



УДК 347.7
ББК 67.404

ВОПРОСЫ КВАЛИФИКАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СДЕЛКИ И ПРАВОВАЯ СПЕЦИФИКА НЕКОТОРЫХ ЕЕ ВИДОВ

Иншакова Агнесса Олеговна

Доктор юридических наук, профессор,
заведующая кафедрой гражданского и международного частного права,
Волгоградский государственный университет, базовая кафедра ЮНЦ РАН
ainshakova@list.ru, gimchp@volsu.ru
просп. Университетский, 100, 400062 г. Волгоград, Российская Федерация

Аннотация. Одним из главных вопросов, возникающих при регулировании трансграничной экономической деятельности и, прежде всего, международного товародвижения, основой которого выступает внешнеэкономическая сделка, является проблема квалификации этой сделки как таковой. Автор отмечает отсутствие законодательно закрепленного определения внешнеэкономической сделки и связывает этот факт с определенными особенностями и правовой спецификой различных ее видов, которые раскрываются в статье на примере правовой характеристики встречных торговых сделок. Реализованный в статье методологический подход принимает во внимание и существование особой разновидности внешнеторговых сделок, таких как компенсационные и кооперационные соглашения, а также отдельной группы внешнеторговых сделок, представляющих собой контракты – способы финансирования основного обязательства.

Таким образом, безуспешность поиска определения понятия «внешнеэкономическая сделка» обусловлена большой разновидностью внешнеэкономических сделок в современном международном коммерческом обороте, а также особенностью правового регулирования каждого вида в отдельности.

Делается вывод о нецелесообразности законодательного определения понятия «внешнеэкономическая сделка», а также о правильности апелляции к унифицированным на международном уровне документам как правового, так и рекомендательного характера.

Ключевые слова: международное частное право, внешнеэкономическая деятельность, понятие и признаки внешнеэкономической сделки, внешнеторговая сделка, виды внешнеэкономической сделки.

Современное мировое развитие, равно как и все определяющие его приоритетное направление процессы, связанные с экономико-правовой интеграцией, невозможно представить без внешнеэкономической деятельности.

В российском законодательстве понятие «внешнеэкономическая деятельность» приводится в Федеральном законе от 18 июля

1999 г. № 183-ФЗ «Об экспортном контроле» [17] и определяется как внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них).

Элементом целого явления «внешнеэкономическая деятельность» выступает его часть и более узкое в сопоставительном значении понятие – «внешнеторговая деятельность».

В соответствии с Федеральным законом РФ от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» [18] внешнеторговая деятельность – деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью.

Современная российская юридическая доктрина (см., например: [1, с. 15–21; 11, с. 150; 15, с. 12–14]), трактуя понятие *внешнеэкономической деятельности*, не противоречит законодателю и понимает под ней внешнеторговую, инвестиционную и иную деятельность, включая производственную кооперацию, валютные и финансово-кредитные операции в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них.

С юридической точки зрения внешнеэкономическая деятельность осуществляется посредством внешнеэкономических сделок. В соответствии с национальным законодательством большинства стран мира важнейшим основанием возникновения и эволюции правовых отношений гражданско-правового характера являются сделки. Правильное определение понятия внешнеэкономической сделки имеет огромное практическое значение, так как нормативная база и способы регулирования возникающих в связи с ней отношений значительно отличаются от нормативных источников и способов регулирования порядка заключения и реализации сделок, совершаемых внутри государства. Кроме того, внешнеэкономические сделки обладают рядом существенных особенностей по сравнению со сделками внутригосударственными, что оказывает непосредственное влияние на содержание международных торговых и других контрактов.

Законодательство России не содержит определения ни внешнеторговой, ни внешнеэкономической сделки.

Специалисты определяют внешнеэкономическую сделку как комплексное понятие, означающее деятельность субъектов МЧП в области международного обмена товарами, работами, результатами интеллектуальной деятельности, различного рода услугами, направленную на установление, изменение и прекращение гражданских прав и обязанностей [19, с. 135]. В международной практике более распространены термины «международная коммерческая сделка» или «трансграничная сделка», под которыми, например, Г.К. Дмитриева понимает сделки, опосредующие предпринимательскую деятельность частных лиц в сфере международных экономических отношений, совершаемые между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся на территории разных государств [7, с. 41].

Внешнеэкономические сделки составляют основу международной торговли. Это фундамент, центральное звено международного товародвижения.

Одним из главных вопросов, возникающих при регулировании международной экономической деятельности, является проблема квалификации сделки как внешнеэкономической. Напомним, внешний характер внешнеэкономической деятельности обусловлен наличием «иностранный элемента». Другим отличительным признаком выступает местонахождение сторон в разных государствах. Помимо этого для целей таможенного регулирования и экспортного контроля юридически значимо перемещение товаров, услуг, финансовых средств через таможенную границу РФ и выполнение работ на территории иностранного государства [8, с. 334–340; 9, с. 74–76].

Основная разновидность внешнеэкономических сделок – договор внешнеторговой (международной) купли-продажи товаров. Договор международной купли-продажи занимает центральное место среди международных коммерческих сделок, что объясняется не только преобладающим числом такого рода договоров в совокупности мировых хозяйственных взаимосвязей. Помимо этого все остальные международные сделки либо напрямую связаны с куплей-продажей (например, перевозка, расчеты, страхование), либо

являются разновидностью купли-продажи (договоры поставки), либо содержат элементы купли-продажи (международный финансовый лизинг). Следует также отметить, что именно договор международной купли-продажи наиболее разработан в международном частном праве [5, с. 235–290; 8, с. 344; 12, с. 25–28; 20, с. 13–56].

Наряду с тем что договор международной купли-продажи товаров является внешнеэкономической сделкой, это, прежде всего, внешнеторговая сделка. Действительно, многие авторы отмечают, что «в связи с появлением понятия “внешнеэкономическая сделка” возник вопрос о соотношении этого понятия и понятия “внешнеторговая сделка”. В советской доктрине разрабатывалось в основном определение внешнеторговой сделки. Однако, хотя понятие внешнеторговой сделки широко использовалось в практике внешнеторговых связей, оно так и не получило достаточно четкого определения в литературе, международных договорах, внутреннем праве» [6, с. 26].

Л.А. Лунц определял внешнеторговые сделки, как те, в которых, по меньшей мере, одна из сторон является иностранцем и содержанием которых являются операции по ввозу товаров из-за границы или по вывозу товаров за границу либо какие-нибудь подсобные операции, связанные с вывозом или ввозом товаров. Кроме того, ранее в доктрине указывалось на то, что такие сделки должны носить для обеих сторон торговый (коммерческий) характер [13, с. 446]. Сегодня предпочтению все-таки отдается общему термину «внешнеэкономическая сделка».

По образцу внешнеторгового договора купли-продажи, как основного массива всех заключаемых на сегодняшний день внешнеэкономических сделок, моделируются другие виды внешнеторговых сделок – подряд, перевозка, кредит, дарение, хранение, поручение, страхование, лицензирование и т. д.

Определенными особенностями и правовой спецификой отличаются встречные торговые сделки, в которых экспортер берет обязательство приобрести в счет оплаты своих поставок товары импортера или обеспечить их приобретение другими средствами. Это, прежде всего, бартерные сделки, встречные

закупки, встречные поставки, приграничная и прибрежная торговля. По сути встречные торговые сделки представляют собой такие сделки, при которых одна сторона поставляет товары, услуги, технологию или другие экономические ценности второй стороне, а в ответ на это первая сторона закупает у второй стороны согласованный объем товаров, услуг, технологии или других экономических ценностей. Отличительной чертой этих сделок является наличие связи между контрактами на поставку в двух направлениях, поскольку заключение контракта или контрактов на поставку в одном направлении обусловлено заключением контракта или контрактов на поставку в другом направлении. В качестве таковых рассматриваются лишь те сделки, в которых подобная связь между контрактами подтверждается в договорной форме.

Термин «встречная торговая сделка» используется для обозначения всего комплекса договоренностей по встречной торговле. Данное понятие раскрывается в Правовом руководстве ЮНСИТРАЛ (от 12 мая 1992 г.) по международным встречным торговым сделкам. Для обозначения различных контрактов, составляющих встречную торговую сделку, используются следующие термины: «соглашение о встречной торговле» – соглашение, устанавливающее различные положения, регулирующие способ, с помощью которого должна осуществляться встречная торговая сделка. Во многих встречных торговых сделках основная цель соглашения о встречной торговле состоит в том, чтобы установить обязательство сторон заключить в будущем контракты, необходимые для достижения целей сделки, а также основные стратегические положения этих контрактов. Например, поставщик может взять на себя обязательство предоставить все виды товаров, входящих в этот перечень. В подобном случае покупатель сможет свободно выбирать из этих различных видов товаров, включенных в этот перечень, если только в соглашении о встречной торговле выбор покупателя не будет ограничен. Например, может устанавливаться ограничение на число различных видов товаров, которые могут быть закуплены, или могут устанавливаться минимальные или максимальные уровни для закупки некоторых

видов товаров. Или когда предметом контракта на поставку должны стать услуги, целесообразно, по возможности, включить в соглашение о встречной торговле их максимально конкретное описание, даже в случае наличия затруднений на тот момент.

Встречные торговые сделки заключаются в самых разнообразных формах и имеют самые различные характерные признаки. Предметом сделки могут быть различные виды товаров (готовые изделия или сырье), услуги (эксплуатационное обслуживание, ремонт, перевозка, строительство, услуги в области туризма, консультирование, подготовка кадров), передача технологии, инвестиции или в ряде случаев сочетание этих элементов.

При выборе вида товаров могут учитываться различные соображения. Например, поставщик предпочтет, чтобы такими товарами были те, которые можно легко предоставить, или те, которые поставщик стремится внедрить на какой-либо новый рынок. Что же касается покупателя, то он предпочел бы закупить товары, в которых он нуждается или которые он бы мог легко перепродать. На свободу договора сторон относительно вида товаров, которые должны быть поставлены в одном или обоих направлениях, могут оказать влияние правительственные правила, непосредственно регулирующие вопрос о видах товаров, которые могут являться предметом встречных торговых сделок. Например, в некоторых странах, согласно правительственным правилам, запрещается предлагать некоторые виды товаров к продаже в рамках встречной торговой сделки, если цена этих товаров не уплачивается в иностранной валюте на счет экспортера. Правительственные правила могут также предусматривать, что импорт некоторых видов товаров разрешается только в том случае, если экспортер в обмен на это соглашается закупить другие товары.

Выбор сторонами конкретного вида «товаров» может также ограничиваться правительственными правилами, требующими, чтобы товары для встречной торговли производились в соответствующей стране или в каком-либо конкретном регионе этой страны, либо закупались в каком-либо конкретном экономическом секторе или у группы поставщиков. Вероятность наличия таких ограничений

на происхождение и источник поставки товаров особенно велика в том случае, когда стороной, требующей принятия обязательства по встречной торговле, является правительственное учреждение.

В некоторых странах осуществляется правительственное регулирование встречной торговли, которое может стимулировать или ограничивать встречную торговлю различными способами. Кроме того, различные аспекты встречных торговых сделок могут регулироваться правилами, которые прямо не предназначены исключительно для встречной торговли.

Для обозначения различных видов встречных торговых сделок используются следующие термины [16]: «бартер»¹, «встречная закупка»², «обратная закупка»³, «прямая компенсационная сделка» и «косвенная компенсационная сделка»⁴.

Для обозначения сторон встречных торговых сделок используются следующие термины: «покупатель», «поставщик», «сторона», «экспортер» («встречный экспортер»), «импортер» («встречный импортер»).

Упомянув стороны, хочется подробнее остановиться и на некоторых договорных моментах встречных торговых сделок. Стороны могут оговорить свои обязательства по поставкам товаров в двух направлениях либо в едином контракте, либо в отдельных контрактах. Единый контракт может иметь форму бартерного контракта, который представляет собой контракт, связанный с обменом товаров на товары, или форму «сводного контракта» (*merged contract*), представляющего собой документ, в котором два контракта – контракт на поставку в одном направлении и контракт на поставку в другом направлении – сводятся в один общий контракт. Различие между бартерным контрактом и сводным контрактом состоит в том, что в соответствии с бартерным контрактом поставка товаров в одном направлении представляет собой оплату поставки товаров в другом направлении, в то время как в соответствии со сводным контрактом каждая поставка товаров приводит к возникновению определенного денежного платежного обязательства.

Когда поставки в двух направлениях рассматриваются в отдельных контрактах, мо-

гут применяться различные подходы. Согласно одному из подходов, контракт на экспорт и соглашение о встречной торговле заключаются одновременно, а контракт на встречный экспорт заключается впоследствии. Этот подход применяется в том случае, когда стороны хотели бы окончательно согласовать контракт на поставку в одном направлении (контракт на экспорт), прежде чем они смогут достичь согласия в отношении контракта на поставку в другом направлении (контракт на встречный экспорт). В этих случаях цель соглашения о встречной торговле заключается в том, чтобы оговорить обязательство о заключении контракта или контрактов на встречный экспорт и, по возможности, определить в общем виде условия будущего контракта и установить процедуры заключения и исполнения будущих контрактов на поставку.

Согласно другому подходу соглашение о встречной торговле заключается до заключения каких-либо конкретных контрактов на поставку. Этот подход обычно используется, когда стороны хотели бы заложить договорную основу, на которой в течение определенного периода времени можно достичь определенного уровня взаимной торговли. В этом случае цель соглашения о встречной торговле состоит в том, чтобы выразить обязательство заключить контракты на поставку в обоих направлениях и, по возможности, определить в общем виде условия будущих контрактов и установить процедуры заключения и исполнения этих контрактов.

Согласно еще одному подходу стороны одновременно заключают отдельные контракты на поставку товаров в каждом направлении и соглашение о встречной торговле, устанавливающее связь между ними. Основной вопрос, который должен быть рассмотрен в соглашении о встречной торговле, состоит в определении способа связи между обязательствами сторон в отношении поставок в двух направлениях.

Во многих странах сторона, экспортирующая товары, услуги или технологию, может осуществить страхование риска неоплаты платежного требования по экспорту. К числу страхуемых рисков относятся коммерческие и некоммерческие риски.

Для того чтобы осуществить сделку, стороны зачастую нуждаются в финансировании. Важным фактором при оценке финансовым учреждением вопроса о предоставлении финансовых ресурсов является способность стороны, обращающейся за финансированием, застраховать свой риск, связанный с неоплатой платежного требования по осуществляемой ею поставке товаров. Финансирование может быть обеспечено либо в форме кредита поставщику, либо в форме кредита покупателю.

В такого рода сделках не обходится без денежных расчетов. Стороны встречной торговой сделки могут увязать платежи по контрактам на поставку в двух направлениях таким образом, чтобы поступления по контракту на поставку в одном направлении использовались для уплаты по контракту на поставку в другом направлении. Это может позволить избежать перевода средств между сторонами или ограничить его.

В некоторых случаях оговаривается, что поставка в каком-либо определенном направлении должна предшествовать поставке в другом направлении, с тем, чтобы получить средства для оплаты встречного экспорта. При таких сделках, которые иногда именуется «авансовыми закупками», может быть согласовано, что поступления по экспортному контракту будут оставаться в распоряжении импортера до наступления срока платежа по последующему контракту на встречный экспорт. В тех случаях, когда при авансовых закупках поступления по экспортному контракту не должны оставаться в распоряжении импортера, стороны могут договориться об исполнении «блокированного счета» или «перекрестных аккредитивов». В соответствии с методом блокированных счетов поступления по экспортному контракту размещаются на определенном счете в согласованном банке и высвобождение этих средств в целях платежа за товары по встречному экспорту осуществляется лишь при соблюдении согласованных условий. Когда используются перекрестные аккредитивы, средства, подлежащие выплате по аккредитиву, открытому импортером в пользу экспортера («экспортный аккредитив»), блокируются для покрытия аккредитива, открытого встречным импортером в пользу встречного экспортера («встречный экспортный аккредитив»).

Стороны могут договориться о том, что их платежные требования по поставкам, осуществленным в двух направлениях, должны засчитываться. Если при зачете стоимости поставок возникает непогашенное сальдо, оно может быть урегулировано поставками дополнительных товаров или денежным платежом. С тем чтобы облегчить зачет требований, в частности в случае многоразовых поставок, стороны могут использовать механизм ведения записей («зачетным счетом»), который, как правило, ведется банками.

В такого рода сделках существуют оговорки о заранее оцененных убытках и оговорки о штрафных неустойках – то есть в случае неисполнения одной стороной оговоренного обязательства или неисполнения его в срок пострадавшая сторона имеет право на получение от стороны, не исполнившей обязательства, денежной суммы, согласованной в момент установления сторонами договорных взаимоотношений. Согласованная сумма может быть предназначена для стимулирования исполнения обязательства или для выплаты компенсации за убытки, понесенные в результате неисполнения, или же для того и другого.

Особую разновидность внешнеторговых сделок составляют компенсационные и кооперационные соглашения, которые предусматривают целый комплекс дополнительных мероприятий и заключаются в основном с участием государства. В отдельную группу внешнеторговых сделок можно выделить контракты, которые используются как способы финансирования основного обязательства – финансовый лизинг, факторинг, форфейтинг⁵.

Таким образом, поиск определения понятия «внешнеэкономическая сделка» обусловлен большой разновидностью внешнеэкономических сделок в современном международном коммерческом обороте, а также особенностью правового регулирования каждого вида в отдельности. Вместе с тем правовой анализ унифицированных на международном уровне документов, таких как Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. [3], Конвенция УНИДРУА «О международном финансовом лизинге» [16], «Конвенция УНИДРУА по международным факторинговым операциям (факторингу)» 1988 г. [10], Конвенция об исковой давности в

международной купле-продаже товаров 1974 г. [3], равно как и национального законодательства РФ, содержит лишь один обязательный критерий, который следует считать ключевым: критерий международной или так называемого иностранного элемента. В частности, в качестве примера может выступать Закон РФ от 7 июля 1993 г. № 5338-1 «О международном коммерческом арбитраже» [2]. Приведенное выше обоснование, а также современное состояние внешнеэкономических отношений, которые динамично расширяются, а также трансформируются в новые, ранее неизвестные интернациональному предпринимательскому обороту виды хозяйственных взаимосвязей, говорят не в пользу идеи законодательного закрепления дефиниции внешнеэкономической сделки, учитывающей всю совокупность характеризующих такого рода сделку признаков. Правильной, полагаем, остается ориентация на унифицированные на международном уровне документы как правового, так и рекомендательного характера.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Бартер (*англ. – barter*). (Здесь и далее примечания автора). На практике термин «бартер» используется в различных значениях. В строго юридическом смысле это контракты, предусматривающие двусторонний обмен оговоренными «товарами», при котором поставка товаров в одном направлении заменяет полностью или частично денежный платеж за поставку товаров в обратном направлении.

² Встречная закупка (*англ. – counter-purchase*). Это сделка, при которой стороны в связи с заключением контракта на закупку в одном направлении подписывают соглашение о заключении контракта на продажу в обратном направлении, то есть контракта на встречную закупку. Встречная закупка отличается от обратной закупки тем, что товары, поставляемые в рамках первой продажи, не используются в производстве продаваемых в ответ на это товаров.

³ Обратная закупка (*англ. – buy-back*). Этот термин обозначает сделку, при которой одна из сторонставляет производственное оборудование и стороны соглашаются, что поставщик оборудования или лицо, назначенное поставщиком, будет закупать продукцию, произведенную с помощью этого производственного оборудования. Поставщик

оборудования зачастую предоставляет технологию и обеспечивает подготовку кадров и в некоторых случаях поставляет запасные части или материалы для использования в производстве. Поставка производственного оборудования обычно требует банковского финансирования.

⁴ Компенсационные сделки (*англ. – offset*). Как правило, связаны с поставщиками дорогостоящих или технически сложных товаров и могут предусматривать передачу технологии и ноу-хау, стимулирование инвестиций и облегчение доступа на конкретный рынок. Можно выделить два вида компенсационных сделок. В соответствии с «прямой компенсационной сделкой» (*англ. – direct offset*) стороны соглашаются поставлять друг другу товары, которые являются взаимосвязанными с технологической или коммерческой точки зрения (например, запасные части или изделия, которые сбываются вместе). Прямая компенсационная сделка может обладать признаками, характерными для сделки обратной закупки (например, передача производственного оборудования и технологии и закупка поставщиком произведенной продукции). Различие между такой прямой компенсационной сделкой и сделкой обратной закупки состоит в том, что при прямой компенсационной сделке обе стороны берут на себя обязательство осуществлять в течение определенного периода времени закупки товаров друг у друга, в то время как при сделке обратной закупки сторона, поставившая производственное оборудование, принимает на себя обязательство закупить товары, произведенные с помощью этого производственного оборудования. Формулировка «косвенная компенсационная сделка» (*англ. – indirect offset*), как правило, относится к сделкам, при которых то или иное правительственное учреждение, которое осуществляет закупки или принимает решение об утверждении закупок дорогостоящих товаров, требует от поставщика осуществить встречную закупку в закупающей стране или же предоставить закупающей стране экономические выгоды в форме инвестиций, технологии или содействия на рынках третьих стран. Товары встречного экспорта технологически не связаны с экспортными товарами (то есть они не являются компонентами экспортных товаров, как в случае прямой компенсационной сделки, и не являются продукцией, произведенной с помощью оборудования, поставленного по экспортному контракту, как это бывает при обратных закупках).

⁵ 12 декабря 2001 г. в рамках ЮНСИТРАЛ была принята Конвенция ООН об уступке дебиторской задолженности в международной торговле, направленная на регулирование цессии и ее разновидностей: факторинга, форфейтинга и т. д. В настоящее время Конвенция не вступила в силу.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Авдеев, В. В. Внешнеэкономическая деятельность: особенности внешнеэкономических сделок с интеллектуальной собственностью / В. В. Авдеев // *Налоги*. – 2012. – № 20. – С. 15–21.
2. *Ведомости СНД и ВС РФ*. – 1993. – № 32. – Ст. 1240.
3. *Вестник ВАС РФ*. – 1994. – № 1.
4. *Вестник ВАС РФ*. – 1993. – № 9.
5. *Внешнеэкономическая деятельность* / Е. Ф. Прокушев. – 8-е изд. – М.: Дашков и К°, 2012. – 527 с.
6. Горковенко, М. Л. Понятие и признаки внешнеэкономической сделки / М. Л. Горковенко // *Гражданин и право*. – 2010. – № 4. – Доступ из информационно-правового портала «Гарант».
7. Дмитриева, Г. К. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности в условиях вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию / Г. К. Дмитриева, И. В. Ершова, А. В. Карташов [и др.]; под ред. Г. К. Дмитриевой. – М.: Норма: Инфра-М, 2013. – 192 с.
8. Канашевский, В. А. Международное частное право / В. А. Канашевский. – Изд. 2-е, доп. – М.: *Междунар. отношения*, 2009. – 752 с.
9. Канашевский, В. А. Понятие внешнеэкономической сделки в российском праве, доктрине и судебно-арбитражной практике / В. А. Канашевский // *Журнал российского права*. – 2008. – № 8. – С. 74–76.
10. Конвенция УНИДРУА по международным факторинговым операциям: (заключена в г. Оттаве 28 мая 1988 г.). – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
11. Кудинов, О. А. Предпринимательское (хозяйственное) право / О. А. Кудинов. – 4-е изд. – М.: Дашков и К°, 2013. – 272 с.
12. Курлычев, Д. В. Требования к оформлению внешнеэкономических сделок / Д. В. Курлычев // *Журнал российского права*. – 2008. – № 7. – С. 25–28.
13. Лунц, Л. А. Курс международного частного права. В 3 т. Т. 1. Общая часть / Л. А. Лунц. – М., 2002. – 288 с.
14. Николокин, С. В. Внешнеторговые бартерные сделки в международном коммерческом обороте: особенности правового регулирования и практика разрешения споров / С. В. Николокин // *Внешнеторговое право*. – 2008. – № 2. – С. 2–9.
15. Семенихин, В. В. Сделка внешнеэкономическая / В. В. Семенихин // *Гражданское право*. – 2006. – № 4. – С. 12–14.
16. *Собрание законодательства РФ*. – 1999. – № 32. – Ст. 4040.
17. Федеральный закон «Об экспортном контроле» от 18 июля 1999 г. № 183-ФЗ // *Собрание законодательства РФ*. – 1999. – № 30. – Ст. 3774.

18. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2003. – № 50. – Ст. 4850.

19. Федосеева, Г. Ю. Международное частное право / Г. Ю. Федосеева. – Изд. 4-е, перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2005. – 432 с.

20. Шестакова, М. П. Договор международной купли-продажи (источники и принципы правового регулирования) / М. П. Шестакова // Отдельные виды обязательств в международном частном праве / В. Н. Борисов [и др.] ; отв. ред. Н. Г. Доронина, И. О. Хлестова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М: ИЗиСП, 2014. – 352 с. – Гл. 1. – С. 13–56.

REFERENCES

1. Avdeev V.V. Vneshneekonomicheskaya deyatel'nost': osobennosti vneshneekonomicheskikh sdelok s intellektualnoy sobstvennostyu [Foreign Economic Activity: Features of Foreign Trade Transactions With Intellectual Property]. *Nalogi*, 2012, no. 20, pp. 15-21.

2. *Vedomosti SND i VSRF*, 1993, no. 32, art. 1240.

3. *Vestnik VAS RF*, 1994, no. 1.

4. *Vestnik VAS RF*, 1993, no. 9.

5. Prokushev E.F. *Vneshneekonomicheskaya deyatel'nost'* [Foreign Economic Activity]. 8th ed. Moscow, Dashkov i K^o Publ., 2012. 527 p.

6. Gorkovenko M.L. Ponyatie i priznaki vneshnetorgovoy sdelki [Concept and Features of Foreign Trade Transaction]. *Grazhdanin i pravo*, 2010, no. 4.

7. Dmitrieva G.K., Ershova I.V., Kartashov A.V., et al. *Pravovoe regulirovanie vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti v usloviyakh vstupleniya Rossiyskoy Federatsii vo Vsemirnyuyu trgovuyu organizatsiyu* [Legal Regulation of Foreign Economic Activity in the Conditions of Accession of the Russian Federation to the World Trade Organization]. Moscow, Norma Publ.; Infra-M Publ., 2013. 192 p.

8. Kanashevskiy V.A. *Mezhdunarodnoe chastnoe pravo* [International Private Law]. 2nd ed., add. Moscow, Mezhdunarodnye otnosheniya Publ., 2009. 752 p.

9. Kanashevskiy V.A. Ponyatie vneshneekonomicheskoy sdelki v rossiyskom prave, doktrine i sudebno-arbitrazhnoy praktike [The Concept of Foreign Transactions in the Russian Law, Doctrine and Arbitration Practice]. *Zhurnal rossiyskogo prava*, 2008, no. 8, pp. 74-76.

10. *Konventsiya UNIDRUA po mezhdunarodnym faktoringovym operatsiyam: (zaklyuchena v g. Ottave 28 maya 1988 g.)* [UNIDROIT Convention on International Factoring (Concluded in Ottawa, May 28, 1988)]. Assess from reference legal system “KonsultantPlus”.

11. Kudinov O.A. *Predprinimatelskoe (khozyaystvennoe) pravo* [Entrepreneur (Economic) Law]. 4th ed. Moscow, Dashkov i K^o Publ., 2013. 272 p.

12. Kurlychev D.V. Trebovaniya k oformleniyu vneshneekonomicheskikh sdelok [Requirements for Registration of Foreign Economic Transactions]. *Zhurnal rossiyskogo prava*, 2008, no. 7, pp. 25-28.

13. Lunts L.A. *Kurs mezhdunarodnogo chastnogo prava. V 3 t. T. 1. Obshchaya chast* [The Course of International Private Law. In 3 vols. Vol. 1. General Part]. Moscow, 2002. 288 p.

14. Nikolyukin S.V. Vneshnetorgovye barternye sdelki v mezhdunarodnom kommercheskom oborote: osobennosti pravovogo regulirovaniya i praktika razresheniya sporov [Foreign Trade Barter Transactions in the International Commercial Turnover: Peculiarities of Legal Regulation and Practice of Dispute Resolution]. *Vneshnetorgovoe pravo*, 2008, no. 2, pp. 2-9.

15. Semenikhin V.V. Sdelka vneshneekonomicheskaya [Foreign Transaction]. *Grazhdanskoe pravo*, 2006, no. 4, pp. 12-14.

16. *Sobranie zakonodatelstva RF*, 1999, no. 32, art. 4040.

17. Federalnyy zakon “Ob eksportnom kontrole” ot 18.07.1999 № 183-FZ [The Federal Law “On Export Control” of July 18, 1999 no. 183-FL]. *Sobranie zakonodatelstva RF*, 1999, no. 30, art. 3774.

18. Federalnyy zakon “Ob osnovakh gosudarstvennogo regulirovaniya vneshnetorgovoy deyatel'nosti” ot 08.12.2003 № 164-FZ [The Federal Law “On the Basics of State Regulation of Foreign Trade Activities” of December 8, 2003 no. 164-FL]. *Sobranie zakonodatelstva RF*, 2003, no. 50, art. 4850.

19. Fedoseeva G.Yu. *Mezhdunarodnoe chastnoe pravo* [International Private Law]. 4th ed., rev. and add. Moscow, Eksmo Publ., 2005. 432 p.

20. Shestakova M.P. Dogovor mezhdunarodnoy kupli-prodazhi (istochniki i printsipy pravovogo regulirovaniya) [Contract for the International Sale and Purchase (Sources and Principles of Legal Regulation)]. Borisov V.N., Doronina N.G., Khlestova I.O., eds. *Otdelnye vidy obyazatelstv v mezhdunarodnom chastnom prave* [Certain Types of Obligations in International Private Law]. 2nd ed., rev. and add. Moscow, INFRA-M Publ.; IZiSP Publ., 2014. 352 p. Chapter 1, pp. 13-56.

**THE ISSUES OF FOREIGN TRANSACTION QUALIFICATION
AND THE LEGAL SPECIFICS OF ITS CERTAIN TYPES****Inshakova Agnessa Olegovna**

Doctor of Juridical Sciences, Professor,
Head of Department of Civil and International Private Law, Volgograd State University,
Base Department of Southern Scientific Center of the Russian Academy of Sciences (SSC RAS)
ainshakova@list.ru, gimchp@volsu.ru
Prosp. Universitetsky, 100, 400062 Volgograd, Russian Federation

Abstract. One of the main issues raised in the regulation of cross-border economic activity and, above all, the international movement of goods, the basis of which is represented by the acts of foreign trade transactions, is the problem of qualification of the transaction itself. The author notes the absence of the statutory definition of foreign trade transactions and connects this fact with certain characteristics and legal specifics of its various forms which are disclosed in the article on the example of the legal characteristics of the counter-trade deals. The methodological approach implemented in the article takes into account the existence of a special kind of foreign trade transactions, such as compensation and cooperation agreements, as well as a separate group of foreign trade transactions known as contracts – the means of financing the main commitments.

Thus, the failure to find the definition to the notion of foreign transaction is determined by the large variety of foreign trade transactions in the modern international commercial turnover as well as in legal regulation of each separate type.

The author makes conclusion on the inappropriate legislative definition of foreign transaction, as well as the correctness of the appeal to the internationally standardized documents of legal or advisory nature.

Key words: international private law, foreign economic activity, notion and features of foreign transaction, foreign trade transaction, kinds of foreign transactions.