

Гончаров А.А.

МЕЖДУНАРОДНОЕ КОММЕРЧЕСКОЕ (ТОРГОВОЕ) ПРАВО

Конспект лекций



Дата Сквиер



Александр Алексеевич Гончаров

Международное коммерческое (торговое) право. Конспект лекций

Текст предоставлен издательством

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=64130817

Международное коммерческое (торговое) право. Конспект лекций:

Дата Сквер; Москва; 2009

ISBN 978-5-91772-002-9

Аннотация

Пособие написано на основе учебных программ дисциплин «Международное торговое право», «Международное коммерческое право». Освещены основные вопросы международной купли-продажи и связанных с международной торговлей операций. Представленный материал позволяет проработать темы курса, помогает успешно сдать экзамен и зачет, использовать материал в практической деятельности.

Предназначен студентам, преподавателям и специалистам в области внешнеторговых операций.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет.

Содержание

Введение	7
Тема 1. Понятие и становление международного торгового права	9
1.1. Становление Международного коммерческого (торгового) права	10
1.2. Континентальная модель	12
1.3. Модель торгового права Германии	14
1.4. Модель торгового права Франции	17
1.5. Англо-американская модель торгового права	20
Торговое право США	24
1.6. Понятие Международного коммерческого (торгового) права	28
Тема 2. Источники и унификация международного коммерческого (торгового) права	32
2.1. Источники Международного коммерческого (торгового) права	33
2.2. Международный договор как источник Международного коммерческого (торгового) права	34
2.3. Международные организации, играющие важную роль в унификации норм	36

Международного коммерческого (торгового) права	
Конференция ООН по торговле и развитию	36
ЮНКТАД	
ВТО/ГАТТ	37
2.5. Совет таможенного сотрудничества (СТС)	41
Комиссия ООН по праву международной торговли ЮНСИТРАЛ	43
Гаагская конференция по международному частному праву	44
УНИДРУА	46
Содружество Независимых государств	48
2.4. Международный торговый обычай	51
2.5. Международная торговая палата	54
2.6. Типовые контракты, общие условия поставок	56
Тема 3. Субъекты международных торговых сделок	58
3.1. Правовое положение субъектов в международной торговле	59
3.2. Предприниматель. Индивидуальное предприятие	64
3.3. Партнерства. Полные и командитные товарищества	66
3.4. Компании. Корпорации	70
Корпорации	73

LLC	75
Международные деловые компании IBC	78
3.5. Общества	84
3.9. Акционерное общество	88
3.6. Объединения различных субъектов	93
Тема 4. Объекты международных торговых сделок	99
4.1. Виды объектов международных торговых сделок	100
4.2. Товар как объект международных торговых сделок	101
Общая характеристика продажи товаров через биржу	105
Конец ознакомительного фрагмента.	109

Александр Гончаров
Международное
коммерческое (торговое)
право. Конспект лекций

© Гончаров А.А., 2009

© Оформление Дата Сквер, 2009

Введение

Трудно переоценить в современном мире значение знаний и навыков в области экономических отношений, среди которых отдельно выделяются торговля и внешнеэкономические связи. Человечество стремительно развивает технологии и коммуникации, устраняет барьеры на пути обмена товарами, создает новые возможности для развития отношений. Правовое регулирование в этих областях опирается не только на национальное законодательство отдельных государств, но и в большой степени связано с международными правовыми актами. Как правило, они носят наднациональный характер и отражают волю двух и более субъектов международного права. Приоритет норм международного права является общей закономерностью последних десятилетий существования современной цивилизации. В международной торговле это связано и с закреплением основных принципов международного сотрудничества, и со стремлением многих государств развивать свои отношения на взаимовыгодной основе и партнерстве.

Актуальность знаний правового регулирования международного коммерческого оборота более чем очевидна. Современный мир быстро развивается и идет к новому качественному состоянию. Оно связано с новыми возможностями отдельно взятого человека или организации (фирмы) по пол-

ноценному осуществлению своих прав и интересов (свободно передвигаться; владеть и распоряжаться собственностью, выбирать место жительства и место работы; осуществлять предпринимательскую деятельность в различных регионах земного шара и т. п.). Все это выдвигает повышенные требования к квалификации специалистов, которые работают с внешними рынками. Каждый из них должен знать, понимать и уметь применять на практике правовые нормы международных договоров и обычаев, располагать и владеть арсеналом сложных торговых терминов.

Формирование системы курса «Международное коммерческое (торговое) право» связано с определенными сложностями, которые обуславливаются новизной предмета и большинства понятий, рассматриваемых в нем. Предполагается, что в рамках предлагаемого учебного пособия специалисты, студенты смогут самостоятельно изучать, сопоставлять и находить ответы на предлагаемые варианты вопросов.

Тема 1. Понятие и становление международного торгового права

1.1. Становление Международного коммерческого (торгового) права.

1.2. Континентальная модель.

1.3. Модель торгового права Германии.

1.4. Модель торгового права Франции.

1.5. Англо-американская модель торгового права.

1.6. Понятие Международного торгового права.

1.1. Становление Международного коммерческого (торгового) права

Торговля между представителями различных государств во все времена была приоритетным направлением в экономической политике. Географическое положение и особенности развития отдельных стран требовали поиска путей сбыта имеющихся товаров и покупки недостающих. Даже в период родоплеменной организации человеческого общества люди стремились к общению и обмену с представителями других племен и родов. С возникновением государства возникли границы и стало необходимым решать целый комплекс проблем в области торговли товарами. Представители государств начинали договариваться между собой и скрепляли свои отношения различными соглашениями. Одновременно торговцы сами создавали правила, которые действовали в их среде и часто имели определяющее значение. В Древнем Риме иностранцы заключали торговые соглашения с римскими гражданами и выступали истцами и ответчиками в суде. В средневековые торговые правила складывались внутри купеческих организаций (корпораций, торговых гильдий) отдельных городов. В корпорациях купцы решали споры и формировали свое внутреннее право. При торговле накапливался опыт и возникло так называемое купеческое право. Оно оказывало влияние на формирование норм торгового

права у себя в стране и за ее пределами. В период демократизации общественных отношений прослеживается определенный возврат ко многим купеческим традициям и обычаям. Среди купеческих торговых сборников выделялись правила морского права («Consulato del mare» – для государств Средиземноморского региона; Олеронский Судебник – в Атлантике и др.).

Очевидно, что современное международное коммерческое (торговое) право опирается на институты других юридических дисциплин (прежде всего, Международного публичного права, Международного частного права). На его формирование оказывает большое влияние торговое право отдельных государств, которое в своем развитии часто показывает приверженность определенным моделям, основными из которых являются:

1. Континентальную модель.
2. Англо-американскую модель или модель общего права.
3. Другие модели (например, мусульманскую, патриархальную, северную, дальневосточную и индуистскую).

1.2. Континентальная модель

Континентальная, или романо-германская, система права является результатом развития римского частного права, из которого берут начало основные понятия гражданского права. Для него характерно деление на частное и публичное право. Частное (гражданское) право служит интересам отдельных лиц, которые равны между собой в правах. В свою очередь, публичное право служит интересам целого общества и его основного представителя – государства. Оно основано на подчинении одной стороны отношения другой. В последнее время в рамках континентального права появляется все больше подразделений, в которых нормы частного и публичного права тесно переплетены. Что же касается подразделения континентального частного права на гражданское и торговое, то оно потеряло прежнее значение. И хотя отдельные торговые кодексы (рассчитанные на отношения между предпринимателями) продолжают сохраняться во многих государствах Европы, все больше стран идет по пути отражения специфики отношений между коммерсантами (вступающими в гражданско-правовые отношения с целью извлечения прибыли) в рамках общегражданского законодательства. Это можно объяснить усложнением коммерческой деятельности, которая все больше регламентируется отдельными законами (о юридических лицах, о биржах и биржевой

торговле, об отдельных видах договоров). Тем самым уменьшается удельный вес норм, которые могут быть сосредоточены в торговых кодексах, сохранение которых теряет свой смысл.

Современная классическая Европейская система права, помимо отдельных институтов римского права, основана в основном на правовых системах Франции и Германии. Это страны, в которых законодательство в области гражданского и торгового права, включая право товариществ и акционерных обществ, сложилось давно, достаточно детализировано и апробировано на многих государствах. Оно представляет пример живучести и результативности существующих уже длительное время организационно-правовых форм осуществления предпринимательской деятельности.

1.3. Модель торгового права Германии

Главная роль среди источников права в Германии принадлежит Конституции (Основному Закону) 1949 года, после которой стоят законодательные акты, Постановления и другие правовые акты федерации и земель. Судебная практика не считается источником права.

Основной документ в области гражданского законодательства – Германское Гражданское уложение (ГГУ) 1896 г., которое оказало большое влияние на формирование гражданского законодательства многих государств. В нем рассматриваются вопросы статуса физических и юридических лиц, исчисления сроков давности, собственности, вещного права, заключения сделок и т. д.

Дополняют гражданское законодательство: Закон об общих условиях сделок 1976 г., Закон об ответственности за недоброкачественную продукцию 1989 г., Закон о праве собственности на жилье 1951 г., Закон о чеках 1933 г., Закон о векселях 1993 г., Закон о регулировании порядка производства по делам о несостоятельности 1994 г. и др.

Гражданское законодательство ФРГ расширяет Торговое право.

В 1861 году вступило в силу Общегерманское Торговое Уложение. Данный источник явился основой торгового за-

конодательства стран, которые входили в Германский торговый союз. Франция и Германия это те государства, торговое право которых явилось базой для формирования континентальной системы торгового права.

Большое значение играет Германское торговое уложение (ГТУ) 1897 г., которое регулирует порядок совершения сделок, совершаемых коммерсантами и торговыми товариществами. ГТУ состоит из 4-х книг. Первая книга дает характеристику основных определений таких, как «коммерсант», «торговый представитель», «торговая фирма» и т. д. Вторая книга рассматривает общие положения о торговых товариществах. Третья книга посвящена регулированию торговых сделок. Четвертая книга – вопросам морского права, транспорта и страхования.

ГТУ регламентирует деятельность трех видов обществ:

- полного товарищества;
- командитного товарищества;
- тихого (или негласного) товарищества.

Отдельные вопросы торгового права регулируют Закон о товариществах с ограниченной ответственностью 1892 г., Закон об акционерных обществах 1965 г. и др.

Закон об акционерных обществах является одним из самых больших и подробных законов. Он состоит из 410 статей и пяти книг:

- об акционерном обществе;
- о командитном товариществе на акциях;

- об отношениях между так называемыми связанными юридически самостоятельными предприятиями;
- о преобразовании акционерных обществ;
- о санкциях за нарушение акционерного права.

Действуют законы О недобросовестной конкуренции 1909 г., О борьбе с ограничениями конкуренции 1957 г., О содействии стабильности и росту экономики 1967 г.

Из приведенных правовых источников видно, что основными организационно-правовыми формами ведения предпринимательской деятельности в Германии являются акционерное общество и товарищество (общество) с ограниченной ответственностью. Такие организации ведения бизнеса позволяют решать вопросы привлечения достаточных финансовых и материальных ресурсов для проведения любых операций и ограничивать риск ответственности, который может наступить в случае неплатежеспособности и т. д.

1.4. Модель торгового права Франции

Исторически сложилось, что Франция была всегда сильной державой, как и Англия долгое время влияла на развитие многих регионов в Европе и за ее пределами (среди них было большое количество французских колоний). Вместе с распространением своего влияния, Франция переносила свое законодательство и культуру. Многие современные государства принимают для себя элементы французской правовой системы.

Французская правовая система в основном начала складываться в период Великой Французской революции (1789-1794 гг.) и особенно в годы правления Наполеона (1799-1814 гг.). Большое влияние на развитие правовых источников оказали официально издаваемые собрания правовых обычаев (их насчитывалось около 700 собраний местных обычаев и около 60 собраний общих обычаев) и законодательные акты, издаваемые королевской властью. Многие документы сохраняют силу и в наше время.

Сегодня основными источниками права во Франции являются:

- Конституция Французской Республики 1958 г. и Декларация прав человека и гражданина 1789 г., которые занимают главное место;
- органические законы французского парламента, кото-

рые дополняют Конституцию;

- обычные законы (в их числе и кодексы), которые регулируют отрасли права и отдельные правовые институты;
- ордонансы, издаваемые Правительством, которые после утверждения в Парламенте приобретают силу закона;
- декреты Президента, часть которых может быть принята только после согласования с Конституционным советом;
- консолидированные законодательные акты, которые регулируют отдельные отрасли;
- правовые акты исполнительной власти (Правительства, министерств и т. д.);
- правовые обычаи (особенно в области торговли);
- судебная практика, когда при рассмотрении отдельных дел, имеются пробелы в законодательстве и т. д.

Французский торговый кодекс (ФТК) 1807 г. гораздо меньше по объему, чем Гражданский. Первый вариант ФТК включал четыре книги: «О торговле», «О морской торговле», «О несостоятельности и банкротстве», «О торговой юрисдикции». Современный вариант несколько отличается от первого издания (третья книга исключена полностью, из второй действуют только две статьи) и дополняется многочисленными законами.

Вместе с завоевательными походами Наполеона ФТК был перенесен во многие страны Европы, что послужило толчком для формирования Европейского торгового права.

Долгое время французская и немецкая системы в области

права товариществ были похожи (Действовал Торговый кодекс, Закон об акционерных обществах 1867 г. (на этом законе часто основывается европейское корпоративное законодательство) и Закон о товариществах с ограниченной ответственностью 1925 г.). Однако в 1966 г. все право товариществ было сведено в один источник – Закон о торговых товариществах (509 статей), с которым тесно связан Декрет о торговых товариществах 1967 г. (310 статей). В данном законе регулируются вопросы создания и деятельности акционерных обществ, товариществ с ограниченной ответственностью и иных видов торговых товариществ, вопросы руководства торговых товариществ, их организационная структура, вопросы, связанные с ценными бумагами и т. д. В законе содержатся нормы уголовного законодательства за нарушение правил деятельности торговых товариществ.

1.5. Англо-американская модель торгового права

В современной экономической системе мира велико значение Великобритании, ее правовой системы. Страна стала посредником и проводником, облегчающим деловые связи стран Западной Европы, Северной Америки и развивающихся стран. Эта функция реализуется богатым опытом экономически развитого государства, лондонскими биржами, банками, страховыми компаниями. Финансовая инфраструктура постоянно совершенствуется. Лондонские рынки стали индикатором общемировой конъюнктуры. Например, объем торгов на рынке FOREX в Лондоне приближается к половине общемирового дневного уровня. Лондон занял ведущее положение в торговле деривативами, т. е. инструментами, которые снижают риск финансовых операций.

Особенностью права Англии является его непрерывность и преемственность развития. Право Англии гораздо больше, чем любая другая правовая система, которая основывается на кодификации законодательства.

Английское право оказывало и продолжает оказывать огромное влияние на развитие всей системы современных общепризнанных правовых стандартов и принципов, особенно в странах, которые придерживаются системы общего права (common law).

В последние десятилетия процессы глобализации в современном обществе привели к значительному сближению правовых систем Англии и стран романо-германской правовой системы. Судебный прецедент, кроме Англии и США, начинает играть большую роль в Германии, Франции и других странах Европы. Такие идеи, как презумпция невиновности, принцип верховенства права, состязательное правосудие, суд присяжных, находят свое воплощение и в других странах.

Прецедентное право Англии традиционно определяется как право, состоящее из норм и принципов, созданных и применяемых судьями в процессе вынесения ими судебных решений. Суд в Англии применяет норму обычного права и превращает ее в прецедент. Ранее вынесенное решение становится обязательным при рассмотрении аналогичных дел в судах Англии.

Возникновение прецедентного права Англии связано с практикой королевских судов, которые были образованы в противовес местным судам. Централизованный суд должен был обновлять правовую практику от пережитков прошлого и создавать условия для формирования единой, общей для всего королевства системы правовых норм и принципов разрешения споров. Постепенно, слова «прецедентное» и «общее» право стали применяться как синонимы. К прецедентному праву относится и право справедливости, хотя его нормы возникли не в королевском суде. Судебная практика опи-

рается на фундаментальные правовые доктрины и принципы, среди которых ведущее значение имеют доктрины свободы и справедливости, собственности, ответственности и т. д. В соответствии с этими доктринами и принципами существование тех или иных конкретных прав и обязанностей не могут быть юридически признаны до признания их судом. Не признается выделение из норм гражданского права торгового права, как это происходит во Франции и Германии. Согласно принципу верховенства права, все равны перед правом, т. к. закон не является единственным источником правовых норм. Государство выступает лишь одним из субъектов права и доказывает, когда это необходимо, свою правоту.

Статутное право – письменное право Англии в форме официальных документов законодателя. Нормы статутного права включают акты законодательных органов (статуты) и акты делегированного законодательства (подзаконные ведомственные нормативные акты, которые принимаются органами исполнительной власти в соответствии с установленным порядком в пределах делегированных им полномочий). Судьи, воспитанные в традициях прецедентного права, воспринимают категории и термины, используемые законодателем, в том виде, в каком эти термины и категории употребляются в прецедентном праве (если в законе не оговаривается иное).

Сегодня общепринято, что статутное право имеет определенные преимущества перед судебным прецедентом. Ес-

ли прецедент противоречит закону, то суды обязаны применить закон. Однако суды по-прежнему обладают правом толковать закон.

К основным источникам, кроме законодательства и судебного прецедента, сегодня относят и правовые документы Европейского Союза. К дополнительным источникам права принято относить: обычаи, прошедшие проверку временем; авторитетные публикации в области права; судебные отчеты; каноническое право; римское право; материалы Правовой комиссии.

Законы – это наиболее важный источник норм современного английского права. Законы приобрели форму статут, которые принимаются в установленном порядке парламентом и должны быть одобрены королем.

В Великобритании действует неписаная конституция, которая включает нормы статутного права (например, Хебеас корпус акт 1679 г., Билль о правах 1689 г., Закон о престолонаследии 1701 г., законы о парламенте 1911 и 1949 гг.) и нормы общего права.

В рамках правового регулирования торговой деятельности можно привести основные английские законы в области предпринимательской деятельности, на основе которых базируются правовые источники многих государств.

Закон о партнерствах 1890 г.

Закон о налоге с прироста капитала 1992 г.

Закон о компаниях 1985 г. (Этот закон обобщил все ранее

принятые акты о компаниях 1844 г., 1855 г., 1862 г., 1897 г., 1900 г., 1929 г. и 1948 г., Закон об акционерных компаниях 1856 г... Документ содержит 747 статей и множество приложений).

Кроме основного закона о компаниях важное значение имеют:

Закон о предотвращении мошенничества с инвестициями 1958 г.;

Закон о доходе и налогообложении корпораций 1970 г.;

Руководство по налогу на добавленную стоимость 1980 г.;

Закон о налоге с прироста капитала 1992 г.;

Закон об арбитраже 1979 г.;

Закон о наименовании компаний 1985 г.;

Закон о правилах торговли 1973 г.;

Закон об ограничении свободы торговли;

На основе торговых обычаев Англии появились такие хозяйственные образования как партнерства, представительства и др.

Английская система права действовала во всей Британской империи и была положена в основу правовых систем прежних колоний и доминионов.

Торговое право США

В США одновременно действуют федеральная правовая система и 50 систем права штатов. Правовые институты фе-

дерации и штатов, несмотря на различия, имеют общие корни, которые уходят в право Англии.

В США произошло слияние общего права и права справедливости в единую систему прецедентного права (case law).

Имея свою специфику и особенности, правовая система США базируется на многих юридических принципах, понятиях и институтах английского права. Поэтому она рассматривается как составная часть англосаксонской правовой системы или системы общего права.

Высшей юридической силой в США обладает Конституция, которая определяет организацию федеральной власти и предусматривает судебный механизм защиты основных прав и свобод граждан от посягательств со стороны органов исполнительной власти.

За конституцией по своей юридической силе стоят нормативно-правовые акты исполнительной власти:

- президентские приказы;
- директивы;
- планы, правила и постановления различных комиссий и т. д.

На более низкой ступени находятся источники права штатов:

- Конституции;
- законы легислатур;
- административные акты исполнительной власти;

– муниципальные хартии, ордонансы и т. д.

Для системы источников права США имеют важное значение акты делегированного законодательства. Полномочия делегированного нормотворчества возлагаются на суды и, прежде всего, на Верховный суд.

Одной из особенностей американской правовой системы является отсутствие кодифицированных источников (за исключением штата Луизиана, где действует Гражданский кодекс 1870 г.). Большие различия в праве разных штатов, особенно в сфере гражданского и торгового оборота, привели к разработке единообразных и модельных законов и кодексов. Единообразные законы (например, о товариществах, об оборотных документах и др.) или кодексы (например, Единообразный торговый кодекс) становятся составной частью права тех штатов, легислатуры которых приняли решение о введении такого законодательства в действие на своей территории. Модельные (примерные) законы или кодексы выступают лишь в качестве образца, используемого отдельными штатами по своему усмотрению в процессе реформы и модернизации своего законодательства.

Американское корпоративное право сформировалось под влиянием английского и континентального права. В частности, от английского права его отличают: различия в языке, терминологии, расширенных возможностях управленческого персонала и т. д.

Коммерческий кодекс США кодифицирует корпоратив-

ное законодательство, особенно такие вопросы, как: регистрация бизнеса, фондовая и эмиссионная деятельность, деятельность финансовых и инвестиционных учреждений.

1.6. Понятие Международного коммерческого (торгового) права

Термин «*Международное коммерческое (торговое) право*» широко стал использоваться недавно. В основном система понятий и представлений о торговом праве выделялась в национальном праве государств. При осуществлении международных экономических связей возникает потребность международного правового регулирования. Международное торговое право обобщает и реализует общие тенденции международной торговли.

Оно отличается смешанным характером (отчасти публичным, отчасти частным) и *регулирует*:

1. Торговые отношения между государствами.
2. Отношения между государством и субъектами торгового права других государств.
3. Отношения между субъектами торгового права разных государств.

В 1966 году была образована Комиссия ООН по праву международной торговли ЮНСИТРАЛ, основной задачей которой стало решение вопросов прогрессивного развития и унификации правовых норм в сферах международной купли-продажи товаров, международных платежей, международного коммерческого арбитража и т. п. Создание такого органа в системе ООН послужило толчком к всесторонне-

му изучению и унификации норм Международного торгового права. К сожалению, на современном этапе становления и развития данной отрасли, нет единого мнения относительно понятия, предмета правового регулирования Международного торгового права.

Мнения современных ученых относительно места Международного торгового права условно можно разделить на несколько групп.

1. Относят Международное торговое право к Международному экономическому праву, как подотрасли Международного публичного права (Г.И.Тункин, М.М.Богуславский, Д.И.Фельдман и др.). Однако отсутствует единство мнений относительно места самого Международного экономического права.

2. Международное торговое право – часть международного частного права. Многие учебные заведения брали за основу эту конструкцию. Однако здесь также отсутствует полная ясность, и существуют разногласия в вопросе определения места Международного частного права.

3. Международное торговое право – самостоятельная отрасль права, которая имеет самостоятельный предмет правового регулирования.

С точки зрения практики ЮНСИТРАЛ *Международное торговое право* имеет свой особенный предмет правового регулирования. Данный подход позволяет широко рассматривать комплекс международного законодательства в обла-

сти торговли и не углубляться в особенности сложного внутреннего законодательства отдельных государств. Исходя из этого, можно дать следующее определение.

Международное коммерческое (торговое) право – это совокупность международных правовых норм, которые регулируют отношения в области совершения международных торговых сделок.

К предмету правового регулирования Международного коммерческого (торгового) права относятся вопросы правового статуса субъектов, вопросы правового регулирования сделок с объектами международной коммерческой деятельности и др.

Система Международного коммерческого (торгового) права.

Международное торговое право как специальную отрасль правоведения условно можно разделить на две части: общую и специальную.

Общая часть должна быть базовой по отношению к специальной и включать следующие вопросы:

- общие доктрины, нормы и институты, которые имеют общее значение для Международного торгового права;
- правовые режимы;
- источники Международного права;
- положения о правосубъектности;
- объекты международной торговли;
- общие положения о порядке заключения и совершения

международных торговых сделок и др.

В специальной части рассматриваются отдельные вопросы правового регулирования конкретных видов международных торговых сделок:

- купли-продажи;
- представительства;
- факторинга;
- лизинга;
- международных расчетов;
- рассмотрения споров в международной торговле и др.

Тема 2. Источники и унификация международного коммерческого (торгового) права

2.1. Источники Международного коммерческого (торгового) права.

2.2. Международный договор как источник Международного коммерческого (торгового) права.

2.3. Международные организации, играющие важную роль в унификации норм Международного коммерческого права:

- Конференция ООН по торговле и развитию ЮНКТАД.
- ВТО/ГАТТ.
- Совет таможенного сотрудничества (СТС).
- Комиссия ООН по праву международной торговли ЮНСИТРАЛ.
- Гагская конференция по международному частному праву.

– УНИДРУА.

– СНГ.

2.4. Международный торговый обычай.

2.5. Международная торговая палата.

2.6. Типовые контракты, общие условия поставок.

2.1. Источники Международного коммерческого (торгового) права

Международные правовые нормы в области совершения торговых сделок отражаются в источниках Международного торгового права.

К таким источникам можно отнести:

Основные источники:

- международные договоры;
- международные обычаи.

Дополняют основные источники решения, резолюции международных организаций и т. п.

2.2. Международный договор как источник Международного коммерческого (торгового) права

Международный договор представляет собой соглашение между государствами, который регулирует определенные виды правоотношений и устанавливает для его участников определенные права и обязанности.

Международные договоры можно классифицировать по разным критериям:

- по государственному органу, который заключает международный договор (например, межправительственные, межведомственные и т. п.);
- по составу участников (например, многосторонние, региональные и двусторонние);
- по срокам;
- по предмету правового регулирования (например, договоры регулирующие отношения в сфере международной купли-продажи, расчетов, посредничества) и др.

Большую роль в разработке и подготовке международных договоров и условий торговли играют международные организации.

Среди них можно выделить:

- Конференцию ООН по торговле и развитию ЮНКТАД;

- Гаагская конференция по международному частному праву;
- ВТО/ГАТТ;
- Совет таможенного сотрудничества (СТС);
- Комиссию ООН по праву международной торговли ЮНСИТРАЛ;
- Институт по унификации частного права УНИДРУА и др.

Исходя из названия, организационной структуры и основных целей создания можно определить место и роль данных международных организаций в системе Международного коммерческого оборота.

2.3. Международные организации, играющие важную роль в унификации норм Международного коммерческого (торгового) права

Конференция ООН по торговле и развитию ЮНКТАД

Конференция ООН по торговле и развитию ЮНКТАД – орган Генеральной Ассамблеи ООН. Создана в 1964 г. В работе принимает участие более 180 государств.

Высший орган – Конференция (созывается не реже одного раза в четыре года).

Исполнительный орган – Совет по торговле и развитию (работает между сессиями Конференции и проводит свои заседания ежегодно).

Главными вспомогательными органами являются:

- Комитет по сырьевым товарам;
- Комитет по промышленным товарам;
- Комитет по невидимым статьям и финансированию, связанному с торговлей;
- Комитет по морским перевозкам;

- Комитет по передаче технологии;

- Комитет по экономическому сотрудничеству между развивающимися странами и др.

Текущей работой ЮНКТАД занимается Секретариат, который располагается в Женеве.

Основные задачи ЮНКТАД:

- содействовать развитию международной торговли;

- обеспечивать равноправное, взаимовыгодное и всестороннее сотрудничество между странами;

- участвовать в координации деятельности других учреждений системы ООН в области торговли и развития;

- вырабатывать разносторонние рекомендации по укреплению международной торгово-экономической системы, созданию организационно-правовой основы сотрудничества в области торговли и развития, содействию унификации и гармонизации национальных правовых норм и т. д.

Решения ЮНКТАД и ее органов принимаются в виде резолюций, заявлений, согласованных выводов, которые имеют рекомендательный характер.

По инициативе Конференции в 1974 году в Женеве была подписана Конвенция о кодексе поведения линейных конференций.

ВТО/ГАТТ

Всемирная торговая организация создана в 1994 году на

базе Генерального соглашения по тарифам и торговле, действующего с 1 января 1948 г.

ВТО/ГАТТ является форумом для торговых переговоров.

Основные задачи:

- либерализация внешней торговли;
- снижение таможенных тарифов;
- отказ от количественных ограничений импорта, устранение дискриминации;
- принятие постановлений о применении режима наибольшего благоприятствования и т. п.

Структура ВТО:

- Министерская Конференция – высший орган ВТО (созывается не реже одного раза в два года и может принимать любые решения в рамках своей деятельности);
- Генеральный совет – исполнительный орган ВТО (созывается по мере необходимости и контролирует выполнение многосторонних соглашений и министерских решений. В своей деятельности подотчетен министерской Конференции. Кроме выполнения регулярной работы от имени высшего органа ВТО, Генеральный совет действует также в двух особых формах: в качестве Органа по урегулированию споров, который контролирует применение процедур урегулирования споров, а также в форме Органа по обзору торговой политики полноправных членов многосторонней торговой системы. Генеральный совет устанавливает свои правила процедуры и утверждает правила процедуры Комитетов.

- Секретариат;
- Совет по торговле товарами;
- Совет по торговле услугами;
- Совет по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности;
- Комитеты: по торговле и окружающей среде; по региональным торговым соглашениям; по ограничениям, вытекающим из состояния платежного баланса; по бюджетным, финансовым и административным вопросам; по доступу к рынку; по субсидиям и компенсационным мерам; по техническим барьерам; по таможенной оценке товаров; по импортному лицензированию; по антидемпинговой политике; по сельскому хозяйству; по санитарным и фитосанитарным мерам; по правилам происхождения; по защитным мерам; по связанным с торговлей инвестиционным мерам; наблюдательный орган по текстилю;
- Рабочие группы;
- Орланы по урегулированию споров и др.

Основной формой деятельности ВТО (ГАТТ) является проведение тарифных конференций и консультаций по снижению тарифных барьеров и других препятствий в торговле (так называемые «раунды» переговоров). Всего было проведено восемь раундов. В итоге работы шестой конференции «Кеннеди-раунд» (1964-1967 гг.) таможенные тарифы были снижены в среднем на 35 %. Во время «Токио-раунда» (1973-1979 гг.) участникам удалось договориться о

снижении пошлин на промышленные товары в среднем на 33 %, согласовать правила поощрения международной конкуренции в отношении контрактов на государственные закупки, выработать положения об использовании технических стандартов, систем сертификации и апробирования в качестве торговых барьеров, определена процедура лицензирования импорта, создана единообразная и нейтральная система оценки товаров для таможенных целей.

Итогом «Уругвайского раунда» (1986-1993 гг.) стало обязательство развитых стран сократить таможенные тарифы более чем на треть, более 40 % импорта осуществлять беспошлинно (фармацевтические препараты и медицинское оборудование, сельскохозяйственная техника и т. д.), проведение переговоров по торговле услугами, торговым аспектам интеллектуальной деятельности, инвестиционным мерам и др.

2.5. Совет таможенного сотрудничества (СТС)

Совет таможенного сотрудничества (СТС) создан в 1953 г. в Брюсселе на базе конвенции о его создании 1950 г.

Основные задачи:

- изучение вопросов, связанных с сотрудничеством по таможенным делам и техническим аспектам таможенных систем;

- упрощение таможенных формальностей;
- подготовка проектов таможенных конвенций;
- разработка рекомендаций, обеспечивающих единообразное толкование и применение конвенций;

- организация обмена информацией по таможенному законодательству и таможенным процедурам и т. п.

Организационная структура:

- Сессии СТС (высший орган, созываются один раз в год);
- Генеральный секретариат (осуществляет общее руководство);

- Комитет по номенклатуре и классификации товаров (создан в соответствие с Конвенцией 1955 г. о номенклатуре для классификации товаров в таможенных тарифах);

- Комитет по таможенной оценке товаров (создан в соответствие с Конвенцией о таможенной оценке товаров 1953 г.).

В октябре 1994 г. Совет таможенного сотрудничества преобразован во Всемирную таможенную организацию (ВТО). Одной из задач ВТО является создание единой классификационной системы для обеспечения единообразия классификации товаров в национальных таможенных тарифах. Классификационной системой для большинства стран мировой торговли стала Гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГС), вступившая в силу с 1 января 1988 года на основании Конвенции о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров. Государства-участники обязаны применять ее в полном объеме и сохранять в своих национальных торговых классификаторах тексты позиций, субпозиций и соответствующие им цифровые коды (первые 6 знаков кодового обозначения товара), примечания к разделам, группам и субпозициям, Основные правила интерпретации. Это позволяет обеспечить сопоставимость статистических данных о товарах, участвующих в мировой торговле, на уровне шестизначного кодового обозначения.

1 января 2002 года ВТО ввела в действие новое 3-е издание Гармонизированной системы описания и кодирования товаров (ГС–2002). Это значит, что государства должны привести свои национальные классификаторы в соответствие с ГС–2002.

Комиссия ООН по праву международной торговли ЮНСИТРАЛ

Комиссия ООН по праву международной торговли ЮНСИТРАЛ образована Генеральной Ассамблеей ООН в 1966 году (резолюция 2205(XXI) от 17 декабря 1966).

Основные задачи:

- содействие прогрессивному развитию и унификации права международной торговли в таких областях, как международная купля-продажа товаров, международные платежи, государственные закупки, электронная торговля, рассмотрение споров по международным торговым сделкам и др;
- координация работы международных организаций, которые занимаются вопросами права международной торговли и т. д.

Комиссия проводит свою работу на ежегодных сессиях, которые проводятся в Нью-Йорке и в Вене. Для рассмотрения отдельных вопросов созданы рабочие группы. Текущей работой руководит Секретариат.

В рамках ЮНСИТРАЛ подготовлены важные конвенции в области международной торговли:

- Нью-Йоркская Конвенция ООН об исковой давности в международной купле-продаже товаров 1974 г.;
- Венская Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.;

- Конвенция ООН о морской перевозке грузов 1978 г. (Гамбургские правила);
- Конвенция ООН об ответственности операторов транспортных терминалов в международной торговле 1991 г.;
- Нью-Йоркская Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений 1958 г.;
- Нью-Йоркская Конвенция о международных простых и переводных векселях 1988 г.;
- Нью-Йоркская Конвенция о независимых гарантиях и резервных аккредитивах 1995 г. и др.

Документы ЮНСИТРАЛ публикуются на шести официальных языках: английском, арабском, китайском, французском, русском и испанском. Комиссия публикует ежегодники, правовые руководства (например, UNCITRAL Legal Guide on International Countertrade Transactions (A/CN.9/SER.B/3, Sales No. E.93.V.7), брошюры, проводит семинары и организует курсы обучения и обмена опытом.

Гаагская конференция по международному частному праву

Разработкой проектов конвенций в области международного частного права занимается также Гаагская конференция по международному частному праву. Первая ее сессия была созвана правительством Нидерландов в Гааге в 1893 году по инициативе известного голландского юриста Т. М.

Ассера. В 1951 году был принят постоянный Статут Гагской конференции по международному частному праву (вступил в силу в 1955 г.). Согласно статуту, задачей конференции является прогрессивная унификация правил международного частного права. Сессии конференции собираются, как правило, раз в четыре года. Подготовку их осуществляют Специальная государственная комиссия, созданная Нидерландами, и Постоянное бюро конференции. Наиболее значительными из документов, принятых на сессиях конференции в области международного торгового права, являются:

- Гагская конвенция о праве, применимом к международной купле-продаже движимых материальных вещей, 1955 г.;

- Гагская конвенция о праве, применимом к переходу права собственности в международной торговле товарами, 1958 г.;

- Конвенция о праве, применимом к международной купле-продаже, 1986 г.

В отличие от этих конвенций, содержащих единообразные нормы коллизионного характера, в 1964 году в Гааге была заключена Конвенция об единообразном законе о международной купле-продаже товаров, призванная ввести унифицированные материальные нормы в области международной купли-продажи. Эти конвенции, так же как и подписанная в Гааге Конвенция о заключении договоров международной купли-продажи 1964 года, не получили широкого при-

менения.

УНИДРУА

Международный институт по унификации частного права УНИДРУА проводит большую работу в сфере унификации международных торговых правил.

Институт – это организация, созданная в 1926 году, как вспомогательный орган Лиги Наций, под эгидой которой в 1930 году были приняты три Женевские вексельные конвенции, часто именуемые «вексельными конвенциями»: Конвенция о единообразном законе о переводном и простом векселе; Конвенция о разрешении некоторых коллизий законов о переводных и простых векселях; Конвенция о гербовом сборе в отношении простых и переводных векселей. В 1931 году в Женеве были подписаны аналогичные вексельным чековые конвенции.

В 1940 г. стал самостоятельной межгосударственной организацией. В настоящее время ее членами являются 58 государств, в том числе Болгария, Венгрия, Куба, Польша, Румыния, Россия.

Основные задачи:

- изучение путей гармонизации и координирования частного права отдельных государств или групп государств;
- подготовка единообразных правовых норм (в виде проектов) для постепенного их принятия государствами;

- создание типовых законов;
- выработка общих принципов, правовых руководств и т. п.

Институт подготовил более семидесяти проектов и исследований в области частного права, многие из которых стали действующими международными инструментами. Среди наиболее важных можно выделить следующие:

- Конвенция о туристическом договоре 1970 г.;
- Женевская конвенция о представительстве в международной купле-продаже товаров 1983 г.;
- Конвенция о международной финансовой аренде (лизинге) 1988 г.;
- Конвенция о международной уступке дебиторской задолженности (факторинг) 1988 г. и т. п.

В 1994 г. были выпущены в свет Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА, которые традиционно составляют общую часть договорного права.

В области унификации правовых проблем международных коммерческих сделок издано Руководство по организации международной сети коммерческой концессии (франчайзинга).

Институт издает ежегодник. Среди приоритетов его работы сегодня является унификация частного права в области создания единообразного регулирования обеспечения прав (имущественных интересов) в отношении мобильного оборудования. В это понятие включается значительное по сво-

ей стоимости инвестиционное оборудование. Подготовлен проект конвенции о международных интересах в мобильном оборудовании.

Содружество Независимых государств

СНГ – межгосударственное объединение, созданное на основе Соглашения об образовании Содружества Независимых Государств 8 декабря 1991 г. представителями трех республик бывшего СССР – Республики Беларусь, РСФСР и Украины.

В соответствии с Соглашением об образовании и Уставом *целями Содружества являются* развитие равноправного и взаимовыгодного сотрудничества народов и государств в области политики, экономики, культуры, образования, здравоохранения, охраны окружающей среды, науки, торговли, в гуманитарной и иных областях, содействие широкому информационному обмену, добросовестное и неукоснительное соблюдение взаимных обязательств.

Основные органы:

- Совет глав государств Содружества;
- Совет глав правительств;
- Исполнительный секретариат СНГ;
- Межгосударственный экономический комитет;
- Экономический Суд СНГ;
- Межпарламентская ассамблея государств-участников

СНГ;

- Совет министров обороны;
- Совет министров иностранных дел;
- Межгосударственный совет по космосу;
- Консультативный совет по труду, миграции и социальной защите населения;
- Совет по культурному сотрудничеству;
- Совет руководителей государственных информационных агентств СНГ;
- Межгосударственный Совет по вопросам охраны промышленной собственности;
- Правовой консультативный совет;
- Межгосударственная комиссия по военно-экономическому сотрудничеству и др.

Основной правовой базой межгосударственных отношений в рамках СНГ являются многосторонние и двусторонние договоры.

В сфере международной торговли приняты следующие соглашения:

- Соглашение об общих условиях поставок товаров между организациями государств – участников СНГ 1992 г.;
- Соглашение о взаимном признании прав и регулировании отношений собственности 1992 г.;
- Соглашение о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности 1992 г.;
- Соглашение о регулировании межгосударственного

рынка ценных бумаг 1993 г.;

- Соглашение о мерах по охране промышленной собственности и создании Межгосударственного Совета по вопросам охраны промышленной собственности 1993 г.;

- Соглашение о согласовании антимонопольной политики 1993 г.;

- Соглашение о содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединений 1994 г.;

- Конвенция о транснациональных корпорациях 1998 г.;

- Соглашение о порядке взаимного исполнения решений арбитражных, хозяйственных и экономических судов на территориях государств – участников СНГ 1998 г.

2.4. Международный торговый обычай

Еще с древних времен большое значение имело регулирование международной торговли посредством обычаев, известных как *Lex mercatoria*.

Во второй половине XIX века во внутренних законодательствах государств стал реализовываться принцип автономии воли, когда стороны в своих отношениях могли самостоятельно определять применяемое право, содержание своих обязательств, арбитраж для рассмотрения споров и т. д. Принцип «свободы договора» всегда рассматривался как одно из основополагающих начал гражданского и торгового права. Исходя из данного принципа, стороны по собственному усмотрению определяют содержание договора. Постепенно вырабатываются правила, которые играют большую роль в международных торговых отношениях.

Обычай является источником современного Международного торгового права.

Основные признаки обычая:

- продолжительность существования;
- систематическое единообразное применение;
- определенность;
- соответствие императивным предписаниям публичного порядка и т. д.

В большинстве стран мира обычай используется как норма, дополняющая закон.

В ст. 38 Статута Международного Суда ООН международный обычай характеризуется как доказательство всеобщей практики, признанной в качестве правовой нормы.

Международные обычаи могут носить правовой и неправовой характер (обыкновения). Правовой характер они имеют в тех случаях, когда санкционированы соответствующим компетентным органом государства.

Для применения обычая необходимы два главных условия.

1. Воля сторон. То есть обычай является обязательным, когда стороны включили его в текст договора и правовым основанием его применения является принцип автономии воли.

2. Суды используют обычай независимо от воли сторон, когда они признают его в качестве правовой нормы. Это правило может следовать из общих норм законодательства либо из судебной практики.

Международные обычаи играют исключительно важную роль в международной торговле и торговом мореплавании. Содержание ряда внешнеторговых сделок определяется международным обычаем. При морской перевозке грузов, например, широкое распространение получили обычаи торгового порта, применяемые при погрузке и разгрузке судна. На торговые обычаи нередко ссылается внешнеторговый ар-

битраж в процессе рассмотрения хозяйственных споров.

Особую роль в области проведения неофициальной кодификации торговых обычаев и обыкновений играют международные организации. К ним можно отнести Международную Торговую Палату, Европейскую Экономическую комиссию ООН, Международную федерацию инженеров консультантов FIDIC, Институт по унификации частного права УНИД-РУА и др.

2.5. Международная торговая палата

Особую роль в области проведения неофициальной кодификации торговых обычаев и обыкновений играет созданная в 1920 году Международная Торговая Палата (МТП).

Цель данной организации – организационное, техническое и правовое обеспечение международной торговли.

МТП объединяет десятки тысяч компаний, промышленных и торговых ассоциаций, федераций и торговых палат в 110 странах мира. Национальные комитеты и Советы МТП более чем в 60 странах координируют деятельность деловых кругов. МТП проводит большую работу по систематизации обычаев, действующих в международной коммерческой и финансовой практике. Результатом такой работы являются сборники унифицированных обычаев, правил и обыкновений, нашедшие широкое применение практически во всех странах мира.

Среди обычаев, опубликованных Международной торговой палатой выделяются:

- Сборник «Международных правил толкования торговых терминов ИНКОТЕРМС» (последняя редакция издана в 2000 году);
- Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (последняя редакция вступила в силу 1993 году, публикация № 500);

- Унифицированные правила и обычаи для инкассо (последняя редакция издана в 1995 году, публикация № 5 2 2);
- Унифицированные правила и обычаи для договорных гарантий (последняя редакция издана в 1977 году);
- Международный кодекс рекламы 1966 года и др.

2.6. Типовые контракты, общие условия поставок

В современном международном торговом обороте важное значение имеют и разрабатываемые различными международными организациями (например, Европейской Комиссией ООН, Международной федерацией инженеров-консультантов FIDIC и др.) *формуляры, руководства, типовые контракты, общие условия сделок* и т. д. Данные рекомендации обобщают опыт ведения отдельных видов международных торговых сделок и позволяют не допускать лишних ошибок. С другой стороны они ограничивают принцип «свободы договора» и ограничивают возможности сторон по изменению условий сделок.

Примеры рекомендаций международных организаций:

- типовые контракты ЕЭС продажи зерна 1957, 1958 и 1961 годов;
- общие условия экспорта инвестиционных товаров 1955 и 1957 годов;
- общие условия купли-продажи для импорта и экспорта потребительских товаров длительного использования и других металлоизделий серийного производства 1962 года;
- Руководство по заключению договоров на передачу ноу-хау в области машиностроительной промышленности 1969 г.;

- Руководство по заключению контрактов на строительство крупных промышленных объектов 1973 г.;
- Руководство по заключению международных договоров промышленной кооперации 1974 г.;
- Руководство по заключению международных договоров между сторонами, объединившимися с целью выполнения определенного хозяйственного задания 1979 г. и др.

Тема 3. Субъекты международных торговых сделок

3.1. Правовое положение субъектов в международной торговле.

3.2. Предприниматель. Индивидуальное предприятие.

3.3. Партнерство. Полные и коммандитные товарищества.

3.4. Компании. Корпорации.

3.5. Общества.

3.6. Объединения различных субъектов.

3.1. Правовое положение субъектов в международной торговле

Исходя из отечественной теории права, в современном торговом обороте субъектами международных торговых сделок выступают **физические, юридические лица и государства**. Каждый вид субъектов имеет свою характеристику и особенности правового статуса.

Правовое положение субъектов международных торговых сделок физических лиц раскрывается через категории правоспособности и дееспособности.

Как правило, правовой статус физических лиц в иностранном государстве определяется правом страны места пребывания. Права и обязанности закрепляются также в различных международных соглашениях: договорах об оказании правовой помощи, торговых договорах, договорах об избежании двойного налогообложения и др.

Правовое положение юридических лиц раскрывается в категориях «личный статут» и «национальность».

Личный статут характеризует статус и объем правоспособности юридического лица. Например, порядок создания и прекращения деятельности; отношения между учредителями, порядок распределения прибыли и т. д.

В каждой правовой системе личный статут имеет своё содержание. В странах СНГ правоспособность иностранных

юридических лиц, как правило, определяется по праву страны, где это юридическое лицо учреждено. Личный статут часто отождествляют с понятием «национальность».

«Национальность» юридического лица определяет принадлежность юридического лица к тому или иному государству. Этот термин используется для определения правовой связи юридического лица с государством: отчисления налогов; создания со стороны государства правового регулирования в отношении тех вопросов, которые составляют содержание личного статута. В случае, если, например, юридическое лицо является российским, то личный статут его будет определяться российским правом и т. п. Термин «национальность» является условным и не показывает наличия в данном юридическом лице иностранного капитала или вхождения иностранцев в состав учредителей. Подобные «осложнения» юридического лица иностранным элементом не изменяют его национальности.

Понятия «личного статута» и «национальности» взаимосвязаны и взаимообусловлены: национальность юридического лица определяет его личный статут, а содержание личного статута зависит от того, какую национальность имеет юридическое лицо. В каждой правовой системе существуют свои критерии определения национальности и содержатся разные коллизионные нормы, определяющие гражданскую правоспособность (личный статут) юридических лиц.

Установление национальности юридического лица осо-

бенно важно при определении круга лиц, в отношении которых применяются договоры о предоставлении режима наибольшего благоприятствования, устранении двойного налогообложения и т. п. Наиболее распространены следующие критерии определения национальности юридического лица.

- **инкорпорации:** юридическое лицо имеет национальность государства, в котором оно зарегистрировано (данный критерий характерен для таких стран, как Великобритания, США, страны СНГ и др.);

- **оседлости или нахождения административного центра:** юридическое лицо имеет национальность государства, где находятся правление или основные органы управления юридического лица (характерен для таких стран, как Австрия, Германия, Франция, Швейцария и др.);

- **ведения деятельности:** юридическое лицо имеет национальность того государства, в котором оно ведет свою деятельность (Италия, некоторые страны Ближнего Востока);

- **контроля:** юридическое лицо имеет национальность того государства, где проживают (или имеют гражданство) учредители данного юридического лица.

Неодинаковые принципы определения национальности юридического лица на практике порождают некоторые проблемы. Например, для предприятия, зарегистрированного в одной стране, где применяется критерий инкорпорации, имеющего правление (основной офис) в другой стране, где действует критерий оседлости, осуществляющего деятель-

ность в третьей с определением национальной принадлежности по критерию осуществления деятельности, определить «национальность» проблематично. А это имеет принципиальное значение для любой торговой сделки.

На практике для определения вопросов, связанных с деятельностью юридического лица возможно сочетание различных критериев. Как правило, подобные вопросы получают юридическое закрепление в двусторонних торговых соглашениях (в большинстве, по вопросам избежания двойного налогообложения).

Такие международные конвенции, как Гаагская Конвенция 1956 г. о признании прав юридического лица за иностранными компаниями, ассоциациями и учреждениями и Конвенция 1979 г. о коллизионных вопросах в отношении коммерческих компаний исходят из того, что национальность юридического лица определяется по праву страны, где оно зарегистрировано (критерий инкорпорации) и имеет правление.

Практикой ведения международного бизнеса выработаны оптимальные организационно-правовые формы, используя которые можно вести предпринимательскую деятельность и достигать определенного коммерческого успеха.

Предпринимательская деятельность может осуществляться в виде индивидуальной трудовой деятельности, а также в различных организационно-правовых формах предприятия (юридических лиц).

Деятельность физических лиц по использованию собственных ценных бумаг, банковских счетов в качестве средств платежа или сохранения денежных приобретений не является предпринимательством.

3.2. Предприниматель.

Индивидуальное предприятие

Под *предпринимательской деятельностью* в юридической науке понимается самостоятельная, инициативная деятельность юридических и физических лиц, направленная на систематическое получение прибыли и осуществляемая ими от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность.

Предприниматель. Индивидуальное предприятие (в США – Sole proprietorship, в Великобритании – Sole trader) это наиболее простая форма осуществления предпринимательской деятельности. Объем правоспособности часто совпадает с объемом правоспособности физического лица, установленного национальным законодательством. Отличительными особенностями индивидуального предприятия являются:

- полная имущественная ответственность владельца предприятия (суд может принять решение об обращении взыскания на все имущество владельца);
- более простая процедура регистрации (отсутствует в США. В Великобритании ограничивается регистрацией в Регистре названий бизнеса (Business Names Registrar). Законодательство европейских государств требует указания в названии предприятия фамилии владельца и вида деятельно-

сти);

- правом совершения сделок обладает сам предприниматель и его права при этом не могут быть ограничены (при передаче права на совершение сделки другому лицу необходима доверенность);

- отсутствие корпоративных налогов (доход от предпринимательской деятельности рассматривается как доход владельца – физического лица);

- получение льгот при уплате налогов (фиксированные налоговые ставки, получение отсрочек, рассрочек и т. п.) и вероятность использования преимущества налоговых соглашений;

- наличие лицензии для осуществления отдельных видов деятельности;

- простые отчетность и учет (во многих странах налоговая декларация – единственный официальный документ);

- возможность преобразования в партнерство, общество с ограниченной ответственностью и акционерное общество.

Данную форму организации предпринимательской деятельности часто выбирают маклеры и предприниматели с небольшим оборотом. Основной недостаток – ограниченные возможности в привлечении дополнительного капитала.

3.3. Партнерства. Полные и командитные товарищества

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

Термин «*Партнерство*» характерен для стран англоамериканской системы права, в странах европейского континентального права этому понятию примерно соответствует **товарищество**. Но, в отличие от партнерства, товарищество, как правило, является юридическим лицом.

Партнерство создается на основе договора, которым регулируются права и обязанности пайщиков, порядок возмещения общих расходов, распределения прибыли, сроки деятельности партнерства, условия его роспуска и т. п.

В отличие от акционерной компании члены партнерства обычно несут неограниченную солидарную ответственность по долгам и обязательствам, возникающим в процессе его деятельности.

В Великобритании, США и ряде других стран не предусматривается обязательной письменной формы договора о партнерстве, хотя на практике отношения участников чаще всего оформляются в форме «документа за печатью». При отсутствии письменного договора наличие партнерства

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

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

Общее партнерство (амер., англ. General Partnership, нем. offene Handelsgesellschaft, фр. societe en nom collectif) формально не является юридическим лицом, однако, имеет признаки самостоятельного предприятия. Участники, в соответствии с заключенным между ними договором могут вести предпринимательскую деятельность от имени партнерства и несут ответственность по обязательствам принадлежащим им имуществом. Соглашение о создании определяет порядок управления, реорганизации и права на имущество партнерства. Неограниченная ответственность по обязательствам распределяется солидарно между всеми партнерами.

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

расходы.

В большинстве европейских государств устанавливается требование о регистрации *полных товариществ*, которые аналогичны по существу общим партнерствам. Согласно праву Франции, России, Республики Беларусь, полные товарищества являются юридическими лицами. Отличием полного товарищества от хозяйственных обществ является отсутствие внутренней системы органов управления, функции которых берет на себя один или несколько товарищей, которым остальные участники предоставляют доверенность. Фирменное наименование должно содержать имена всех участников либо одного или нескольких с добавлением слов «компания» и «полное товарищество». В отличие от стран англоамериканской системы в странах европейской системы права содержатся требования о формировании уставного фонда.

При подготовке международных торговых сделок необходимо учитывать, что в ряде случаев использование данных предпринимательских структур в международной торговле позволяет иметь преимущества, при которых само партнерство не платит корпоративных налогов, а его участники являются резидентами другого государства, в котором они освобождены от подоходного налога.

Партнерство с ограниченной ответственностью / коммандитное товарищество (англ., амер. Limited Partnership, нем. Kommanditgesellschaft, фр. societe en

commandite) это партнерство, которое состоит из двух групп участников: участников, которые несут полную неограниченную имущественную ответственность по обязательствам партнерства и участников с ограниченной ответственностью (вкладчиков), которые вносят определенный вклад и несут ответственность по обязательствам в пределах этого вклада, не принимая участия в управлении. Вкладчики имеют право:

- получать часть прибыли, согласно учредительным документам;
- получать информацию о деятельности партнерства (знакомиться с финансовыми отчетами, балансами и т. д.);
- выходить из партнерства по окончании финансового года и получать свой вклад;
- передавать свою долю в уставном фонде или ее часть другому лицу.

В качестве вкладчиков могут выступать физические и юридические лица. Для создания требуется, как минимум, один полный партнер (товарищ) и один ограниченный (вкладчик). Партнерство с ограниченной ответственностью платит налоги аналогично общим партнерствам. Законодательство большинства государств не рассматривают партнерства с ограниченной ответственностью в качестве юридических лиц (за исключением Франции, России и т. д.).

3.4. Компании. Корпорации

Под **компанией**, как правило, подразумевается акционерная компания или компания с ограниченной ответственностью, которая является юридическим лицом и самостоятельно осуществляет свою деятельность. Это наиболее распространенная форма ведения предпринимательской деятельности во всем мире.

Ниже приведены отличительные особенности компании.

1. Является самостоятельным субъектом предпринимательской деятельности и управляется специально создаваемыми органами управления. Учредители могут оказывать косвенное влияние на деятельность компании в зависимости от размера доли в уставном капитале.

2. Как юридическое лицо сама несет ответственность по своим обязательствам. Учредители несут ответственность по обязательствам компании только в пределах своих вкладов.

3. Компания и акционеры независимо друг от друга платят налоги.

Впервые компании появились в праве Англии. В Великобритании сегодня создаются частные (Private Company, Pte.) и публичные компании (Public Company, PLC).

Для регистрации компаний необходимы следующие документы:

– **Memorandum of Association** (Меморандум ассоциа-

ции) подписывается учредителями и определяет: название, которое потом сохраняется на печатях, бланках, счетах и т. п.; адрес; цель создания компании; организационная структура; название; характеристика акций; акционерный капитал и т. д.);

– **Article of Association (Статьи Ассоциации)** представляют собой устав компании. Он определяет: отношения между учредителями по поводу деятельности компании и их права; организационную структуру (общее собрание акционеров, совет директоров, исполнительные органы, полномочия руководителей); процедуру созыва общих собраний акционеров; порядок принятия резолюций, передачи акций, внесения изменений и дополнений; вопросы конфиденциальности и др.;

– список директоров компании;

– документы о капитале компании. Объявленный Уставный капитал определяется количеством и стоимостью акций, которые компания может выпустить (для PLC он должен превышать 50000 фт. ст.). Выпущенный капитал представляет собой реальное число выпущенных акций определенной стоимости, которые уже оплачены акционерами. Акции дают право голоса акционерам. В зависимости от количества принадлежащих им акций, они реально могут оказывать влияние на принятие решений общим собранием акционеров;

– документы, которые подтверждают выполнение всех

требований Закона о компаниях, подписанные директором или юристом.

После уплаты соответствующих регистрационных сборов и утверждения всех поданных документов, компании регистрируется в Реестре и им выдается Сертификат о регистрации (Certificate of incorporation).

Если компания инкорпорирована в Великобритании, то она считается резидентной в этой стране и соответственно платит соответствующие налоги, согласно внутреннему законодательству.

Если центральный офис компании перемещается из Великобритании, то может возникнуть налогообложение нереализованного прироста капитала. Для изменения своей национальности, компания обязана заранее известить письменным уведомлением Департамент государственных сборов о своем намерении и предоставить выписку с подробным описанием уплаты английских налогов. Иначе, на компанию может быть наложен штраф в размере налога, который неуплачен.

Небольшие **частные компании** или акционерные компании закрытого типа (закрытые компании) это компании, в которых не проводится свободная подписка на акции. Один из собственников имеет возможность контролировать принятие любого решения. Он осуществляет контроль за деятельностью компании путем владения или приобретения большей части акционерного капитала и имеет все права,

переданные его номинальным лицам (владеющим активами другого лица), партнерам и компаниям, контролируемым им или его партнерами. Такие компании могут иметь налоговые преимущества и для них устанавливаются облегченные требования к ведению отчетности.

Публичная компания создается для осуществления среднего и крупного бизнеса, когда необходимо привлекать большие ресурсы. Акции распространяются путем публичной подписки. По сравнению с частными публичные компании имеют множество дополнительных процедур (регистрация акций, работа с акционерами, распределение прибыли на общих собраниях акционеров и др.), но данная форма ведения бизнеса наиболее распространена в мировой практике и позволяет решать серьезные задачи. В Европейском праве аналогом считается открытое акционерное общество.

Корпорации

Самой распространенной формой ведения бизнеса в США является *корпорация (Corporation)*.

По законодательству большинства штатов корпорации могут быть:

- местными /domestic/, зарегистрированные в соответствии с законодательством данного штата, и;
- иностранными /foreign/, которыми могут признаваться даже корпорации зарегистрированные в других штатах.

Федеральное налоговое законодательство предоставляет налоговые льготы (освобождение от налога на прибыль, освобождение от двойного налогообложения) малым корпорациям, в которых прибыль зачисляется в личный доход акционеров.

Малыми являются американские корпорации численностью не более 35 акционеров (которые являются частными лицами-резидентами США).

Согласно общим требованиям штатов США, для регистрации американской корпорации необходимо:

- подготовить учредительные документы (устав и учредительный договор), в которых стороны определяют цели и задачи, название, права и обязанности акционеров и наемного персонала (основными документами корпорации является устав /Articles of Association/ и внутренний регламент /by laws/;
- получить подтверждение от Секретаря штата на возможность использования выбранного названия корпорации;
- пройти согласование и проверку документов Секретарем штата;
- получить сертификат о регистрации (Certificate of incorporation).

Все корпорации платят налог на прибыль, если они вовлечены в бизнес или в торговлю на территории США и, если их доход эффективно связан с бизнесом или торговлей в США.

Американская корпорация освобождается от местного

налога в случае, если за последние 3 года 80 % доходов корпорации (включая доходы их зарубежных филиалов) имеют иностранное происхождение, и ее бизнес ведется за пределами США.

LLC

Компания LLC (Limited Liability Company) – это юридическое лицо, в котором сочетаются черты корпорации (ограниченная имущественная ответственность) и партнерства (налогообложение доходов такое же, как и в партнерстве).

Этот вид компаний был установлен Департаментом внутренних доходов в Правилах о доходах.

Юридическое лицо может считаться LLC, если соответствует хотя бы двум признакам:

- 1) существовать дольше, чем длится жизнь индивидуального лица;
- 2) иметь централизованное руководство;
- 3) ограниченная ответственность;
- 4) свободный перевод дивидендов без ограничений.

При несоблюдении данных правил LLC может быть признана корпорацией для федерального налогообложения, что может выразиться в немедленном, а то и в двойном налогообложении.

Для компаний такого типа предусматривается упрощен-

ная процедура регистрации и представления отчетности. Отсутствуют многие проблемы по проведению собраний акционеров и собраний совета директоров. Для безопасности уставные документы должны содержать минимальное количество признаков корпорации. Иначе суд может признать LLC корпорацией. Деятельность и управление LLC осуществляются на основе специального соглашения о партнерстве участников (operating agreement), которое регулирует все вопросы взаимоотношений участников: полномочия по управлению LLC могут быть переданы одному из участников или профессиональному менеджеру; решения принимаются голосованием, аналогично общему партнерству; акции компании продаются без ограничений. Выход любого участника из компании не ведет к ее ликвидации.

Для получения льготного режима налогообложения в Соединенных Штатах, LLC должна получать доходы за пределами страны при соблюдении следующих условий:

- ее члены (физические или юридические лица) должны быть нерезидентами в США;
- компания не ведет коммерческой деятельности и не имеет офиса или иного конкретного места ведения деятельности в США.

Физическое лицо считается резидентом США, если удовлетворяет одному из следующих требований:

- 1) законное присутствие в США (Green Card Test), в соответствии с эмиграционным законодательством;

2) подтверждаемое присутствие (Substantial Presence Test), если физическое лицо присутствует в США не менее 31 дня в текущем году и как минимум 183 дня за последние три года, на основании расчета «средневзвешенной», которая рассчитывается следующим образом: количество дней присутствия в США в текущем году умножается на 1; дни в предшествующем году умножаются на $1/3$, а дни в предыдущем предшествующему году умножаются на $1/6$;

3) резидент первого года (First Year Election Test), если физическое лицо присутствует более 183 дней в течение текущего года.

Когда иностранец удовлетворяет требованию «подтверждения присутствия», он не считается резидентом, если не удовлетворяет требованию «резидент первого года», и уплачивает налоги по месту основного жительства в иностранном государстве, с которым поддерживает более тесную связь, чем с США.

Корпорация не считается резидентной в целях налогообложения, согласно положению Правил Департамента внутренних доходов, если она не получает доходы от коммерческой деятельности в США или от американских инвестиций.

Компания LLC не облагается корпоративным налогом. Согласно Кодексу внутренних доходов, «иностранный нерезидент-индивидуал», занятый торговлей или иной коммерцией в Соединенных Штатах на протяжении налогооблагаемого года», подлежит налогу (по ставкам для физических

лиц) на налогооблагаемый доход, который непосредственно связан с ведением торговли или коммерции в Соединенных Штатах.

Когда нерезидент занят торговлей или коммерцией в США, то связанный с этим доход облагается налогом таким же образом, что и доход от деятельности американского резидента. Однако положения налогового Кодекса не содержат конкретного указания на то, что является «американской» торговлей или коммерцией.

Доход нерезидентов из источников за пределами Соединенных Штатов Америки исключается из дохода, прямо связанного с налогообложением в США. Иностраный доход иногда включается в непосредственно связанный с налогообложением доход, если иностранная корпорация имеет развернутый офис или иное фиксированное место ведения деятельности в Соединенных Штатах, вследствие функционирования которого поступает этот доход.

Компании LLC используются в схемах международного бизнеса во многих странах мира.

Международные деловые компании IBC

International Business Company, IBC – *международная деловая компания, юридическое лицо, имеющее специальный налоговый статус.*

Международные деловые компании IBC применяются

в Антигуа и Барбуда, Багамских и Бермудских островах, Барбадосе, Белизе, Британских Виргинских островах и др. Впервые компании такого типа появились на Британских Виргинских островах. Как правило, они учреждаются и осуществляют деятельность в соответствии законами о международных деловых компаниях (например, Закон Сейшельских Островов International Business Companies Act, 1994 г.).

Согласно выше приведенному закону Сейшельских островов (который отображает общие тенденции в области международных деловых компаний) International Business Company – это компания, которая:

- а) не осуществляет коммерческой деятельности на Сейшельских островах;
- б) не владеет недвижимостью, за исключением случаев, установленных законом;
- в) не ведет банковских операций, как это указано в Законе о финансовых учреждениях 1984 г., или трастовых операций;
- г) не ведет деятельность в качестве страховой или перестраховочной компании;
- д) не обеспечивает деятельность зарегистрированного офиса компании.

IBC не будет считаться ведущей коммерческую деятельность на Сейшельских островах только по той причине, если она:

- а) депонирует средства лица, ведущего коммерческую де-

тельность на Сейшельских островах;

б) поддерживает профессиональный контакт с советниками и адвокатами, бухгалтерами, счетоводами, трастовыми компаниями, управляющими компаниями, инвестиционными советниками или другими должностными лицами, ведущими коммерческую деятельность на Сейшельских островах;

в) ведет бухгалтерский учет на Сейшельских островах;

г) проводит на Сейшельских островах собрания своих директоров и акционеров;

д) владеет недвижимостью для использования под офис, откуда осуществляется связь с акционерами компании, ведется бухгалтерский учет или готовится отчет;

е) владеет акциями, долговыми обязательствами или иными ценными бумагами в компании, созданной согласно этому Закону или Закону о компаниях;

ж) владеет облигациями, векселями казначейства и другими ценными бумагами, выпущенными правительством Сейшельских островов или Центральным банком Сейшельских островов;

з) акции, долговые обязательства и другие ценные бумаги компании находятся во владении любого лица-резидента Сейшельских островов или любой созданной компании, зарегистрированной согласно этому Закону или Закону о компаниях;

и) владеет или управляет судном, зарегистрированным в

Республике Сейшельские острова согласно Закону о Торговом морском судоходстве, 1992 г.

Для учреждения ИВС, как правило, необходимо наличие одного акционера и одного директора, которыми могут быть физические и юридические лица. В государственных архивах информация об акционерах и директорах отсутствует.

Для регистрации компании подают Регистратору компаний устав (или Статьи Ассоциации и Меморандум) и учредительный договор.

Акционерный капитал должен быть оплачен полностью, но требования к уставному капиталу минимальные (например, на Бермудских островах ИВС обязаны иметь минимальный объявленный акционерный капитал, который, в отличие от оплаченной части акционерного капитала, составляет \$12000). Выписки по счетам и сведения об акционерах или директорах в государственные органы не сообщаются и для посторонних недоступны.

Учредительный договор связывает компанию и ее акционеров, подписывается тем же лицом, что и устав, в присутствии другого лица, подписывающегося как свидетель.

Наименование компании должно заканчиваться словами: Limited, Corporation, Incorporated, Societe Anonyme, Sociedad Anonima и др. или их аббревиатурами.

Не допускается использование слов, связанных с определенной деятельностью аналогов: Assurance, Bank, Building Society, Chamber of Commerce, Chartered, Cooperative,

Imperial, Insurance, Municipal и Royal и др.

Сроки регистрации таких компаний могут быть самые разные (например, для ИВС Белиза – 1 неделя, ИВС Бермудских островов – 4 недели, ИВС островов Кука – от одного до нескольких дней).

ИВС не обязаны регистрировать финансовые и иные отчеты. При неуплате ежегодного регистрационного взноса в назначенный срок с компании взимается пеня, а при последующей неуплате компания вычеркивается из реестра компаний.

Собрания акционеров и/или директоров могут проводиться в любое время и в любом месте, их представителями могут быть доверенные лица.

ИВС освобождаются от уплаты любых местных налогов.

В некоторых странах аббревиатура ИВС может применяться к компаниям, имеющим налоговый статус, отличный от статуса классических ИВС. Так, ИВС, создаваемые на острове Джерси после 01.01.1993 года, являются резидентными компаниями, доходы которых подлежат налогообложению по специальной системе налоговых ставок.

Таким образом, использование ИВС дает следующие преимущества:

- полное освобождение от всех местных налогов при условии ведения деятельности за пределами страны регистрации;
- гибкая организационная структура, которая позволяет осуществлять различные направления международного биз-

неса и, в том числе, инновационную деятельность;

- относительно ускоренные сроки регистрации;
- конфиденциальность сведений об акционерах и должностных лицах компании;
- свободный вывод капитала и возможности слияния с иностранными организациями.

3.5. Общества

В Европейской системе права аналогом частных акционерных обществ являются *общества с ограниченной ответственностью (ООО)*. Данный вид хозяйственного общества был создан в конце XIX века в Германии.

Создание этой организационно-правовой формы предпринимательской деятельности объясняется несколькими причинами: во-первых, акционерным кризисом в Германии в 70-е годы XIX в., который привел к разорению большинства немецких акционерных обществ; во-вторых, желанием Германии не отстать от других колониальных держав в процессе раздела колоний. Для этого необходимо было провести тонкую и эффективную торговую политику с целью установления экономической зависимости от метрополии. Путем модификации акционерного общества была создана правовая конструкция с большей личной заинтересованностью участников в деятельности общества.

ООО (нем. Gesellschaft mit beschränkter Haftung – GmbH, фр. société à responsabilité limitée, S.R.L.) – это хозяйственное общество, учрежденное двумя или более лицами, уставный фонд которого разделен на доли, размер которых определяется учредительными документами.

Участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в

пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Размер доли каждого участника дает ему право:

- на получение дивидендов, выплачиваемых из прибыли общества;
- участие в управлении обществом;
- получение имущества при ликвидации общества после расчетов с кредиторами.

В названии ООО должны содержаться наименование общества и слова «с ограниченной ответственностью».

ООО, как правило, состоит из двух и более участников (во Франции, например, могут создаваться предприятия с ограниченной ответственностью с одним участником L“ enterprise unipersonnelle a responsabilite limite, EURL). При большом числе участников ООО обычно преобразовывается в акционерное общество. Например, во Франции число участников ООО не должно превышать 50.

Учредительными документами ООО являются учредительный договор, подписанный учредителями, и устав. Допускается подписание договора доверенным лицом участника товарищества, если это правомочие установлено или удостоверено в нотариальном порядке.

В уставных документах должны содержаться:

- наименование (должно содержать либо предмет деятельности, либо имена всех членов общества, или, по крайней мере, одного из них с указанием на наличие отношений общества. Имена других лиц в качестве членов товарище-

ства могут не указываться);

- место нахождения;

- цели деятельности;

- порядок управления обществом, компетенция руководящих органов (Управляющим может быть лишь физическое лицо, обладающее полной дееспособностью. Управляющие представляют интересы общества в суде и вне суда. Они должны выражать свое волеизъявление в форме, определенной в учредительных документах, и ставить свою подпись от имени общества. Если в учредительных документах это не определено, то эти действия производят все управляющие совместно);

- размер уставного фонда (если делается имущественный взнос, то предмет такого вноса и размер пая, к которому он относится, должны быть установлены в учредительном договоре);

- размер доли каждого участника (при учреждении общества участник не может иметь несколько паев в его капитале);

- порядок внесения вкладов;

- порядок принятия решений;

- вопросы реорганизации, ликвидации и др.

Если деятельность общества ограничена определенным сроком или члены товарищества помимо своего участия в основном капитале несут по отношению к товариществу иные обязанности, то эти сведения должны быть зафиксиро-

ваны в договоре об учреждении товарищества.

Высшим органом управления ООО является общее собрание участников. Создается исполнительный орган (коллегиальный или единоличный), который осуществляет текущее руководство и подотчетен общему собранию участников. Единоличный орган управления обществом может быть избран также и не из числа его участников.

Общее собрание участников, как правило, рассматривает следующие вопросы:

- изменение устава общества и размера его уставного фонда;
- образование исполнительных органов общества и досрочное прекращение их полномочий;
- утверждение годовых отчетов и бухгалтерских балансов общества и распределение его прибыли и убытков;
- решение о реорганизации или ликвидации общества;
- избрание ревизионной комиссии (ревизора) общества и др.

Основным отличием общества с ограниченной ответственностью от акционерного общества является разделение уставного фонда на паи. В акционерном обществе уставный фонд разделен на акции.

3.9. Акционерное общество

Акционерное общество (АО) (нем. Aktiengesellschaft, фр. société anonyme) – это хозяйственное общество, обладающее самостоятельной правосубъектностью, уставный фонд которого разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Наименование акционерного общества должно содержать его наименование и указание на то, что общество является акционерным (в Германии – AG, во Франции – S.A.). Правовое положение акционерного общества, права и обязанности акционеров определяются акционерным правом.

Акционерные общества можно разделить на два вида: открытые акционерные общества и закрытые акционерные общества.

Акционерное общество, участник которого может отчуждать принадлежащие ему акции без согласия других акционеров неограниченному кругу лиц, признается открытым акционерным обществом. Такое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и свободную продажу их на условиях, устанавливаемых внутренним законодательством государств.

Открытое акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения свои финансовые отчеты (например, годовой отчет, бухгалтерский баланс, отчет о прибыли и убытках).

Акционерное общество, участник которого не может передавать принадлежащие ему акции без согласия других акционеров, признается закрытым акционерным обществом. Такое общество не проводит открытую подписку на выпускаемые им акции и не предлагает их для приобретения неограниченному кругу лиц. Число участников закрытого акционерного общества не должно превышать числа, установленного внутренним законодательством государств. В противном случае оно подлежит преобразованию в открытое акционерное общество. Акционеры закрытого акционерного общества имеют преимущественное право покупки акций, продаваемых другими акционерами этого общества.

Учредители акционерного общества заключают между собой договор, определяющий порядок осуществления ими совместной деятельности по созданию общества, размер уставного фонда общества, категории выпускаемых акций и порядок их размещения, а также иные условия, предусмотренные акционерным правом.

Договор о создании акционерного общества заключается в письменной форме. Учредительным документом акционерного общества является его устав, утвержденный учредителями.

Устав должен быть засвидетельствован в нотариальном порядке. Уполномоченные лица должны иметь нотариально заверенную доверенность.

В уставе указываются:

- 1) учредители;
- 2) номинальный размер капитала, сумма, на которую выпускаются акции, и если выпускаются акции разного вида, то виды акций, получаемых каждым учредителем;
- 3) оплаченный размер основного капитала.

Устав определяет:

- 1) фирменное наименование и местонахождение общества (В качестве местонахождения, как правило, указывается место, где общество имеет предприятие, или место, где находится правление или откуда ведется управление делами);
- 2) предмет деятельности, а для промышленных и торговых предприятий – предметы производства и торговли;
- 3) величину основного капитала;
- 4) номинальную стоимость акций и количество акций данной стоимости;
- 5) если имеются акции разных видов, то эти виды и количество акций каждого из них;
- 6) являются акции именными или предъявительскими;
- 7) права и обязанности акционеров;
- 8) состав и компетенции органов управления обществом (в странах системы романо-германского права органами

управления обычно являются собрание акционеров, наблюдательный совет, правление; в странах англо-американской правовой группы – собрание акционеров и совет директоров) и порядок принятия решений, в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или большинством голосов.

9) правила о порядке оповещения о проведении общих собраний АО и т. д.

Акционерные общества – самая распространенная форма ведения среднего и крупного бизнеса. Большинство компаний, которые участвуют в международном торговом обороте, являются акционерными обществами. Именно в этой организационно-правовой форме мы можем наблюдать максимальные возможности для привлечения ресурсов и их дальнейшего использования. Законодательство многих государств предписывает образование банков, банков, страховых компаний и т. п. именно в форме акционерного общества.

Однако акционерным обществам присущи и определенные недостатки. Например, Я.И.Функ указывает на следующие:

- возможность использования в целях недобросовестного обогащения (создание «мыльных пузырей» с целью продажи необоснованно завышенных по стоимости акций);
- необходимость больших затрат на содержание;
- сложность управления и контроля (исполнительные органы сованы решениями вышестоящих органов и порой не

имеют возможности законно принять необходимое решение)

- контроль со стороны мелких акционеров реально затруднен (они не могут реально влиять на деятельность общества);

- выплата больших сумм дивидендов может замедлить развитие;

- продажа акций на вторичном рынке может привести к краху и потере имущества многими участниками.

3.6. Объединения различных субъектов

В современном торговом и финансовом обороте большую роль играют различные *транснациональные объединения*, которые состоят из компаний, филиалов и представительств, разбросанных по всему миру. Они располагают большими финансовыми ресурсами и часто влияют на экономическую политику огромных территорий.

Транснациональные компании ТНК являются основой процесса глобализации. В мире насчитывается более 60 тыс. крупных ТНК, которым принадлежит более 500 тыс. зарубежных предприятий, расположенных во всех странах мира. Крупнейшим из них принадлежит более 15 % зарубежных активов и около 22 % продаж всех ТНК. В 2001 г. размер их международных продаж приблизился к 18 трлн долл США, что почти в 3 раза превышает стоимость мирового экспорта товаров и составляет около 60 % валового национального продукта всех стран мира.

С правовой точки зрения транснациональное объединение представляет собой объединение в группу юридически самостоятельных, но связанных между собой предпринимательских организаций различных государств. Экономическая связь в такой группе предприятий (компаний) добивается путем:

- владения одним из участников группы контрольным пакетом акций (или владением большей частью доли в уставном капитале), который позволяет проводить или блокировать любые решения;
- взаимного участия всех компаний в деятельности друг друга;
- заключения договора управления (подчинения) и т. д.

В международной торговой практике используются различные понятия и названия транснациональных объединений – Холдинг, Финансово-промышленная группа, объединение или группа компаний, конгломерат, концерн и др. Эти понятия содержатся во внутренних законодательствах государств и международных договорах, в которых они участвуют.

Холдинг характерен для англо-американской системы права. Название используется для обозначения, как юридического лица – головного субъекта, так и для всего хозяйственного объединения. В широком смысле к компаниям холдингового типа относятся любые фирмы, предназначенные для владения и распоряжения капиталоемкими активами, включая пакеты акций, участие в других фирмах, недвижимость и т. д. К этой группе предприятий относятся специализированные фирмы по владению судами, патентами и интеллектуальной собственностью.

В Великобритании в Законе о налоге с прироста капитала 1992 г. дается определение группы компаний, включающей

любое число взаимосвязанных компаний, одна из которых головная (холдинговая) контролирует другую компанию, выступающую в качестве дочерней. Под компанией понимают также кооперативное общество, доверительно-сберегательный банк, строительное общество.

Такую группу можно рассматривать как одно целое, но с юридической точки зрения, компании, входящие в группу, выступают как отдельные юридические лица.

Холдинговые компании, в том числе оперативные холдинги, часто создаются в странах с промежуточным уровнем налогообложения (Нидерланды, Швейцария, Люксембург, Бельгия, Ирландия и некоторые другие).

Нормы внутреннего законодательства, регулирующие деятельность холдинговых компаний, определяют характер их деятельности, структуру капитала, особенности налогообложения и т. д. Налоговые льготы касаются:

- освобождения прибыли, направляемой на выплату дивидендов от налогов (в Австрии льготы предоставляются компаниям, имеющим пакет акций – более 25 %, в Швейцарии – 20 %, в Нидерландах – 5 %);
- условий ввоза-вывоза дивидендов;
- доходов от продажи активов;
- уменьшения налога на собственный капитал и т. д.

Использование холдинговых компаний в международном бизнесе помогает решать задачи по сокращению налогов у «источника», использованию денежных средств в благопри-

ятных и безопасных с точки зрения ведения бизнеса странах (в том числе, инвестиции в экономику различных государств) и т. п.

В ФРГ для обозначения транснационального объединения используется термин «*концерн*». Если есть предприятие, которое влияет на зависимое предприятие прямо или косвенно, то они вместе будут образовывать концерн.

Наиболее распространенным видом объединений юридических лиц с целью осуществления предпринимательской деятельности в странах СНГ и некоторых других являются *финансово-промышленные группы*.

Обычно финансово-промышленные группы создаются путем образования холдинговой компании либо путем взаимной передачи пакетов между компаниями, которые образуют финансово-промышленную группу.

Под финансово-промышленной группой понимается объединение юридических лиц (участников группы), осуществляющих хозяйственную деятельность на основе договора о создании финансово-промышленной группы.

Финансово-промышленная группа не является юридическим лицом.

Участниками финансово-промышленной группы признаются юридические лица любых организационно-правовых форм и форм собственности, подписавшие договор о создании финансово-промышленной группы, и учрежденная ими центральная компания. Участники ФПГ учреждают цен-

тральную компанию для координации своей хозяйственной деятельности и ведения дел, являющуюся юридическим лицом, либо с согласия всех участников финансово-промышленной группы наделяют полномочиями по координации их хозяйственной деятельности и ведению дел финансово-промышленной группы одного из участников этой финансово-промышленной группы. В этом случае головное предприятие, кроме своей деятельности как субъекта хозяйствования, обладает полномочиями центральной компании.

Договор о создании ФПГ должен определять:

- наименование;
- порядок учреждения центральной компании в случае, когда полномочиями головного предприятия не наделяется один из участников финансово-промышленной группы;
- способ, посредством которого создается ФПГ;
- цель создания и способы реализации единой хозяйственной задачи;
- порядок образования, объем полномочий и другие условия деятельности совета управляющих финансово-промышленной группы;
- порядок внесения изменений в состав участников;
- порядок распределения прибыли и уплаты налогов;
- порядок приобретения и использования центральной компанией головным предприятием) имущества;
- объем, порядок и условия объединения активов участников финансово-промышленной группы;

- срок действия договора;
- другие условия, обязательные или характерные для данных гражданско-правовых отношений, устанавливаемые участниками исходя из целей и задач создаваемой ФПГ и требований законодательства.

При осуществлении международного бизнеса целесообразно создавать финансово-промышленные группы в тех странах, где налоговое законодательство допускает возможности зачета убытков дочернего предприятия при определении налоговых обязательств материнского предприятия, или создает дополнительные благоприятные условия:

- упрощенный режим регистрации;
- возможность ведения головным предприятием финансового учета и отчетности у всех участников;
- наличие более простых схем по проведению взаимных платежей и взаимозачетов и т. д.

Тема 4. Объекты международных торговых сделок

4.1. Виды объектов международных торговых сделок.

4.2. Товар как объект международных торговых сделок.

4.3. Деньги как объект международных торговых сделок.

4.4. Ценные бумаги как объект международных торговых сделок.

4.5. Интеллектуальная собственность.

4.6. Услуги.

4.1. Виды объектов международных торговых сделок

К объектам международных торговых сделок относятся:

- товар (включая вещи, деньги и ценные бумаги, в том числе имущественные права);
- работы и услуги;
- охраняемая информация;
- интеллектуальная собственность;
- нематериальные блага.

4.2. Товар как объект международных торговых сделок

Товар – это предмет материального мира. Товарами могут быть как продукты человеческой деятельности, так и предметы самой природы (ископаемые, недра, флора и фауна и т. д.). Предметы, недоступные и неоткрытые людьми, объектами торговых сделок быть не могут.

Товар могут характеризовать качество, количество и цена.

Качество товара может определяться различными способами:

- по стандарту, когда товар должен точно соответствовать определенному документу, который содержит характеристики товара и разрабатываемому, как правило, авторитетными организациями;
- по техническим условиям, когда отсутствует стандарт;
- по спецификации, указанной в контракте;
- по образцу, который является эталоном (один образец, как правило, находится у продавца., другой – у покупателя., третий – у нейтральной организации);
- по описанию;
- по предварительному осмотру;
- по справедливому среднему качеству (например, при торговле зерновыми);
- способом «тель-кель» («такой, какой есть») и др.

Количество товара может быть определено твердой фиксированной цифрой либо в установленных пределах (около, больше или меньше на.....).

Ниже приведены основные единицы измерения.

Длина:

километр (км);

метр (м);

миллиметр (мм);

сантиметр (см);

дюйм (1 дюйм = 25,4 мм);

фут (1 фут = 12 дюймам/304,8 мм);

ярд (1 ярд = 3 футам = 36 дюймам /914,4 ММ);

миля (1 миля (сухопутная) = 1760 ярдам = 5280 футам/1609,34 м).

Площадь:

кв. дюйм (1 кв. дюйм = 6,45 КВ. СМ);

кв. ярд (1 КВ. ярд. = 9 кв. футам = 1296кв. дюймам = 0,836КВ. м);

акр(1 акр = 4840кв. ярдам = 43560кв. футам = 4,047КВ. м);

кв. миля (1 кв. миля = 640 акрам).

Объем (жидкие тела):

Литр (л);

миллилитр (мл);

унция (1 унция = 0,028 л);

пинта англ. (1 пинта англ. = 20 англ. унциям);

кварта англ. (1 кварта англ.= 2 пинтам англ.);

галлон (1 галлон англ., (импер.) = 4 квартам англ.= 160

унциям /унция = 1,2 галлонов США /1 галлон США = 4,55 л.)

и др.

Объем (сыпучие тела):

килограмм (кг);

грамм (г);

тонна (т);

малая тонна (англ. 2000 фунтов /907 кг./);

пинта;

кварта;

бушель (бушель англ. (имперский) = 32 квартам англ.)

и др.

Вес:

гран (1 гран = 4,8 мг);

драхма (1 драхма англ. = 27,34 грана);

унция (1 унция = 16 драхмам);

фунт (1 фунт (торговый) = 16 унциям);

центнер (1 центнер (длинный) = 112 фунтам);

тонна (1 тонна (длинная) = 20 центнерам (длинным)) и др.

Цена товара устанавливается в определенных валютах – валютах цены. Для платежа может быть выбрана другая валюта – валюта платежа. Наиболее распространенными валютами являются доллары США, Евро и японская йена. Для пересчета валюты цены в валюту платежа обычно используется текущий рыночный курс валют на день платежа или на

день, предшествующий дню платежа.

Для фиксации цены могут использоваться следующие способы:

- твердая фиксация цен (когда остаются постоянными и не меняются);
- цены с последующей фиксацией (в момент заключения договора определяется только порядок установления цены. Например, определение цены на товар по мировым ценам на конкретную дату);
- скользящие цены (в ходе осуществления сделок цены могут меняться).

Мировые цены на товары могут определяться на основании следующих источников:

- биржевые котировки;
- аукционные цены и цены торгов;
- контракты, прайс-листы, каталоги, с учетом предоставляемых ими скидок или наценок, размеры которых должны быть обоснованы;
- справочные цены, публикуемые в периодической печати для отдельных видов товаров;
- цены статистики внешней торговли;
- индексы цен и др.

Общая характеристика продажи товаров через биржу

В ходе осуществления международных торговых сделок большое значение имеют товарные биржи. Они обеспечивают участие в биржевых операциях продавцов и покупателей иностранных государств, обслуживают международный товарооборот. Традиционно имеется специализация определенных стран и регионов при осуществлении биржевых операций. Так, в США и Японии основными биржевыми товарами являются сельскохозяйственное сырье и аграрные продукты, в последнее время также энергоносители и драгоценные металлы, для бирж Великобритании в большей степени характерны операции с энергоносителями и цветными металлами.

Среди бирж общего типа в США можно привести следующие:

- Чикаго Борд оф Трейд. Основные товары – пшеница, овес, кукуруза, бройлеры, фанера, соя-бобы, соевое масло, соевый шрот, серебро, золото;
- Чикаго Меркэнтайл Эксчейндж. Основные товары – свиное мясо, окорока, живой скот, картофель, яйца, пиломатериалы;
- Нью-Йоркская биржа. Основные товары – драгоценные и цветные металлы, сахар, кофе, мытая шерсть, концентрат

апельсинового сока, картофель, хлопок;

– Мидамерика Коммодити Эксчейндж в Чикаго. Основные товары – соя-бобы, зерновые, драгоценные металлы.

В Великобритании биржами общего типа являются:

– Лондонская товарная биржа (Лондон Коммодити Эксчейндж). Основные товары – сахар, какао-бобы, каучук, растительное масло, шерсть.

– Болтик Эксчейндж. Основные товары – соя-бобы, льняное и подсолнечное семя, копра, пальмовое масло, лярд, рыбий жир, земляной орех.

Крупными специализированными биржами являются: в Канзас-Сити, Миннеаполисе, Виннипеге (зерновые товары), в Нью-Йорке (какао-бобы, кофе, хлопок, сахар), в Новом Орлеане (хлопок); в Иокогаме (шелк), Кобе (зерновые); в Лондоне (цветные металлы, шерсть); в Париже (сахар, какао-бобы, кофе); в Амстердаме (какао-бобы, кофе, картофель); в Гамбурге (сахар, кофе); в Роттердаме (кофе); в Сингапуре (каучук); в Куала-Лумпуре (каучук).

На товарных биржах сделка признается биржевой в том случае, если она совершена на биржевых торгах между брокерами (зарегистрированными в качестве биржевых посредников и имеющими «место» на бирже) на товары, допущенные к биржевой торговле.

Сделки на товарных биржах заключаются на основе типовых контрактов, разработанных биржевыми комитетами, жестко регламентирующими их условия. При этом покупа-

тель и продавец на бирже покупают и продают контракт, содержащий определенное количество, тип, сорт, марку товара. Сама же биржа в сделке не участвует, ни в какой степени не является ее стороной, а лишь обеспечивает контрагентам наиболее оптимальные условия для заключения сделок по ценам, являющимся результатом свободной «игры цен» под воздействием соотношения спроса на товар на определенный момент.

Оглашению могут подлежать только отдельные характеристики биржевой сделки, например, вид проданного товара, количество и цена товара, сроки исполнения контракта.

Все совершаемые на бирже сделки должны регистрироваться в установленном порядке. Только после этого сделка имеет основание считаться заключенной. Данного принципа придерживаются на любой бирже. Оформление документов ведется с учетом рекомендуемых биржей типовых договоров. В мировой практике приняты стандартные формы контрактов и используются общие правила документооборота.

На большинстве товарных бирж торговля ведется публично путем выкриков («переклички») или путем подачи определенных сигналов, подаваемых руками. Это место называется «ямой», в некоторых странах – «рингом» или «полом». Сделки могут заключаться только в этих местах. Служащие биржи, находящиеся рядом, регистрируют все сделки и передают соответствующую информацию по каналам связи. Период, в течение которого заключаются сделки, называ-

ется «биржевой сессией».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.