

2. Про стан виконання плану першочергових заходів Державної митної служби України щодо реалізації доручень, які Президент України надав митним органам на розширеному засіданні колегії Держмитслужби 26 листопада 2001 року. — К.: Держ. митна служба України, 2002. — С. 56.
3. Положення про Управління організації боротьби з контрабандою та порушеннями митних правил: Наказ Держмитслужби України від 02.08.2002 № 422.
4. Положення про сектор боротьби з незаконним переміщенням наркотиків відділення по боротьбі з контрабандою та порушеннями митних правил Миколаївської митниці: Наказ Миколаївської митниці від 30.10.2003 р. № 523.
5. Боротьба з контрабандою наркотичних засобів, психотропних речовин та прекурсорів: Інформаційно-аналітичний бюлетень Управління організації боротьби з контрабандою та порушеннями митних правил Державної митної служби України (Інформація, розмішена в даному бюлетені, призначена лише для службового використання). — К., 2003. — С. 7, 10.
6. Підсумки роботи митних органів України за 2003 рік: Інформаційний бюлетень Державної митної служби України. — К.: Вид-во ДМСУ, 2004. — С. 47, 48, 121.
7. Про затвердження типового положення про заходи, які проводять співробітники митниць при виявленні контрабанди наркотиків: Наказ ДМКУ від 02.11.92 р. № 202 дек // Збірник наказів та розпоряджень Державного митного комітету України: Для службового користування. — К., 1994. — Вип. 1. — С. 223.

УДК 341.96:347.7

*И. С. Иванченко,
аспирантка кафедри міжнародного права ОНЮА*

ПОНЯТИЕ И ПРИЗНАКИ МЕЖДУНАРОДНОЙ СДЕЛКИ

Роль, которую играет то или иное государство в мировой торговле, во многом определяет его авторитет как члена мирового сообщества. Очевидно, что внешнеэкономическая деятельность объективно является неотъемлемой частью экономики любого в той или иной мере экономически развитого государства. В настоящее время во внешнеэкономической деятельности принимают непосредственное участие десятки тысяч предприятий, предпринимателей, которым необходимо ориентироваться в тонкостях внешнеэкономической деятельности, основу которой составляет внешнеэкономический договор (контракт).

Становление Украины как независимого, суверенного государства и полноправного члена мирового сообщества напрямую связано с вхождением ее и субъектов хозяйственной деятельности, действующих на ее территории, в систему мировых хозяйственных связей. Отношения между элементами этой системы опосредуются через заключение различного рода международных коммерческих сделок.

Правовому регулированию внешнеэкономических сделок посвящено много работ как отечественных, так и зарубежных ученых и ведущих специалистов в области международного частного права, среди которых К. Шмиттгофф, М. М. Богуславский, В. П. Звекон, И. С. Зыкин, А. А. Попов, Г. Ф. Фединак и др. Однако активизация внешнеэкономической деятельности Украины, которая становится все более заметной составной частью хозяйственной деятельности государ-

ственных предприятий и украинских предпринимателей, актуализирует эту проблематику. Поэтому основной целью настоящей статьи является проведение аксиологического и нормативно-правового анализа внешнеэкономических сделок и их статутарных признаков.

Современный этап развития внешнеэкономической деятельности в нашей стране связан с коренным изменением форм и методов, которые применялись на протяжении десятилетий предшествующего развития. Десятки тысяч предприятий, независимо от организационной формы, размеров имущества, сферы деятельности, состава собственности получили возможность активно участвовать в международном экономическом сотрудничестве.

Эта среда, включающая множество различных аспектов — экономических, правовых, организационных и т. п., значительно отличается от той, в которой привыкли оперировать хозяйствующие субъекты в нашей стране. Прежние навыки и подходы оказались не только бесполезными в условиях экономической системы, построенной на законах рынка, но подчас и вредными, отвлекающими внимание от решающих элементов, осложняющими взаимопонимание и взаимодействие с иностранными партнерами.

Ранее характерной чертой регулирования хозяйственных связей было, по существу, номинальное значение правовых норм, что, естественно, отучило наших предпринимателей постоянно «советоваться» с законом. Однако любая экономическая деятельность во внешней сфере едва ли не в первую очередь предполагает четкое представление о правовых рамках, в которых она осуществляется, ясное осознание того, что практически единственным инструментом регулирования взаимоотношений между участниками внешнеэкономических сделок является соответствующая правовая система, к тому же построенная не на национальных, а на международных нормативно-правовых источниках.

Право не только играет заметную роль в сфере международных экономических отношений: применение его в этой области отличается большой сложностью в силу ряда объективных причин. Это, прежде всего, неопределенность как результат возможности регулирования внешнеэкономических сделок нормами права различных стран, а также неадекватность содержания этих норм, которые в большинстве своем предназначены для регламентации внутренних сделок по отношению к международным операциям. Следует отметить, что проводимая в настоящее время работа по унификации права международной торговли способствует преодолению этих препятствий.

Безусловно, необходимая степень осведомленности о действующем в международной торговле правовом режиме — неременное условие успешных результатов деятельности. Чтобы этот процесс базировался на научной основе и учитывал последние данные правовой доктрины и международной практики, необходимы теоретические разработки, касающиеся современного состояния международного частного права.

Природа рыночных отношений предполагает гибкость и возможность быстрого реагирования предпринимателя на постоянно изменяющиеся внешние

условия. Поэтому в его арсенале должно быть знание многочисленных альтернатив ведения хозяйственных операций, а также четкое представление о многообразии международных коммерческих сделок, существующих в современной практике. Становление мощной системы мировых хозяйственных связей обусловило актуализацию правового оформления международных коммерческих сделок.

Для того чтобы международные сделки были заключены и исполнены, сторонам, в них участвующим, необходимо хорошо ориентироваться во многих вопросах (что собой представляет внешнеэкономическая сделка, каковы ее формы и виды, какими нормативными актами — как международными, так и национальными — она регулируется и др.).

В процессе осуществления торгово-экономических, научно-технических и иных международных связей между предприятиями, организациями и фирмами различных государств заключается большое число договоров, обычно именуемых контрактами. Место нахождения сторон, а также место заключения и исполнения этих договоров не совпадают, что требует определения права, подлежащего применению к такому договору с иностранным, или международным, элементом.

Речь идет, прежде всего, о международных (внешнеэкономических) сделках (договорах). Внешнеэкономические договоры в своей совокупности образуют международный торговый оборот, развитие которого выражается в прогрессирующем разнообразии его форм, что, в свою очередь, обуславливает появление все новых и новых видов международных торговых контрактов.

Вопрос о понятии «внешнеэкономическая сделка» тесно связан с вопросом о границах компетенции каждого государства в сфере регулирования международных экономических отношений. С учетом того, что здесь тесно переплетаются интересы различных государств, субъекты права которых, вступают в договорные отношения, к такого рода сделкам, не может применяться только национальное право данной страны. Если бы какое-либо государство и стало претендовать на регулирование данных отношений исключительно внутренним правом, в полной мере реализовать такие претензии невозможно из-за ограниченности юрисдикционных правомочий каждого государства. Отсюда в национальном законодательстве в тех или иных пределах допускается возможность выбора сторонами применимого права, рассмотрения споров в иностранных судах и арбитражах и т. д., что составляет характерные специфические черты правового режима договоров в области внешнеэкономической деятельности. К этим особенностям следует отнести также применение международных унифицированных норм, которые в первую очередь регулируют отношения в сфере международного общения.

Понятие международной (внешнеэкономической) сделки, хотя оно и широко используется в практике внешнеторговых связей, не получило достаточно четкого определения в имеющихся международных договорах, внутреннем праве, а также в юридической литературе. Однако вопрос выработки универсального определения международной (внешнеэкономической) сделки (договора, контрак-

та) как в законодательстве Украины, так и других государств, является не менее актуальным на современном этапе развития международных отношений.

Применительно к оформлению отношений, которые регулируются этими договорами, на практике используются различные термины: «сделка», «договор», «контракт», «договоренность», «соглашение». Ряд авторов, среди которых В. П. Звекон, Н. Ткаченко, Л. А. Феофанова, М. Г. Розенберг, отождествляет эти понятия, в особенности «сделка» и «договор», причем последний в международной практике часто именуется контрактом. Но, представляется, что понятие «сделки» шире, чем понятие «договор». Договор представляет собой сделку, основанную на взаимном волеизъявлении двух или более сторон. Договор представляет собой вид сделки: сделка является родовым понятием по отношению к договору. Поэтому всякий договор является сделкой, но не всякая сделка договором [1].

Применительно к отношениям во внешнеэкономической сфере под термином «сделка» имеется в виду договор. Что же касается терминов «контракт», «соглашение», «договоренность», то они в широком смысле могут рассматриваться как синонимы слова «договор» [2].

Под сделкой вообще гражданское право Украины понимает правомерное действие, волевой акт. Сделками являются действия лиц, направленные на приобретение, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. Сделки могут быть односторонними и двух- либо многосторонними (договоры) [3].

Поскольку сделки, возникающие в сфере внешнеэкономической деятельности, предполагают в большинстве своем участие в них двух и более лиц, то они также оформляются в виде договоров. Односторонние сделки (доверенность, вексель, чек) присутствуют во внешнеэкономическом обороте, как правило, только в силу существования между партнерами основного договора [4].

Понятие международной сделки в национальном законодательстве не определено, однако имеется законодательное определение внешнеэкономического договора. Внешнеэкономический договор (контракт) — материально оформленное соглашение двух или более субъектов внешнеэкономической деятельности и их иностранных контрагентов, направленное на установление, изменение либо прекращение их взаимных прав и обязанностей во внешнеэкономической деятельности [5]. Также определение внешнеэкономического договора дано в Положении о форме внешнеэкономических договоров (контрактов): внешнеэкономический договор (контракт) — материально оформленное соглашение двух или более субъектов внешнеэкономической деятельности и их иностранных контрагентов, направленное на установление, изменение или приостановление их взаимных прав и обязанностей во внешнеэкономической деятельности [6].

Л. А. Лунц отмечал, что в условиях, когда виды внешнеэкономических сделок «множатся, разнообразятся, изменяются» общее понятие внешнеэкономической сделки «не может быть стабильным» и что «...необходимо найти такое определение сферы сделок (и отношений) во внешней торговле, которое охватывало бы и случаи применения к ним норм иностранного права, а также

унифицированных (путем международных соглашений или посредством международных обычаев, или посредством получивших распространение в международном обороте «типовых контрактов») материальных норм» [7].

Удачная попытка выработать такое определение предпринята И. С. Зыкиным, предложившим относить к внешнеэкономическим, «совершаемые в ходе осуществления предпринимательской деятельности договоры между лицами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах» [8].

Это определение носит общий характер и, очевидно, не исключает возможности последующих уточнений. Кроме того, указание на совершение сделок в целях предпринимательской деятельности позволяет исключить из числа внешнеэкономических операции, которые по своей природе относятся к числу бытовых (приобретение товара или услуги для личного потребления и др.).

К. Шмиттгофф условно делит внешнеэкономические сделки на две группы: «...сделки, основанные на договоре международной купли-продажи, и сделки, предметом которых является оказание услуг за рубежом, например, строительство объектов в другой стране» [9].

В. В. Гаврилов, который в основном разделяет данную точку зрения, все же дополняет ее некоторыми соображениями. Он полагает, что «значительная часть внешнеэкономических контрактов опосредуют заключение сделок международной купли-продажи товаров, а также реализацию обычно сопутствующих им операций (комиссия, поручение, перевозка и т. п.), которые в своей совокупности можно объединить в группу внешнеэкономических сделок. Главной целью другой разновидности внешнеэкономических отношений является перемещение через границу нематериальных объектов (интеллектуальной собственности, работ, услуг и др.). Подобные операции осуществляются посредством заключения договоров подряда, лицензионных и концессионных договоров, соглашений в области научно-технического сотрудничества и т. д. Приведенная классификация также во многом является условной, так как в рамках одного контракта могут быть представлены условия, характерные как для первого, так и для второго вида сделок. Кроме того, следует иметь в виду, что договоры о перемещении нематериальных объектов в подавляющем большинстве случаев имеют торговый характер» [10].

Следует отметить, что представители цивилистической доктрины выделяют различные характеристики внешнеэкономической сделки, но наиболее часто ими упоминается «иностранное юридическое или физическое лицо) и ее коммерческий (торговый) характер.

С учетом этого М. М. Богуславский предлагает такое определение: «К внешнеэкономическим сделкам доктрина относит сделки, в которых хотя бы одна из сторон является иностранным гражданином или иностранным юридическим лицом, и содержанием которых являются операции по вывозу из-за границы товаров или по вывозу товаров за границу, либо какие-нибудь подсобные операции, связанные с вывозом или ввозом товаров, а в качестве средства платежа используется валюта, которая является иностранной для обеих или по крайней мере для одной из сторон» [11].

Эта точка зрения критикуется В. А. Мусиным, который отмечает в данном определении некоторые недостатки: отсутствие указания на коммерческий характер внешнеторговой сделки, под которым понимается, например, «...приобретение товара для дальнейшей перепродажи или для производственного потребления» [12]. Определение, по его мнению, ориентировано на контракты экспортно-импортной купли-продажи и обслуживающие ее операции (перевозка, экспедирование, страхование товаров и т. д.), однако, в современных условиях купли-продажа уже далеко не исчерпывает всего многообразия международных торговых сделок, так как существует много сделок иной правовой природы.

Оба этих замечания представляются вполне справедливыми. Здесь, думается, можно лишь добавить, что понятие «коммерческий (торговый) характер» можно определить как деятельность с целью извлечения прибыли. Кроме того, В. А. Мусин считает, что лишь наличие и совокупность обоих признаков (иностранный элемент и торговый характер) позволяют квалифицировать сделку как внешнеторговую. На основании вышеизложенного он определяет внешне-торговые сделки как «...сделки, совершенные в коммерческих целях лицами различной государственной принадлежности и влекущие возникновение, изменение и прекращение гражданских прав и обязанностей, связанные с созданием, использованием или реализацией материальных благ или иных результатов человеческой деятельности» [13].

Думается, что данное определение наиболее полно характеризует внешне-торговые сделки и отражает реальное положение вещей на настоящий момент, и, главное, оно соответствует Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. [14], которая требует от сделки такого рода наличия всего одного признака — расположение коммерческих предприятий контрагентов в разных государствах.

Следует отметить, что имеются проблемы, которые требуют определения внешнеторговой сделки с учетом Венской конвенции 1980 г. Так, В. С. Поздняков определяет внешнеторговую сделку как «...действие, направленное на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей по экспорту и/или импорту товаров, услуг и результатов творческой деятельности, а также неразрывно связанных с внешней торговлей гражданских прав и обязанностей организационного характера» [15]. Следует отметить, что такая точка зрения имеет много сторонников и, очевидно, на данный момент является наиболее приемлемой.

На основании систематического анализа норм международных соглашений, национального законодательства и сложившейся внешнеторговой практики можно выделить ряд признаков, характерных для международной (внешнеэкономической) сделки. Во-первых, одна из ее сторон находится в другом государстве и, следовательно, в большинстве случаев является иностранцем (иностран- ный гражданин или иностранное юридическое лицо). Во-вторых, предметом такой сделки является внешнеторговая операция (поставка товара, наем имущества, перевозка грузов, оказание услуг внешнеэкономического характера и т. п.) [16].

На основании изложенного, можно прийти к следующим выводам о том, что международные сделки, обладая присущими договорам общими чертами, имеют и специфические черты, отличающие их от обычных договоров:

- это соглашение, направленное на установление, изменение либо прекращение их взаимных прав и обязанностей во внешнеэкономической деятельности (согласно украинскому законодательству), виды которой определены в Законе Украины «О внешнеэкономической деятельности»;

- сторонами сделки являются субъекты внешнеэкономической деятельности и их иностранные контрагенты, т. е. юридические и физические лица как минимум двух различных государств, которые допускаются в соответствии с их законодательством к внешнеэкономической деятельности;

- содержание договора регулируется не только внутренним законодательством, но и международным правом и обычаями страны контрагента.

Правильное определение понятия международной (внешнеэкономической) сделки имеет не только важное теоретическое, но и огромное практическое значение, так как нормативная база и способы регулирования возникающих в связи с ней отношений, значительно отличаются от нормативных источников и способов регулирования порядка заключения и реализации сделок, совершаемых внутри государства. Кроме того, внешнеэкономические сделки обладают рядом существенных особенностей по сравнению со сделками внутригосударственными, что оказывает непосредственное влияние на содержание международных торговых и других контрактов.

Литература

1. Гражданское право Украины / Под ред. А. А. Пушкина, В. М. Самойленко. — Х.: Основа, 1996. — Ч. 1. — С. 353–354.
2. Тихий В. Г. Международное частное право. — Минск: Право и экономика, 1995. — С. 126–127.
3. Гражданский кодекс Украины от 16.01.2003 г. — Ст. 202, ч. 1, 2.
4. Гаврилов В. В. Международное частное право. — М.: ИОРМА, 2000. — С. 203.
5. О внешнеэкономической деятельности: Закон Украины от 16.04.91 г. // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 29. — Ст. 377. — Ст. 1, ч. 8.
6. Положение о форме внешнеэкономических договоров (контрактов), утвержденное приказом Министерства экономики и по вопросам европейской интеграции Украины от 06.09.2001 г. № 201.
7. Лунц Л. А. Международное частное право: Особенная часть. — М.: Юрид. лит., 1975. — С. 130–131.
8. Зыкин И. С. Внешнеэкономические операции: право и практика. — М.: Междунар. отношения, 1994. — С. 72.
9. Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли. — М.: Юрид. лит., 1993. — С. 17.
10. Гаврилов В. В. Международное частное право. — М.: ИОРМА, 2000. — С. 204.
11. Богуславский М. М. Международное частное право. — М.: Юрист, 1999. — С. 254.
12. Мусип В. А. Международные торговые контракты. — Л.: Изд-во ЛГУ, 1986. — С. 23.
13. Там же.
14. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. — М., 1999.
15. Поздняков В. С. Право и внешняя торговля. — М.: Междунар. отношения, 1987. — С. 315.
16. Лунц Л. А., Марышева П. И., Садиков О. П. Международное частное право: Учебник. — М.: Юрид. лит., 1984. — С. 131.