

ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В МЕЖДУНАРОДНОМ ЧАСТНОМ ПРАВЕ

CERTAIN ASPECTS OF INTERACTION OF LEGAL ENTITIES IN PRIVATE INTERNATIONAL LAW

*M. Stulova
S. Khomushku*

Summary. The purpose of the research is to study approaches to understanding legal entities in the framework of international private law and to establish the specifics of legal regulation of issues of interaction of such legal entities.

Based on the research, it was concluded that today there is no unified approach to understanding an international legal entity in the world practice, which is regulated by both international and national legislation. In the processes of interaction of international legal entities, a significant role is played by the dispositive principle, which is limited to certain mandatory rules of a General nature. When making various transactions between legal entities in private international law, a special role is assigned to contractual regulation, on the basis of which the applicable law can be determined.

Keywords: legal entities, private international law, legal regulation, contracts, mandatory norms.

Стулова Мария Владимировна

Национальный исследовательский университет
Высшая школа экономики, г. Москва
stulova_mv@list.ru

Хомушку Сырга Владимировна

Национальный исследовательский университет
Высшая школа экономики, г. Москва

Аннотация. Цель исследования заключается в исследовании подходов к пониманию юридических лиц в рамках международного частного права и установлении особенностей правового регулирования вопросов взаимодействия таких юридических лиц.

На основании проведенного исследования был сделан вывод о том, что на сегодняшний день в мировой практике отсутствует единый подход к пониманию международного юридического лица, к регулированию которого применяются как нормы международного, так и нормы национального законодательства. В процессах взаимодействия международных юридических лиц значительную роль имеет диспозитивное начало, которое ограничивается отдельными императивными нормами общего характера. При совершении различных сделок между юридическими лицами в международном частном праве особая роль отводится договорному регулированию, на основании которого может быть определено применимое право.

Ключевые слова: юридические лица, международное частное право, правовое регулирование, договор, императивные нормы.

Введение

Субъекты гражданского права, наряду с гражданами представлены юридическими лицами, являющимися особыми образованиями, обладающими рядом специфических признаков, которые образуются и прекращаются в специально установленном порядке. Появление института юридического лица в общем виде обусловлено аналогичными причинами, что и возникновение, и эволюция права, связанные с развитием общества, государства, экономики и пр.

На сегодняшний день официальная классификация юридических лиц значительно усложнилась по сравнению с той, что практиковалась ранее. В качестве одного из оснований классификации выступает цель осуществляемой деятельности. Классификация на данном основании предполагает разделение всех юридических лиц на коммерческих, т.е. преследующих извлечение прибыли в качестве основной цели деятельности, и некоммерческих — не имеют основную цель деятельности

в виде извлечения прибыли, соответственно не распределяют полученную прибыль между своими участниками. Также, критерием по отнесению к некоммерческим юридическим лицам выступает отсутствие возможности распределения между участниками доходов от предпринимательской деятельности.

В связи с постоянными изменениями в законодательстве, вопросы, связанные с видами юридических лиц, а также особенностями их деятельности, являются достаточно значимыми. Особый интерес представляет регламентация деятельности юридических лиц в международном частном праве, так как в рамках международного взаимодействия осуществляется значительное количество сделок различного уровня.

В вопросах договорного и торгового права, Европейская практика значительно отличается от российской в данном вопросе, так как в иностранном законодательстве есть и торговые кодексы, и целые объединения профессионалов в определенных отраслях экономики,

которые вырабатывают общие требования к содержанию договора в соответствующей сфере. В свою очередь, в Российской Федерации отдельных торговых кодексов, посвященных правовому регулированию торговли, предпринимательства, не существует. Данные вопросы отнесены к сфере гражданско-правового регулирования. Можно отметить, что в этой связи представляется особо важным закрепить основополагающие начала в договорном регулировании и четко установить его пределы, дабы свести к минимуму возможные нарушения законных прав и интересов сторон возникающих правоотношений. При этом особую значимость имеет целый ряд вопросов, связанных с деятельностью юридических лиц в рамках международного частного права. Все это обусловило выбор темы исследования и ее актуальность.

Вопросам деятельности юридических лиц в рамках международного частного права уделяли внимание многие ученые. Следует остановиться на некоторых аспектах исследованных проблем. Так, особую значимость приобретают вопросы соотношения личного закона юридического лица с международными нормами, исследуемые в работах отечественных и зарубежных ученых, среди которых необходимо отметить следующих: А.Я. Аухатов, М.И. Брун, А.М. Городисский, Г.К. Дмитриева, Е.А. Дубовицкая, В.П. Звекон, Н.Ю. Ерпылева, О.В. Кадышева, М.И. Кулагин, М.А. Манукян, В.П. Мозолин, Э.А. Нанаева, Ф.Д. Федчук, J.E. Antunes, P. Blumberg, I. Brownlie, A. Daisy, P.L. Davies, J. Dunning, D. Cheshire, L. Collins, J.G. Collier, W.F. Ebke, K.J. Hopt, J. Morris, P. Muchlinski, P.M. North, P. Nygh, D.B. Pettet, Prentice, S. Rammeloo, T. Rapakko, C.M. Schmitthoff, M.N. Show, R. Vernon, C.D. Wallace, F. Wooldridge, I. Wormser, E. Wymeersch и других ученых.

Несомненно, особую значимость имеют нормы национального и международного права, позволяющие определить особенности деятельности юридических лиц в рамках международного частного права. При этом нельзя не отметить, что единообразный подход в доктрине и практике зачастую отсутствует. Все указанное позволяет сделать вывод о том, что обозначенные вопросы имеют повышенную значимость для науки и практики.

Методы

Методологическая основа исследования характеризуется общими методами познания, включающими системное и комплексное исследование, сравнительный метод, методы дедукция и индукция, применение анализа и синтеза; а также специальными методами правоведа, среди которых необходимо отметить толкование закона, методы аналогии права и закона. Выбор комплекса перечисленных методов основан на специфике выбранной темы. Исследуя актуальные вопросы юридиче-

ских лиц в международном частном праве, имела место объективная необходимость во всестороннем изучении различных вопросов, которые могли осуществляться исключительно с позиции комплексного подхода и применения как общих методов познания, так и специальных.

Дискуссия и результаты

Вопросы международных юридических лиц особенно актуальны в условиях частноправовых отношений, когда происходит взаимодействие субъектов, находящихся под юрисдикцией разных стран. По мнению В.В. Гаврилова: «Родовое единство международного и внутригосударственного права как совокупности общеобязательных правил поведения юридического характера дает основание утверждать, что первое, как и второе, лежит в основе своей собственной правовой системы, находящейся в постоянном тесном взаимодействии с правовыми системами отдельных государств» [7, с. 7]. Таким образом, можно отметить, что регулирование вопросов деятельности юридических лиц в рамках международного частного права основано на непрерывном взаимодействии международных и внутригосударственных норм.

Правовой доктриной традиционно выделяются основополагающие признаки, каждый из которых необходим, а все в совокупности — достаточны, для того, чтобы организация могла быть признана как субъект гражданского права, или юридическое лицо. К таким признакам относятся:

- Организационное единство юридического лица, проявляющееся, в первую очередь, в определенной структуре, соподчиненности органов управления, в четкой регламентации отношений участников. Организационное единство юридического лица закрепляют его учредительные документы и нормативные акты, регулирующие правовое положение конкретного вида юридических лиц.

- ◆ Имущественная обособленность.
- ◆ Принцип самостоятельной гражданско-правовой ответственности юридического лица (в отечественном праве он сформулирован в ст. 56 ГК РФ [2], где указано, что юридическое лицо несет ответственность по обязательствам).
- ◆ Выступление в гражданском обороте от собственного имени.

Следует сделать вывод о том, юридическое лицо в гражданском праве — организация, которая признана государством в качестве субъекта права, имеющее обособленное имущество, самостоятельно отвечает данным имуществом по своим обязательствам и в гражданском обороте выступает от своего имени.

В настоящее время, в основу классификации юридических лиц положены два фактора:

- ◆ цель деятельности;
- ◆ организационно-правовая форма.

Как отмечает М. А. Манукян: «... в российской литературе по международному частному праву часто используется понятие «международное юридическое лицо», под которым понимаются:

- ◆ организации, созданные непосредственно международным соглашением;
- ◆ организации, созданные на основе внутреннего закона одного или более государств в соответствии с международным договором» [12, с. 15].

По мнению М. Н. Раджабова: «Словосочетание «международное юридическое лицо» формируется только на основе учредительного акта международных организаций и других международно-правовых актов, которые определяют статус международных организаций как субъекта международного и национального права. Поэтому процесс появления категории международного юридического лица тесно связан с формированием любой международной организации как субъекта права, и нет сомнений, что категория международного юридического лица выступает одной из сторон правового статуса международных организаций и представляет её как субъект международного частного права» [17, с. 124].

Рассматривая подходы к особенностям правового регулирования юридических лиц в международном частном праве, необходимо отметить особенности правового регулирования деятельности международных юридических лиц на основании конкретного примера правового регулирования встречных торговых сделок. Представляется, что необходимо остановиться на взаимосвязи применения законодательства РФ во взаимосвязи с международными правовыми актами, определив особенности применения норм права в деятельности юридических лиц.

На современном этапе развития широкое распространение получила внешнеэкономическая деятельность. Понятие «внешнеэкономическая деятельность» содержит ФЗ «Об экспортном контроле» [4], под ней подразумевается внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, в т.ч. производственная кооперация. В свою очередь, в соответствии с ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»: «внешнеторговая деятельность — деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью» [5].

Как отмечает в своей статье А. О. Иншакова, у внешнеэкономических сделок присутствуют существенные

особенности по сравнению с внутригосударственными сделками, что влияет на содержание международных торговых и иных контрактов [10, с. 38]. В рамках международного частного права зачастую употребляется такое понятие как «международная коммерческая сделка», по этому поводу, Г. К. Дмитриева высказывает мнение о содержании такой сделки, когда имеет место предпринимательская деятельность субъектов на уровне международных экономических отношений, указывая обязательность нахождения таких субъектов в разных государствах [14, с. 41].

Признаками внешнеэкономической сделки выступают:

- ◆ наличие иностранного элемента;
- ◆ особенности местонахождения сторон;
- ◆ по отношению к таможенному регулированию и экспортному контролю, с юридической позиции, представляет ценность непосредственно факт перемещения предмета сделки (т.е. товаров и пр.) через таможенную границу РФ.

Представляется, что наиболее часто распространенную разновидность внешнеэкономических сделок представляет договор внешнеторговой (международной) купли-продажи товаров. Многие международные сделки прямо или косвенно связаны с куплей-продажей (подразумевается договоры перевозки, осуществление расчетов за них, реализация страхования в связи с международной торговлей). Так, разновидность купли-продажи представляет договор поставки, международный финансовый лизинг также содержит в себе элементы купли-продажи.

По мнению А. А. Тошматова: «Итак, встречная торговая сделка может быть заключена между двумя государствами, государством и коммерческой организацией, находящейся в другом государстве, или между двумя коммерческими организациями разных государств.

Правовая и коммерческая сущность сделок по встречной торговле состоит в том, что расчеты с поставщиками товаров (оборудования и пр.) производятся продукцией, изготовленной на объекте, сооруженном с использованием оборудования и других товаров, поставленных продавцом» [20, с. 252].

Встречные торговые сделки, являясь разновидностью внешнеторговых сделок (входящих в состав внешнеэкономических) обладают определенными особенностями, что обуславливает необходимость соответствующего правового регулирования в рамках международного частного права. Соответственно, характерная черта встречных торговых сделок заключается в наличии двухсторонней связи и взаимообусловленных обя-

занностей (в рамках заключаемого договора). При этом регулировании деятельности юридических лиц в рамках международного взаимодействия определяется более договорным компонентом, нежели императивными нормами международного права. Тем не менее, многие базовые принципы связаны непосредственно с закреплением их в конкретных правовых нормах международного права.

В международных правовых актах, термин «встречная торговая сделка» используется для комплекса договоренностей по встречной торговле. Указанное понятие раскрывается в Правовом руководстве ЮНСИТРАЛ от 1992 г. [15]. Так, соглашение может установить обязательства сторон к заключению в будущем определенных контрактов, определить основные положения будущих контрактов. Соответственно, предметом встречных торговых сделок могут выступать определенные товары и вещи материального мира. В качестве предмета встречных торговых сделок могут выступать и услуги (целесообразным является конкретизация описания таких услуг).

Следует отметить разновидности встречных торговых сделок по предмету сделки:

- ◆ различные виды товаров (как сырье, так и готовые товары);
- ◆ услуги;
- ◆ передача различных технологий;
- ◆ инвестиционные направления деятельности;
- ◆ в отдельных случаях, перечисленные предметы могут сочетаться и одновременно выступать предметом сделки.

Относительно свободы договора в выборе предмета встречных торговых сделок, здесь могут оказать влияние те требования, которые установлены на уровне государства (например, на запрет оборота определенных продуктов и предметов и пр.). Так, в отдельных странах имеет место правительственное регулирование встречной торговли, позволяющее оказывать стимулирование или же ограничение встречной торговли посредством использования определенных механизмов. Для обозначения разновидностей встречных торговых сделок используются такие понятия как: бартер, встречная закупка, обратная закупка, прямая и косвенная компенсационные сделки. Стороны встречных торговых сделок могут обозначаться в качестве покупателя, поставщика, стороны, экспортера, импортера. Как правило, субъектами такого взаимодействия выступают юридические лица.

В настоящее время развитыми являются и бартерные агентства, площадки и биржи. Например, такие имеют место в Испании, Канаде (крупнейший — Tradebank),

США (крупнейший — International Monetary Systems) [13]. Для защиты интересов участников бартерных взаимоотношений, в США была основана Национальная ассоциация торговых обменов (NATE). Достаточно развита торговая система «Евробартер» — EBB, включающая свыше больше 17 тыс. компаний-участников, являющихся представителями малого и среднего бизнеса [11]. Координацией деятельности подобных структур на национальном уровне занимается специализированная организация в сфере международной встречной торговли — IRTA.

Затрагивая договорные моменты встречных сделок, нельзя не отметить, что стороны могут заключить как один, так и несколько контрактов. При заключении единого контракта заключается бартерный контракт (обмен товаров на товары), или сводный контракт (поставка товаров связана с возникновением денежного платежного обязательства). Важно отметить, что соглашение о встречной торговле может заключаться в разные моменты, так:

- ◆ возможно заключение контракта на экспорт и соглашения о встречной торговле одновременно, а заключение контракта на встречный экспорт происходит впоследствии (предусмотрена процедура согласования);
- ◆ возможно заключение соглашения о встречной торговле до заключения конкретных контрактов на поставку товаров и пр., т.е. стороны фактически закладывают договорную основу, и в определенный временной промежуток согласовывают детали сделок по взаимной торговле (возникают обязательственные правоотношения).

Зачастую стороны применяют страхование, в процессе осуществления встречных торговых сделок, страхованию подлежат коммерческие и некоммерческие риски. Для того чтобы осуществить сделку, стороны зачастую нуждаются в финансировании. Осуществление встречной торговли связано и с использованием услуг банков, подразумевается кредитование и пр. В таких случаях, стороны вправе связать платежи по контрактам так, чтобы поступления по контракту на поставку в одном направлении использовались для уплаты по контракту на поставку в другом направлении.

Также, стороны в договоре оговаривают основные существенные условия, момент поставки товаров (оказания услуг и пр.), могут применяться авансовые поставки, применяться перекрестные аккредитивы. Помимо этого, стороны встречных торговых сделок вправе определить условия взаимодействия. Для расчетов стороны используют и зачетные счета, которые ведут банки, оговариваются заранее возможные убытки и штрафные неустойки и пр.

Нельзя не отметить и такую разновидность внешнеторговых сделок как компенсационные и кооперационные соглашения (в них чаще принимают участие государства как субъекты сделки). Применяются и контракты, по своей правовой природе, способствующие финансированию основного обязательства по встречной сделке. В качестве примера можно привести финансовый лизинг, факторинг, форфейтинг.

В условиях договора стороны определяют и применимое право, опосредующее регулирование встречных торговых сделок. Как правило, при возникновении споров их рассматривают международные коммерческие арбитражи. Так, рассматривая правовую регламентацию встречных торговых сделок по национальному законодательству, можно отметить и некоторые недостатки. Например, привлечение к гражданско-правовой ответственности в договоре поставки применяются различные санкции. В рамках договора устанавливаются права и ответственность сторон, закрепляется правовой режим для деятельности субъектов в рамках возникающих правоотношений. Как показывают материалы судебной практики, многие споры связаны с отсутствием четкого изложения условий договора. Согласно общему правилу, исходя из ст. 521 ГК РФ [2], неустойка (и законная, и вытекающая из существа договора) в связи с недопоставкой, просрочкой поставки товаров, должна взыскиваться с поставщика до момента фактического исполнения обязательства. Но поставщик при этом должен поставить оговоренные товары в натуре, что следует из ст. 511 ГК РФ.

У сторон имеется право определить в договоре иных условий и порядка, которые предусмотрены для применения неустойки (ее конкретный размер, или же неустойка будет исчисляться по закону, т.е. законная неустойка). Как бы то не было, наличие диспозитивных начал в указанном вопросе, реализованных в договоре, не может становиться причиной нарушения основных принципов, установленных гражданским законодательством и противоречить ему. При привлечении к ответственности за нарушение условий, предусмотренных договорам поставки, в частности, при применении норм, установленных ст. 521 ГК РФ, судам следует учитывать разъяснения, которые сформулированы в Постановлении Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 N18 [6].

Стоит заметить, что при расторжении договора поставки, стороны лишаются тех благ, на которые они рассчитывали, заключая договор, в связи с этим, возникает право на взыскание убытков в виде полученных потерь (разница в цене), т.к. появляется необходимость заключения договоров с иными контрагентами. Потерпевшая убытки сторона вправе требовать их возмещения, даже

если новые договоры не заключались (за основу берутся аналогичные цены на продукцию).

Представляется важным отметить тот опыт, который имеется в международных коммерческих договорах. В мировой практике обязательства устанавливаются для их неукоснительного соблюдения. Так, в ст.ст. 46, 62 Венской Конвенции о международных договорах купли-продажи [1] для потерпевшей стороны закреплено право в рамках судебной процедуры заявить требование о понуждении должника к действиям, вытекающим из договора. В практическом применении такой подход реализуется во многих европейских странах, когда у покупателя есть варианты защиты нарушенного права. Данное правило закреплено, например, в п. 1 § 376 Германского торгового уложения [8]. В США для покупателей возможны следующие варианты разрешения ситуации — отказаться от договора поставки, заменить недоставленный товар другими, взыскать убытки, истребовать товары [9].

При этом в Российской Федерации, действующим гражданским законодательством предусмотрено только замену реального исполнения договора денежной компенсацией. Очевидно, что данный подход не является целесообразным. Объяснить это можно тем, что в настоящее время между хозяйствующими субъектами присутствует весьма ощутимая конкуренция, и нарушение договора поставки зачастую ведет к подрыванию авторитета компании, потере покупателей, клиентов. В особенности данный аспект затрагивает предпринимателей, действующих в системе розничной торговли. И не всегда материальная компенсация способна восстановить нарушенное положение. Определенные трудности, например, могут вызывать те договоры, по которым поставщик должен поставить редкие товары, а покупатель заключил договор, в котором требуется использование именно этих товаров.

Важно также отметить, что многие вопросы, разрешающиеся в судебном порядке, прямо не регулируются гражданским законодательством и остаются на усмотрение суда. Несомненно, данное положение позволяет справедливо разрешить все те разногласия, особенности которых прямо в законе предусмотреть нельзя. Но, тем не менее, необходимо отметить и то, что зачастую такой подход становится причиной неоднозначных позиций в судебной практике. По результатам данного исследования, целесообразно сделать вывод о том, что нормы ГК РФ, в части реального исполнения обязательств при нарушении договора поставки, необходимо изменить. В качестве примера можно использовать мировой опыт, направленный, прежде всего, на совершенствование делового оборота и поддержание этических начал в предпринимательской деятельности.

Нельзя не отметить, что существует и целый ряд актуальных вопросов, связанных с определением итога судебного разрешения споров по поводу осуществления различных международных сделок и контрактов. Трудности имеются в вопросах установления характера конкретных норм ГК РФ, в формулировках которых прямо он не выражен. Следует рассмотреть случай из правоприменительной практики, когда спор возник между российской организацией (лизингополучатель) и канадской фирмой (поставщик оборудования, поставил его другой российской организации — лизингодателю по контракту международной купли-продажи). Предмет спора — требование истца (лизингополучателя-арендатора) обязать поставщика выплатить ему договорной штраф (включен в контракт как санкция за просрочку поставки). Ответчик не отрицал, что просрочки товара имелась, но привел аргументацию об отсутствии у истца права заявить указанное требования, что вытекает из конкретных условий контракта. Истец не согласился с позицией ответчика, и считал подлежащей применению ст. 670 ГК РФ, обладающей императивным характером. Суд не отрицал, что ст. 670 ГК РФ носит императивный характер, но, отказал истцу в удовлетворении требования [19].

Несомненно, важную роль играют именно условия договора. В одном из дел, рассмотренных МКАС при ТПП РФ, ответчик считал, что не нарушил свои обязательства по поставке товаров в срок ввиду нечеткого указания на такой срок в договоре. При этом было установлено, что неточность была в русском тексте, но, восполнить ее было возможно посредством толкования английского текста того же пункта договора [16].

В другом решении было указано следующее: «Поскольку спор возник из Договора и касается гражданско-правовых отношений, возникших при осуществлении международных экономических связей, причем одна из сторон находится за границей (на территории Канады), то такой спор может быть рассмотрен третейским судом в силу п. 3 ст. 1 Закона о МКА и п.п. 1 и 2 § 1 Правил арбитража» [18].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в регулировании встречных торговых сделок огромное значение имеет именно договорной элемент, в котором стороны реализуют диспозитивные начала. Как правило, ограничить договорное регулирование могут исключительно императивные нормы, ограничивающие производство тех или иных внешнеторговых сделок в связи с закреплением определенных форм или же введения запрета на оборотоспособность тех или иных потенциальных предметов сделки. Именно стороны предопределяют основы взаимодействия, существенные условия сделки, определяют привязку к применимому праву и пр.

Заключение

По результатам проведенного исследования, необходимо сделать ряд выводов. Прежде всего, следует отметить, что само понятие юридического лица для международного частного права имеет большую значимость. Были рассмотрены отдельные вопросы взаимодействия международных юридических лиц в аспекте встречных торговых сделок. Установлено, что на сегодняшний день, в международной торговле возрастает значение встречной торговли, основанной на взаимном интересе сторон. Субъектами встречной торговли могут выступать как государства, так и различные коммерческие структуры.

По своей сути, встречные торговые сделки являются сделками, в которых одна сторона поставяет товары, услуги, технологии второй стороне, а в ответ на это первая сторона закупает у второй стороны согласованный объем товаров, услуг, технологий. Встречные торговые сделки характеризуются взаимными обязательствами, что вытекает из сущности заключенных договоров (контрактов). Могут быть разнообразными, основанными на особенностях и обстоятельствах определенной сделки (предмет, форма, стороны, условия и др.). Как правило, те или иные различия во встречных сделках связаны с условиями договора. Значительную роль во взаимодействии юридических лиц на международном уровне имеет договорной компонент, при этом значимость имеют и отдельные императивные нормы.

В целом, заключаемые контракты на поставку товаров (услуг и др.) во встречной торговле аналогичны контрактам на проведение несвязанных между собой экспортных и импортных сделок, но обладают и особенностями, связанными, например, с объемом возникающих обязательств, определением порядка расчетов, использованием услуг страхования и пр. Можно также отметить тот факт, что встречные торговые сделки и их особенности во многом связаны с наличием тех условий, которые стороны определили в рамках заключаемых договоров, при этом активным является развитие именного договорного начала и ограничены стороны могут быть исключительно императивными нормами (например, национального законодательства одной из стран).

В целом, в доктрине международного частного права сложилась устойчивая позиция, согласно которой признается, что юридические лица подчиняются национальному закону (закон того государства, к которому они принадлежат). Зачастую складывается такая ситуация, когда определение личного закона юридического лица становится затруднительным, в связи с наличием значительного количества факторов, отраженных

в коллизийном праве различных стран. Так, в качестве примера следует отметить, что в странах англосаксонской правовой системы ведущим становится критерий инкорпорации. В праве стран континентальной Европы преобладающим является критерий места нахождения административного центра юридического лица (критерий оседлости). Существует и такой критерий, как критерий контроля (активно применялся во время Первой и Второй мировых войн). Важно отметить, что унифицированный подход в рамках международного частного права на сегодняшний день отсутствует.

В законодательстве РФ установлен принцип инкорпорации при определении национальности юридических лиц. Кроме того, во многих странах, на сегодняшний день появляются законы, которые регламентируют торговую, инвестиционную и иные виды деятельности с участием иностранного элемента. Исключением не становится и Российская Федерация. Актуальной проблемой на се-

годняшний день выступает тот факт, что отсутствует единообразный подход к проблемам, существующим в сфере определения национальности юридических лиц (при взаимодействии в рамках внешнеэкономических, инвестиционных отношений, при реализации встречных торговых сделок и др.).

Представляется, что вопрос определения национальности юридических лиц непосредственно связан с экономической безопасностью государств. Важным моментом выступает разработка унифицированного подхода к решению данной проблемы в международном частном праве. Чрезвычайно высокую значимость имеет проведение дальнейших исследований по вопросам взаимодействия юридических лиц в международном частном праве, так как данная сфера не характеризуется единообразными подходами, как с позиции правового регулирования, так и с позиции юридической доктрины.

ЛИТЕРАТУРА

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)» (по состоянию на 20.04.2018)) // Вестник ВАС РФ. 1994. № 1.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019) // Собрание законодательства РФ. 05.12.1994. № 32. Ст. 3301.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 18.03.2019, с изм. от 03.07.2019) // Собрание законодательства РФ. 29.01.1996. № 5. Ст. 410.
4. Федеральный закон от 18.07.1999 № 183-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об экспортном контроле» // Собрание законодательства РФ. 26.07.1999. № 30. Ст. 3774.
5. Федеральный закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ (ред. от 01.05.2019) «Об основах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности» // Собрание законодательства РФ. 15.12.2003. № 50. Ст. 4850.
6. Постановление Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 № 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки» // Экономика и жизнь. № 6. 1998.
7. Гаврилов В. В. Международная и национальные правовые системы: понятие и основные направления взаимодействия: автореферат дис. ... доктора юридических наук. Казань, 2006. 42 с.
8. Гражданское уложение Германии (ГГУ) от 18.08.1896 (ред. от 02.01.2002) (с изм. и доп. по 31.03.2013) // Гражданское уложение Германии: Вводный закон к Гражданскому уложению. М.: Инфотропик Медиа, 2015. С. VIII — XIX, 1–715.
9. Единообразный торговый кодекс США (пер. с англ.) / под науч. ред. С. Н. Лебедева. М.: Изд-во Междунар. центра финансово-эконом. развития, 1996. 427 с.
10. Иншакова А. О. Вопросы квалификации внешнеэкономической сделки и правовая специфика некоторых ее видов // Вестник Волгоградского государственного университета. 2015. № 2 (27). С. 37–45.
11. Катасонов В. Соглашение о торговле услугами как элемент глобального управления // Фонд стратегической культуры. URL: <https://www.fondsk.ru/news/2016/01/15/soglashenie-o-torgovle-uslugami-kak-element-globalnogo-upravlenija-37981.html> (дата обращения: 03.03.2020).
12. Манукян М. А. Правовое положение транснациональных корпораций в доктрине международного частного права: автореферат дис. ... кандидата юридических наук. Москва, 2009. 29 с.
13. Международный Валютный Фонд. URL: <https://www.encyclopedia.com/social-sciences-and-law/economics-business-and-labor/money-banking-and-investment/international-monetary-system> (дата обращения: 03.03.2020).
14. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности в условиях вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию / под ред. Г. К. Дмитриевой. М.: Норма; Инфра-М, 2013. 192 с.
15. Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по международным встречным торговым сделкам (принято ЮНСИТРАЛ 12 мая 1992 г.). URL: <https://base.garant.ru/2560123/> (дата обращения: 03.03.2020).
16. Практика МКАС при ТПП РФ: 2004–2016 / науч. ред. и сост. А. Н. Жильцов, А. И. Муранов. М., 2017. С. 870–892.
17. Раджабов М. Н. Сущность категории международного юридического лица // Вестник Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики. 2015. № 2 (63). С. 119–125.

18. Решение коллегии арбитров МКАС при ТПП РФ от 12.02.2018 по делу № М-151/2017. URL: <https://nkrfkod.ru/pract/reshenie-kollegii-arbitrov-mkas-pri-tp-p-rf-ot-12022018-po-delu-n-m-1512017/> (дата обращения: 04.03.2020).
19. Решение МКАС по делу (N133/2007) от 6 ноября 2008 года // Хозяйство и право. 2009. № 3. С. 106–110.
20. Тошматов А. А. Понятие сделок по встречной торговле // Вестник Университета. 2007. № 4. С. 250–254.

© Стулова Мария Владимировна (stulova_mv@list.ru), Хомушку Сырга Владимировна.
Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Высшая школа экономики