизм регулирования перемещения товаров, работ, услуг, капиталов через таможенную границу<sup>8</sup>.
- 5) Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации» содержит ряд общих положений о таможенном деле в РФ, а также нормы о таможенных платежах, таможенном контроле и т.д.<sup>9</sup>.
- 6) Закон РФ «О таможенном тарифе» устанавливает понятие таможенного тарифа, виды ставок таможенных пошлин, права и обязанности декларанта и таможенного органа, методы определения таможенной стоимости товара,

---

<sup>5</sup> Принципы международных договоров УНИДРУА. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.unidroit.org/English/principles/contracts/principles2010/translations/blackletter2010-russian.pdf> (дата обращения: 16.12.2013).

<sup>6</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 № 146-ФЗ (ред. от 30.09.2013) // Рос. газ. 2001. № 233.

<sup>7</sup> Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: федер. закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ (ред. от 30.11.2013) // Рос. газ. 2003. № 254.

<sup>8</sup> Таможенный кодекс Таможенного союза (ред. от 16.04.2010) // СЗ РФ. 2010. № 50.

<sup>9</sup> О таможенном регулировании в Российской Федерации: федер. закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ (ред. от 23.07.2013) // Рос. газ. 2010. № 269.

механизм определения страны происхождения товара, режим и виды тарифных льгот<sup>10</sup>.

- 7) Федеральный закон «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» раскрывает механизм применения защитных мер<sup>11</sup>.
- 8) Федеральным законом «О валютном регулировании и валютном контроле» установлены принципы валютной политики. В Законе раскрыты основные понятия валютных правоотношений: «валюта РФ», «иностранная валюта», «резиденты», «нерезиденты» и т.д., а также установлены сферы и порядок валютного регулирования, определены органы валютного регулирования и валютного контроля, их полномочия, установлены требования к совершению валютных операций, предусмотрен механизм валютного контроля<sup>12</sup>.
- 9) Федеральный закон «Об экспортном контроле» устанавливает принципы осуществления государственной политики, правовые основы деятельности органов государственной власти РФ в области экспортного контроля в отношении товаров, информации, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, средств его доставки, иных видов вооружения и военной техники, а также определяет права и обязанности участников внешнеэкономической деятельности<sup>13</sup>.

### 3. Судебная практика.

Судебная практика является источником правового регулирования внешнеэкономических отношений, если одной из сторон сделки является иностранный элемент, принадлежащий к странам англо-американской правовой семьи.

В отечественном праве понятие «судебный прецедент» применяется, как правило, к решениям исключительно высших судебных органов (Конституционный суд РФ, Верховный суд РФ, Высший арбитражный суд РФ).

4. Обычаи – единообразные устойчивые правила, сложившиеся в предпринимательской практике, обязательные для участников коммерческой сделки при условии указания на это обстоятельство в коммерческом контракте<sup>14</sup>. Обычаи не должны противоречить законодательству.

---

<sup>10</sup> О таможенном тарифе: Закон РФ от 21.05.1993 № 5003-1 (ред. от 02.11.2013) // Рос. газ. 1993. № 107.

<sup>11</sup> О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров: федер. закон от 08.12.2003 № 165-ФЗ (ред. от 11.07.2011) // Рос. газ. 2003. № 253.

<sup>12</sup> О валютном регулировании и валютном контроле: федер. закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ (ред. от 23.07.2013) // Рос. газ. 2003. № 253.

<sup>13</sup> Об экспортном контроле: федер. закон от 18.07.1999 № 183-ФЗ (ред. от 06.12.2011) // Рос. газ. 1999. № 146.

<sup>14</sup> Нешатаева Т.Н. Международные коммерческие сделки: правовое регулирование и судебная практика // Арбитражная практика. 2002. № 6. С. 26.

Наиболее распространенными обычаями можно считать Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс-2010». Данные правила впервые были опубликованы в 1936 году Международной торговой палатой. Поправки и дополнения внесены в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 годах. «Инкотермс» устанавливают обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливают момент перехода риска гибели или повреждения товара с продавца на покупателя.

Приведенный перечень источников правового регулирования внешнеэкономической деятельности не является исчерпывающим.

## 2. ЗАКЛЮЧЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СДЕЛКИ

---

Договоры во внешнеэкономической деятельности - правовая форма, в которую облачаются соглашения сторон, содержащие права и обязанности при осуществлении внешнеэкономической деятельности<sup>15</sup>. Договоры во внешнеэкономической деятельности могут носить различные наименования: контракт, соглашение, собственно договор. Тем не менее, как показывает международная практика, наиболее часто используется термин «контракт». Различные наименования никакой юридической роли не играют, все эти соглашения являются договорами, направленными на создание взаимных прав и обязанностей<sup>16</sup>.

Участникам внешнеэкономической деятельности предоставляются широкие возможности по определению своих взаимных прав и обязанностей, и, при этом, стороны при их определении могут идти дальше законодательных положений. Ограничительными рамками для такого определения могут быть лишь сами законодательные положения либо интересы публичного порядка России.

В связи со спецификой внешнеэкономической деятельности важность условий внешнеэкономического договора сложно переоценить. Сегодняшняя интенсивность международного экономического оборота и принадлежность участников сделки к правовым системам различных государств, когда стороны не могут детально знать законодательство соответствующего государства, влечет необходимость включать в договоры подробные условия с целью установления взаимных прав и обязанностей, которые могли бы определять и регулировать любые возможные действия и последствия таких действий.

В случае возникновения спора между сторонами арбитражные органы обращаются прежде всего к договору как к правовому документу, определяющему их права и обязанности. И только в том случае, если договор не определяет четко права и обязанности сторон, не содержит подробные условия их осуществления, арбитражные органы обращаются к законодательным актам.

Российское законодательство предусматривает, что внешнеэкономические сделки должны совершаться в письменной форме, если иное не предусмотрено международным договором.

Договор может быть заключен путем составления одного документа, подписанного сторонами, или обмена письмами, телетайпограммами, телеграммами, телефонограммами и т.п., подписанными стороной, которая их посылает.

Поскольку иное не предусмотрено в законодательстве, стороны сами определяют язык, на котором заключается договор, структуру договора, его содержание и т.д.

---

<sup>15</sup> Панченко Т.М. Внешнеэкономические сделки // Официальные материалы для бухгалтера. Комментарии и консультации. 2012. № 7. С. 33-42.

<sup>16</sup> Российское предпринимательское право: учебник. М., 2011. [Электронный ресурс]. // СПС «КонсультантПлюс».



Стороны сами определяют, кто должен подписывать договор: должностные лица в силу учредительных документов или же лица, уполномоченные по доверенности.

Во внешнеэкономической деятельности широко используются типовые проформы договоров (контрактов), разработанные, в частности, различными международными организациями и ассоциациями предпринимателей. Например, типовые проформы контрактов поставки (купли-продажи) зерна, оборудования, подряда, договоров фрахтования судов и т.д.

Наиболее распространены во внешнеэкономической деятельности следующие виды договоров: купли-продажи (поставки), подряда, лицензионные, агентские, перевозки.

подавляющая часть международного экономического оборота приходится на куплю-продажу товаров (продукции). В связи с этим значительная роль в регулировании отношений в данной области отводится договорам (контрактам) купли-продажи. Эти договоры характеризуются не только подробным изложением условий купли-продажи, относящихся, в частности, к предмету договора, цене, формам расчета и т.д. Договоры включают также так называемые базисные условия поставок, под которыми понимаются условия поставок (продажи), сложившиеся в международном экономическом обороте. Эти условия касаются в основном места и момента передачи товара, вопросов перевозки, распределения рисков гибели или повреждения товара. Указанные условия выработаны в результате их длительного применения участниками внешнеэкономической деятельности в различных странах и широко используются в международной практике.

В зависимости от вида договора рекомендации по его заключению и содержанию будут разные. Рассмотрим более детально договор международной купли-продажи.

Заключение договора состоит из двух основных стадий – предложение заключить договор (оферта) и принятие предложения (акцепт). В соответствии с Венской конвенцией 1980 г. предложение о заключении договора, адресованное одному или нескольким конкретным лицам, является офертой, если оно достаточно определено и выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта. Предложение является достаточно определенным, если в нем обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена либо предусматривается порядок их определения.

Оферта вступает в силу, когда она получена адресатом оферты. Пока договор не заключен, оферта может быть отозвана оферентом, если сообщение об отзыве будет получено адресатом оферты до отправки им акцепта.

Заявление или иное поведение адресата оферты, выражающее согласие с офертой, является акцептом. Молчание или бездействие сами по себе не являются акцептом. Акцепт оферты вступает в силу в момент, когда указанное согласие получено оферентом. Договор считается заключенным в момент, когда акцепт оферты вступает в силу.

Более подробно изучить положения об обязательствах продавца и покупателя, о переходе рисков и т.д. можно в части 3 Венской конвенции 1980 г. Рекомендации по

минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов содержатся в письме Центрального банка РФ<sup>17</sup>.

В соответствии с Рекомендациями следует указывать унифицированный номер контракта, состоящий из трех групп знаков. Дату подписания контракта рекомендуется оформлять следующим образом: день - двумя цифрами; месяц - двумя цифрами; год - двумя последними цифрами. Каждые две цифры отделяются друг от друга точкой.

Следует также указывать место подписания контракта, полные официальные наименования организаций продавца и покупателя, страну иностранного партнера и страну назначения и отправления товара. При указании стран приводятся их полное наименование и трехзначный код в соответствии с международным классификатором «Страны мира», который используется при таможенном оформлении.

Содержание контракта, его структура индивидуальны. Но есть разделы, которые должны быть включены в любой контракт. В соответствии с Рекомендациями к таким обязательным разделам относятся: предмет контракта, цена и сумма, условия платежа, срок поставки, условия приемки товара по качеству и количеству, форс-мажорные обстоятельства, прочие условия и обстоятельства сделки, рассмотрение споров, санкции, адреса покупателя и продавца, подписи сторон.

Так, в предмете контракта указываются: наименование и полная характеристика товара, ассортимент, размеры, модели, комплектность, страна происхождения товара и другие данные, необходимые для описания товара, включая ссылки на международные и/или национальные стандарты на продукцию, тара / упаковка, маркировка товара, объем, вес, количество товара, объем груза, его вес с упаковкой (брутто) или без нее (нетто) в согласованных единицах измерения.

Общая сумма контракта и цена указывается за единицу товара в валюте цены с приведением краткого наименования базиса поставки в соответствии с международными правилами толкования стандартных формулировок условий поставки товара.

В «сроке поставки» приводится порядок поставки товаров, т.е. дата завершения поставок и/или график поставок конкретных партий товара с указанием срока действия контракта, в течение которого должны быть завершены поставки товаров и взаимные расчеты по контракту, и т.д.

Порядок подписания внешнеторговых контрактов определяется российским законодательством применительно к российским юридическим лицам, а применительно к иностранному юридическому лицу, являющемуся стороной контракта, - законодательством того иностранного государства, где учреждено данное юридическое лицо.

Типовые контракты сокращают затраты труда по подготовке контракта. Приведенные выше Рекомендации помогут российским предприятиям при заключении

---

<sup>17</sup> Рекомендации по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов: Письмо Банка России от 15.07.1996 № 300 // [Электронный ресурс]. // СПС «КонсультантПлюс».

контракта лучше учесть свои интересы. Однако конкретный контракт, составленный на базе типовой формы даже с учетом Рекомендаций, будет трафаретным, если не учесть специфику товара, правовые ситуации, другие вопросы, которые могут возникнуть в процессе исполнения контракта.

### 3. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

---

Основанием возникновения спора может являться неисполнение или ненадлежащее исполнение договоров кем-либо из участников внешнеэкономической деятельности. Специфика внешнеэкономической деятельности и мировая практика по этому вопросу предполагают, что разрешение таких споров также имеет свои особенности. Данные особенности заключаются в том, что договаривающиеся стороны, основываясь на законодательстве, как правило, сами определяют, какие органы должны рассматривать споры, возникающие в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением договора.

Споры могут рассматриваться государственными судебными органами - судами общей юрисдикции и специальными коммерческими судами, входящими в судебные системы в некоторых странах и предназначенными для разрешения споров между предпринимателями.

В Российской Федерации в силу действующего законодательства экономические споры могут рассматриваться в системе арбитражных судов, которые являются государственными органами. Для разрешения спора такими судами не требуется отдельного соглашения между сторонами, но необходимо соблюдать правила о подсудности споров (т.е. правила о разграничении между судами дел, подлежащих рассмотрению по первой инстанции). Однако предпочтение, как правило, отдается негосударственным арбитражам.

Сходство арбитражного разбирательства с судопроизводством в государственной системе судов в том, что в основе процедуры - принцип состязательности сторон, а арбитр выполняет функции по исследованию доказательств, устанавливает факты, выносит обязательное для сторон решение<sup>18</sup>. В отличие от государственного суда, подсудность дел которого определена законом, обращение к третейскому суду происходит на основании особого соглашения сторон. Данная договоренность должна быть зафиксирована путем включения отдельного положения в договор (контракт) либо заключения специального соглашения о рассмотрении спора в конкретном арбитражном органе. Положение, включенное в договор (контракт), носит наименование арбитражной оговорки.

Арбитражное соглашение (оговорка) – раздел внешнеэкономического контракта, предусматривающий компетенцию третейского (арбитражного) органа по рассмотрению споров, содержащий следующие компоненты: определение круга вопросов, передаваемых на разбирательство в арбитраж; указание точного наименования арбитража либо порядок определения арбитров для арбитража.

Согласно ст.7 Типового закона ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже, арбитражное соглашение - это соглашение сторон о передаче в арбитраж всех или определенных вопросов, которые возникли или могут возникнуть между ними в связи с

---

<sup>18</sup> Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / А.М. Кальяк; СибАГС. С. 165.

каким-либо конкретным правоотношением независимо от того, носит оно договорный характер или нет<sup>19</sup>.

В соответствии со ст. 7 Закона «О международном коммерческом арбитражном суде» арбитражная оговорка (арбитражное соглашение) должна заключаться только в письменной форме<sup>20</sup>.

В том случае, если стороны не предусмотрели в договоре порядок разрешения спора либо не заключили на этот счет отдельного арбитражного соглашения и между сторонами возник спор, они могут заключить для разрешения возникшего спора соглашение об арбитражном разбирательстве. Такое соглашение носит наименование третейской записи или компромисса.

Арбитражное соглашение может быть заключено в виде отдельного соглашения или в виде арбитражной оговорки в договоре, не зависящей от основного договора, в который оно включено:

- арбитражная оговорка - это соглашение сторон контракта, прямо включенное в текст договора положение об арбитражном разбирательстве споров, которые могут возникнуть в будущем;

- третейская запись - это отдельное от контракта соглашение сторон об арбитражном разбирательстве споров, которые могут возникнуть между ними в будущем в связи с конкретным контрактом или контрактами. Заключение третейской записи на практике затруднено, так как не исполнившая свои обязанности сторона обычно уклоняется от заключения соглашения о передаче дела в арбитражный суд.

Неточности в формулировании арбитражной оговорки могут привести к различного рода затруднениям в определении компетенции арбитражных органов. Арбитражи очень тщательно подходят к определению своей компетенции, что продиктовано ст.5 Нью-Йоркской конвенции «О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений»: в исполнении арбитражного решения может быть отказано, если оно вынесено по спору, не предусмотренному арбитражной оговоркой<sup>21</sup>.

В арбитражной оговорке (арбитражном соглашении) может быть указан и российский федеральный арбитражный суд. Однако необходимо иметь в виду, что при передаче дел в эти суды стороны спора не обладают правом выбора арбитров. Между тем деятельность Международного коммерческого арбитражного суда и Морской арбитражной комиссии, как и подобных арбитражных органов в других государствах, характеризуется тем, что спорящие стороны вправе выбирать арбитров и определять число арбитров.

---

<sup>19</sup> Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже. [Электронный ресурс]. URL. [http://www.uncitral.org/pdf/russian/texts/arbitration/ml-arb/07-87000\\_Ebook.pdf](http://www.uncitral.org/pdf/russian/texts/arbitration/ml-arb/07-87000_Ebook.pdf) (дата обращения: 16.12.2013).

<sup>20</sup> О международном коммерческом арбитраже: Закон РФ от 07.07.1993 № 5338-1 // Рос. газ. 1993. № 156.

<sup>21</sup> Конвенция Организации Объединенных Наций о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Заключена в г. Нью-Йорке в 1958 г.) (вместе со «Статусом Конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йорк, 10 июня 1958 года)» // Вестник ВАС РФ. 1993. № 8.



Как показывает практика, обычно споры решаются тремя арбитрами. Спорящие стороны, как следует из ст. 11 Закона «О международном коммерческом арбитражном суде», назначают по одному арбитру, которые назначают третьего арбитра. Если одна из сторон в течение 30 дней не назначит арбитра или два назначенных спорящими сторонами арбитра не договорятся в течение 30 дней о третьем арбитра, то по просьбе любой из сторон такие арбитры назначаются президентом Торгово-промышленной палаты России (ст. ст. 6 и 11 Закона).

По соглашению между сторонами спор может быть рассмотрен и одним арбитром.

В арбитражной оговорке (арбитражном соглашении) может быть указан арбитражный орган любого государства. Наиболее часто в качестве этих органов называются Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате России, Арбитраж при Торговой палате г. Стокгольма, Арбитражный суд при Международной торговой палате (г. Париж), Лондонский международный третейский суд.

В связи с этим возникает вопрос об исполнении решений, вынесенных арбитражными органами. В соответствии со ст. 35 Закона «О международном коммерческом арбитраже» арбитражное решение, независимо от того, в какой стране оно было вынесено, признается обязательным в России. Если сторона не выполняет арбитражного решения, то для приведения решения в исполнение необходимо представить в компетентный суд письменное ходатайство. Данное положение относится и к решениям, выносимым Международным коммерческим арбитражным судом и Морской арбитражной комиссией.

Решения российских арбитражных органов подлежат исполнению на территории иностранных государств в силу двусторонних договоров, заключенных Россией с такими государствами, и на основании Нью-Йоркской Конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений 1958 г. на территории ее участников (Россия является участницей этой Конвенции).

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

---

Данное пособие содержит информацию об основных международных договорах и нормативно-правовых актах Российской Федерации, регулирующих внешнеэкономическую деятельность предприятий, о требованиях и рекомендациях при заключении внешнеэкономических сделок, а также о ряде принципиальных моментов при разрешении споров между участниками внешнеэкономической деятельности.

Более подробную информацию о работе с определенными странами или конкретными категориями товаров, а также статистическую информацию, можно получить в Торговых Представительствах Российской Федерации в иностранных государствах, в Федеральной таможенной службе.

Малые и средние предприятия Новосибирской области также могут получить консультационную поддержку по данным вопросам, обратившись в субъекты инфраструктуры поддержки, действующие в Новосибирской области, в том числе ЕвроИнфоЦентр-Новосибирская область, подготовивший данное пособие.

Пособие не содержит информации по требованиям к оформлению таможенных документов при вывозе товаров из Российской Федерации. Консультации по данному вопросу Новосибирские компании могут получить, обратившись в Федеральную таможенную службу, Сибирское таможенное управление (<http://stu.customs.ru>).

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

---

1. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Заключена в г. Вене 11.04.1980) (вместе со «Статусом Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 года)» // Вестник ВАС РФ. – 1994. - № 1.
2. Конвенция Организации Объединенных Наций о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Заключена в г. Нью-Йорке в 1958 г.) (вместе со «Статусом Конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йорк, 10 июня 1958 года)» // Вестник ВАС РФ. – 1993. - № 8.
3. Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге (Заключена в Оттаве 28.05.1988) // СЗ РФ. – 1999. - № 32.
4. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже. [Электронный ресурс]. URL. [http://www.uncitral.org/pdf/russian/texts/arbitration/ml-arb/07-87000\\_Ebook.pdf](http://www.uncitral.org/pdf/russian/texts/arbitration/ml-arb/07-87000_Ebook.pdf) (дата обращения: 16.12.2013).
5. Таможенный кодекс Таможенного союза (ред. от 16.04.2010) // СЗ РФ. – 2010. - № 50.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 № 146-ФЗ (ред. от 30.09.2013) // Рос. газ. – 2001. - № 233.
7. О валютном регулировании и валютном контроле: федер. закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ (ред. от 23.07.2013) // Рос. газ. – 2003. - № 253.
8. О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров: федер. закон от 08.12.2003 № 165-ФЗ (ред. от 11.07.2011) // Рос. газ. – 2003. - № 253.
9. О таможенном регулировании в Российской Федерации: федер. закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ (ред. от 23.07.2013) // Рос. газ. – 2010. - № 269.
10. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: федер. закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ (ред. от 30.11.2013) // Рос. газ. – 2003. - № 254.
11. Об экспортном контроле: федер. закон от 18.07.1999 № 183-ФЗ (ред. от 06.12.2011) // Рос. газ. – 1999. - № 146.
12. О международном коммерческом арбитраже (вместе с «Положением о Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Российской Федерации», «Положением о Морской арбитражной комиссии при Торгово-промышленной палате Российской Федерации»): Закон РФ от 07.07.1993 № 5338-1 // Рос. газ. – 1993. - № 156.
13. О таможенном тарифе: Закон РФ от 21.05.1993 № 5003-1 (ред. от 02.11.2013) // Рос. газ. – 1993. - № 107.

14. Рекомендации по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов: Письмо Банка России от 15.07.1996 № 300 // [Электронный ресурс]. // СПС «КонсультантПлюс».
15. Нешатаева Т.Н. Международные коммерческие сделки: правовое регулирование и судебная практика / Т.Н. Нешатаева // Арбитражная практика. – 2002. - № 6. – С. 26.
16. Панченко Т.М. Внешнеэкономические сделки / Т.М. Панченко // Официальные материалы для бухгалтера. Комментарии и консультации. - 2012. - № 7. - С. 33-42.
17. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / А.М. Кальяк; СибАГС. – Новосибирск: Изд-во СибАГС, 2011. - 187 с.
18. Принципы международных договоров УНИДРУА. [Электронный ресурс]. URL. <http://www.unidroit.org/English/principles/contracts/principles2010/translations/blackletter2010-russian.pdf> (дата обращения: 16.12.2013).
19. Российское предпринимательское право: учебник / Д.Г. Алексеева, В.К. Андреев, Л.В. Андреева и др.; отв. ред. И.В. Ершова, Г.Д. Отнюкова. - М.: Проспект, 2011. - 1072 с. [Электронный ресурс]. // СПС «КонсультантПлюс».
20. Федеральная служба государственной статистики. Внешняя торговля. [Электронный ресурс]. URL. [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/fttrade/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/fttrade/#) (дата обращения: 18.12.2013).
21. ЮНСИТРАЛ. Статус текстов. ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 год). [Электронный ресурс]. URL. [http://www.uncitral.org/uncitral/ru/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980CISG\\_status.html](http://www.uncitral.org/uncitral/ru/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html) (дата обращения: 16.12.2013).

Пособие подготовлено ЕвроИнфоЦентром-Новосибирская область,  
АНО «Инновационный центр Кольцово»,  
при поддержке Министерства промышленности, торговли и развития  
предпринимательства Новосибирской области.  
г. Новосибирск 2013.

---