

Министерство образования и науки Российской Федерации
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (НИ ТГУ)
Юридический институт
Магистратура

УДК 341.9

Рахимов Андрей Евгеньевич

ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ УЧАСТИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В
МЕЖДУНАРОДНОМ КОММЕРЧЕСКОМ ОБОРОТЕ

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание степени магистра
по направлению подготовки
40.04.01 – Юриспруденция

Руководитель ВКР

канд. юр. наук, доцент

 Т.Ю. Баришпольская
подпись

«12» мая 2018 г.

Автор работы

 А.Е. Рахимов
подпись

Томск - 2018

ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЮРИДИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
Магистратура

«СОГЛАСОВАНО»

Зав. магистратурой ЮИ НИ ТГУ

О.В. Воронин

« _____ » _____ 20__ г.

ЗАДАНИЕ

по подготовке выпускной квалификационной (магистерской) работы

студенту Рахимову Андрею Евгеньевичу

Тема выпускной(квалификационной) работы Участие юридических лиц в международном коммерческом обороте

Утверждена _____

Руководитель работы: кандидат юридических наук, доцент Баришпольская Татьяна Юльевна

Сроки выполнения выпускной (квалификационной) работы:

1). Составление предварительного плана и графика написания выпускной (квалификационной) работы

с «01» декабря 2016 г. по «01» января 2017 г.

2). Подбор и изучение необходимых нормативных документов, актов и специальной литературы с «01» января 2017 г. по «01» июня 2017 г.

3). Сбор и анализ практического материала с «01» июня 2017 г. по «01» сентября 2017 г.

4). Составление окончательного плана выпускной (квалификационной) работы с «01» сентября 2017 г. по «01» января 2018 г.

5). Написание и оформление выпускной (квалификационной) работы с «01» января 2018 г. по «01» мая 2018 г.

Если работа выполняется по заданию организации указать ее _____

Встречи дипломника с научным руководителем – ежемесячно (последняя неделя месяца в часы консультаций).

Научный руководитель Баришпольская Т. Ю. Т. Ю.

С положением о порядке организации и оформления выпускных (квалификационных) работ ознакомлен, задание принял к исполнению Рахимов А. Е.

Аннотация

Данная диссертация посвящена вопросам участия юридических лиц в международном коммерческом обороте. В ней рассматриваются основные правовые категории, характеризующие статус юридических лиц в международных частных правоотношениях: национальность и личный закон юридических лиц.

Специальному исследованию подвергается правовая категория «правовой режим деятельности иностранных юридических лиц». Выделяются следующие виды правовых режимов: режим недискриминации, национальный режим, режим наибольшего благоприятствования, преференциальный режим.

Также в работе даётся характеристика отдельных правовых форм участия юридических лиц в международном коммерческом обороте: франчайзингу, открытию филиала на территории иностранного государства, созданию нового юридического лица на территории иностранного государства.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	5
1 Основные правовые категории, характеризующие статус юридических лиц в международном обороте	9
1.1 Личный закон и национальность юридических лиц	9
1.2 Категория «правовой режим деятельности иностранных юридических лиц» и её значение	21
2. Виды правовых режимов деятельности иностранных юридических лиц	27
2.1 Режим недискриминации	27
2.2 Национальный режим	29
2.3 Режим наибольшего благоприятствования	34
2.4 Преференциальный режим	38
2.5 Проблема определения вида правового режима деятельности иностранных юридических лиц	40
3. Отдельные правовые формы участия юридических лиц в международном коммерческом обороте	48
3.1 Общая характеристика правовых форм участия юридических лиц в международном коммерческом обороте	48
3.2 Франчайзинг (коммерческая концессия)	53
3.3 Открытие филиала на территории иностранного государства	57
3.4 Создание нового юридического лица на территории иностранного государства	61
Заключение	65
Список использованных источников и литературы	70

ВВЕДЕНИЕ

Торговля является одним из ключевых элементов общественной жизни. Она непрестанно оказывает влияние на человека, организации и даже целые страны. Одним из главных инструментов такого влияния выступает право как регулятор общественных отношений.

Вот уже в течение длительного времени набирают обороты процессы глобализации, которые, так или иначе, затрагивают все виды общественных отношений. Несомненно, процесс глобализации продолжится и в будущем, все сближая государства, их экономические, политические, социальные и правовые системы. Пожалуй, наиболее активные процессы глобализации происходят в экономике и международной торговле, а основными участниками международной экономической жизни являются юридические лица. Всё это приводит к необходимости правового регулирования данных процессов.

Основными направлениями правового регулирования деятельности юридических лиц в международном коммерческом обороте выступает определение их правового положения (статуса) и правовой связи с государствами (устанавливаются на основании личного закона и национальности организации), а также установление основных правил, правовых принципов осуществления деятельности на территории принимающих государств (так называемые правовые режимы деятельности иностранных юридических лиц). Кроме того задачей права является выработка особого инструментария, позволяющего предпринимателям участвовать в международном коммерческом обороте и обеспечивающего защиту интересов всех так или иначе вовлечённых в этот процесс лиц: государств, конечных потребителей продукции, местных предпринимателей, не участвующих в международной торговле и т.д. При этом такой инструментарий должен быть достаточно разнообразным, чтобы обеспечивать крайне разнообразные потребности больших и маленьких организаций, «разбросанных» по всему

земному шару и представляющих самые различные направления предпринимательской деятельности.

Указанные проблемы не являются для права новыми, однако в условиях стремительно меняющейся конъюнктуры мирового хозяйства и всеобщей глобализации правовое регулирование участия юридических лиц в международном коммерческом обороте является актуальным как никогда. Для успешного выхода на внешние рынки и последующего укрепления там своих позиций любому предприятию необходимо чётко представлять, какие правовые возможности для этого установлены законом и как ими можно распорядиться, к каким правовым последствиям могут привести те или иные действия. Всё это свидетельствует об актуальности данной работы.

В настоящее время тема участия юридических лиц в международном коммерческом обороте и возможных форм такого участия разрабатывается в отечественной юридической науке недостаточно активно, по большей части исследования касаются лишь отдельных узкоспециализированных практических вопросов. Однако вопросы участия компаний в международном коммерческом обороте как самостоятельного правового явления практически не находят отражения в юридической науке.

Новизна данной работы обуславливается необходимостью изучения теоретических и практических вопросов участия юридических лиц в международном коммерческом обороте с учётом современного российского законодательства и международно-правовых норм в этой сфере. В работе комплексно исследуются: правовые формы участия юридических лиц в международном коммерческом обороте; право, применимое к иностранным юридическим лицам, участвующим в международном коммерческом обороте; правовые режимы деятельности юридических лиц, участвующих в международном коммерческом обороте. В работе представлено авторское видение проблем в указанной сфере и способов их разрешения.

Участие юридических лиц в международном коммерческом обороте урегулировано как международными соглашениями (двух-, и многосторонними), так и национальными законодательствами государств, в частности Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» и другими нормативно-правовыми актами.

Целью написания данной работы является выявление содержания правового регулирования участия юридических лиц в международном коммерческом обороте.

Для достижения поставленной цели были определены следующие задачи:
рассмотрение личного закона и национальности юридических лиц;
изучение правового режима деятельности иностранных юридических лиц;

анализ режима недискриминации;

исследование национального режима;

рассмотрение режима наибольшего благоприятствования;

изучение преференциального режима;

анализ проблемы определения вида правового режима деятельности иностранных юридических лиц;

исследование общих положений о правовых формах участия юридических лиц в международном коммерческом обороте;

рассмотрение франчайзинга (коммерческой концессии);

изучение открытия филиала на территории иностранного государства;

анализ создания нового юридического лица на территории иностранного государства.

Объектом исследования являются общественные отношения, складывающиеся в сфере участия юридических лиц в международном коммерческом обороте.

Предметом исследования являются нормы российского и международного права, регулирующие правовые формы участия юридических лиц в международном коммерческом обороте, вопросы применимого в отношении таких лиц права, а также применяемых к ним правовых режимов; российская и международная судебная практика, складывающаяся в данной сфере; теоретические исследования отечественных и иностранных учёных по этим вопросам.

Теоретическая значимость данной работы заключается в том, что сформулированные в нём выводы и предложения в определённой степени уточняют и углубляют существующие теоретические представления об участии юридических лиц в международном коммерческом обороте.

Практическое значение данной работы состоит в том, что сформулированные в нём выводы могут быть использованы в законотворческой деятельности при совершенствовании законодательства, регулирующего участие юридических лиц в международном коммерческом обороте.

Данная магистерская диссертация состоит из титульного листа; задания; аннотации; оглавления; введения; 3 глав, объединяющих 11 параграфов; заключения и списка использованных источников и литературы.

1 Основные правовые категории, характеризующие статус юридических лиц в международном обороте

1.1 Личный закон и национальность юридических лиц

Отношения, осложнённые иностранным элементом (в рассматриваемом случае – участником международного оборота – юридическим лицом) в силу своей специфики регулируются особым массивом правовых норм – международным частным правом (далее также – МЧП). Характеризуя положение юридического лица в международном частном праве, обычно говорят о личном законе и национальности юридического лица.

Личный закон (личный статут) юридических лиц – правовая система, которая регулирует правовое положение (статус) организации, а также корпоративные отношения, связанные с участием в организации или с управлением ею.

Сфера действия личного закона юридических лиц в Российской Федерации закреплена в ст. 1202 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее также – ГК РФ):

- «1) статус организации в качестве юридического лица;
- 2) организационно-правовая форма юридического лица;
- 3) требования к наименованию юридического лица;
- 4) вопросы создания, реорганизации и ликвидации юридического лица, в том числе вопросы правопреемства;
- 5) содержание правоспособности юридического лица;
- 6) порядок приобретения юридическим лицом гражданских прав и принятия на себя гражданских обязанностей;
- 7) внутренние отношения, в том числе отношения юридического лица с его участниками;
- 8) способность юридического лица отвечать по своим обязательствам;

9) вопросы ответственности учредителей (участников) юридического лица по его обязательствам».

Названный перечень не является исчерпывающим, о чем свидетельствует формулировка рассматриваемой нормы: «На основе личного закона юридического лица определяются, в частности». Например, личным законом также регулируются требования к правовому статусу участников юридического лица и возможность создания им филиалов, представительств и иных обособленных подразделений.

Определенное исключение из сферы регулирования личного закона содержится в п. 3 ст. 1202 ГК РФ: «Юридическое лицо не может ссылаться на ограничение полномочий его органа или представителя на совершение сделки, неизвестное праву страны, в которой орган или представитель юридического лица совершил сделку, за исключением случаев, когда будет доказано, что другая сторона в сделке знала или заведомо должна была знать об указанном ограничении». В данном положении находит отражение стремление государства защитить контрагентов иностранной организации от негативных последствий их возможного незнания норм иностранного права.

Особенностью применения правовой категории «личный закон юридических лиц» является её несовместимость с одним из основополагающих принципов МЧП – принципом автономии воли, согласно которому субъекты могут самостоятельно выбирать применимый к ним правовой порядок. Возможность же выбора личного закона противоречит современному законодательству, подобное ограничение вызвано необходимостью поддержания стабильности, упорядоченности отношений юридических лиц с государствами, частными субъектами и собственными участниками. Возможность свободного выбора применяемого личного закона неизбежно приведёт к злоупотреблению таким правом со стороны организаций. Ограничение автономии воли сторон в международном частном праве со

стороны национального законодателя отмечал ещё в 1915 г. российский правовед, М.И. Брун¹.

В различных правопорядках вопрос сферы действия личного закона юридического лица решается похожим образом, что свидетельствует о высокой степени проработанности данного вопроса, о единых взглядах представителей различных правопорядков на правовое регулирование в данной области. Например, немецкий учёный Л. Раппе так характеризовал личный закон юридических лиц: «личный статут является решающим во всех вопросах, касающихся юридического лица как такового. Он решает, как далеко простирается правоспособность юридического лица... какие органы могут действовать за юридическое лицо, каков объем их полномочий на представительство и в каких пределах допустимо уставное ограничение этих полномочий, какие права и обязанности вытекают из членства в обществе, по каким основаниям юридическое лицо утрачивает правоспособность и т.д.»²

Национальность юридического лица – правовая связь юридического лица с конкретным государством.

Аналогичным институтом, действующим в отношении физических лиц является гражданство. В тоже время существует очень значимое отличие между гражданством физического лица и национальностью юридического лица. Так, наделение лица статусом гражданина той или иной страны автоматически признается всеми другими государствами, в тоже время, для определения принадлежности юридического лица к тому или иному государству законодательство каждой отдельной страны предусматривает собственную систему правовых норм. В результате этого одно и тоже юридическое лицо, с точки зрения различных правопорядков, может иметь разную национальность.

¹ Брун М.И. Юридические лица в международном частном праве : I. О личном статуте юридического лица. Петроград, 1915. С. 43.

² Раппе Л. Международное частное право. М., 1960. С. 188.

Стоит отметить, что, в силу указанных причин, сам по себе термин «национальность» является в рассматриваемом случае весьма условным. Так, по мнению М. Иссада, «более нейтральные термины «правовая связь», «принадлежность»; они, во всяком случае, более соответствуют реальности. Но термин «национальность» слишком часто используется, чтобы можно было от него отказаться³».

Вопрос о соотношении личного закона и национальности юридических лиц является дискуссионным.

Стоит отметить, что, с точки зрения законодательства, более определенным является представление о личном законе юридического лица, которому посвящена отдельная статья (ст. 1202) ГК РФ, в то время, как понятие национальности юридического лица в действующем законодательстве Российской Федерации не встречается.

Ряд авторов рассматривают данные понятия как тождественные. Например, Л.П. Ануфриева считает, что «категория «национальности» применительно к юридическим лицам является условной, неточной, используемой в определенной мере лишь в целях удобства, краткости, обиходного употребления, и в юридическом отношении не может рассматриваться как надлежащая для целей обращения к ней при характеристике юридических лиц... Что касается понятий, правомерно и юридически точно употребляемых применительно к иностранным юридическим лицам, то к ним прежде всего следует отнести категорию «личного статута» юридического лица⁴».

Другие авторы, напротив, полагают данные понятия различными. В качестве критерия разграничения личного закона и национальности

³ Иссад М. Международное частное право. М., 1989. С. 355-356.

⁴ Ануфриева Л.П. Международное частное право : в 3 т. М., 2002. Т. 2: особенная часть. С. 39-42.

юридических лиц предлагается использовать их сферу применения: личный закон юридического лица характеризует его частно-правовое положение, а национальность – публично-правовое: «Понятие «личный статут юридического лица» используется для решения вопросов исключительно частноправового характера... и имеет отношение только к коллизионному правовому регулированию. Категория же «национальности юридического лица» имеет гораздо более широкую область применения, которая затрагивает, прежде всего, публичноправовые институты⁵».

Данная позиция, несмотря на принципиально согласие с различными оттенками значений рассматриваемых категорий, подвергается критике в современной юридической литературе: «Национальность юридических лиц определяет их правовой статус в более полном объеме, а их личный закон — лишь в объеме частного права, и, на наш взгляд, очевидно, что эти понятия являются однородными, и нецелесообразно относить их к разным юридическим категориям⁶».

Существует также компромиссная точка зрения, согласно которой понятие «национальность юридического лица» является многозначным: «под «национальностью» применительно к юридическим лицам понимают как личный закон (личный статут) организации, так и ее государственную принадлежность⁷». Представляется, что ничего, кроме лишней путаницы, такой подход не принесёт.

Стоит отметить, что в последние годы в мире прослеживается тенденция к отделению статута юридического лица от его государственной

⁵ Асосков А.В. Правовые формы участия юридических лиц в международном коммерческом обороте. М., 2003. С. 25.

⁶ Н.Н. Вознесенская. Юридические лица в международном частном праве России и Европейского союза // Труды Института государства и права Российской академии наук. 2017. №2. С. 115.

⁷ Лунц Л.А. Курс международного частного права : в 3 т. М. 2002. Т. 2: особенная часть. С. 41.

принадлежности (национальности), что свидетельствует о постепенном преобладании точки зрения, четко разграничивающей рассматриваемые понятия.

Представляется, что существование двух тождественных терминов в одной области знаний недопустимо. Это влечёт необходимость либо чёткого разграничения «личного закона» и «национальности» юридических лиц, либо полного отказа от одной из названных категорий. Как отмечалось выше, даже критики разграничения рассматриваемых терминов соглашались, что их значение не совпадает на сто процентов. Таким образом, наиболее правильным видится отнесение категории «личного закона» к области частного права, а категории «национальности» – к сфере публичного права.

Национальными законодательствами закрепляются определённые способы (критерии) определения личного закона и национальности юридических лиц. Так, для западноевропейских стран континентальной правовой семьи характерно использование критерия местонахождения административного центра юридического лица (критерия оседлости).

Под административным центром может пониматься совет директоров, правление, иные исполнительные или распорядительные органы юридического лица.

Данный критерий может быть представлен в различных вариациях:

1) Статутарная (формальная) оседлость – местонахождение административного центра определяется в соответствии с учредительными документами юридического лица;

2) реальная (эффективная) оседлость – местонахождение административного центра определяется на каждый конкретный момент времени по месту фактического его нахождения.

Критерий реальной оседлости является основным в Германии, Австрии, Португалии, Греции, Польше, Литве, Грузии.

Сторонники данного критерия приводят следующие доводы о целесообразности его применения: «Здесь заключаются договоры от имени юридического лица, устанавливаются отношения с другими субъектами права, отсюда посылаются распоряжения должностным лицам юридического лица и здесь же осуществляется контроль за выполнением указаний. Непосредственно воздействовать на юридическое лицо можно только через его центральные органы, что осуществимо лишь через государство, где они находятся. Здесь те же отношения, что между головой и туловищем, с одной стороны, и конечностями – с другой. Центральные органы юридического лица – это его голова, а руки и ноги могут распространяться в пространстве. Но всем управляет голова⁸».

Основной целью применения критерия реальной оседлости является защита интересов применяющего его государства: необходимо не допустить деятельности в государстве юридических лиц, не выполняющих предписаний, действующих в его национальном правовом порядке. Кроме того данный критерий предоставляет дополнительную защиту миноритарным акционерам, работникам и кредиторам таких организаций.

Серьезным недостатком данного критерия является сложность его применения. Так, спорным является вопрос относительно того, какой именно орган следует считать административным центром? Если раньше предпочтение отдавалось общему собранию участников, то сейчас, как правило, приоритет имеет правление. В случае статутарной оседлости не исключены злоупотребления организации, которая может написать в учредительных документах место нахождения, не соответствующее реальному, что сводит на нет все преимущества данного принципа. При применении критерия реальной оседлости затруднительно определить место нахождения административного

⁸ Брун М.И. Указ. соч. С. 19.

центра в каждый конкретный момент времени. В настоящее время лица, входящие в состав органов юридического лица, могут осуществлять свою деятельность при помощи телекоммуникационных средств связи, находясь одновременно в разных странах. Как в этом случае определить место нахождения административного центра? Также такой критерий определения личного закона или национальности невыгоден мажоритарным акционерам, основным участникам юридического лица.

Применение критерия реальной оседлости способно породить проблему признания иностранного юридического лица в качестве субъекта права. Так, во многих странах континентального права сложился подход, согласно которому расхождение реального места нахождения управляющих органов и места регистрации организации трактуется как обход закона. Это связано с тем, что государства, использующие критерий реальной оседлости, нередко предъявляют требование внесения организации в специальный реестр. При обнаружении такой ситуации юридическое лицо не считается правосубъектным и, следовательно, не имеет права заключать сделки и участвовать в судебных разбирательствах. Таким образом, для признания соответствующего образования юридическим лицом необходимо прохождение процедуры регистрации в стране реальной оседлости с включением организации в соответствующий реестр. Но данные действия фактически являются созданием нового юридического лица, что серьезно усложняет хозяйственный оборот, вредит его стабильности и прозрачности.

Отказ в признании правосубъектности может наступить и в случае перенесения места управления юридического лица в процессе функционирования организации. По мнению немецкого ученого Бриджитт Кнобе-Кеук, при применении критерия реальной оседлости страна оказывается

в заточении в стране своего учреждения и попытка сбежать из тюрьмы карается смертью⁹.

Следует отметить, что государства Европейского союза постепенно двигаются в направлении отказа от подобной практики и стремятся к признанию иностранных юридических лиц. Наглядной иллюстрацией такой тенденции являются решения Европейского суда по делу C-212/97, а также по делу C-208/00.

Согласно критерию места осуществления основной деятельности (критерию центра эксплуатации) применению подлежит право того государства, на территории которого юридическое лицо осуществляет свою основную коммерческую (производственную) деятельность (где осуществляется больше всего деловых операций). Как и критерий реальной оседлости данный принцип направлен на повышенный контроль за организациями, действующими на собственной территории государства.

Данный критерий не находит широкого применения в современном мире. В качестве примеров, когда он все-таки встречается, можно привести его применение в Египте и Тунисе, которые стремятся применять собственное право к иностранным компаниям, осуществляющим добычу полезных ископаемых в этих государствах.

Серьезным недостатком данного критерия является его размытость. Определение того, что стоит считать основной деятельностью организации, само по себе является сложным вопросом. Еще сложнее становится, когда данная деятельность осуществляется на территории нескольких государств, возможно, с переменной интенсивностью. Так, например, в зависимости от политической ситуации в определенной стране, юридическое лицо может активизировать или, наоборот, ограничивать свою деятельность в таком

⁹ Knobbe-Keuk В. Umzug von Gesellschaften in Europa. 1990. P. 356

государстве. Таким образом, помимо сложности процесса определения центра эксплуатации, данный центр является еще и достаточно подвижным, способен переместиться в несколько разных стран за короткий промежуток времени, что создает большие трудности для применения данного критерия.

А.М. Ладыжинский высказывался относительно данного критерия следующим образом: «Здесь смешиваются регулирование хозяйственной деятельности юридического лица с определением его правосубъектности. Конечно, каждое государство юридически регулирует и контролирует хозяйственную и всякую иную деятельность на его территории физических и юридических лиц, как своих, так и иностранных, но отсюда не следует, что они становятся тем самым отечественными лицами¹⁰».

Критерий государственной принадлежности участников юридического лица (критерий контроля) направлен, в первую очередь, на выявление того, в чьих интересах действует юридическое лицо. Критерий активно использовался во время мировых войн, когда интересы государства требовали выявления и запрещения деятельности юридических лиц, враждебных данной стране.

В настоящий момент критерий контроля находит применение в международных договорах. Так, например, ст. 17 Договора к Энергетической хартии 1994 г. предусматривает возможность отказа в преимуществах юридическим лицам, принадлежащим гражданам или подданным третьего государства или контролируемых ими, если это юридическое лицо не ведет существенной деловой деятельности на территории того участника договора, на которой оно создано. В отдельных государствах данный критерий применяется и в национальном законодательстве, например, в Мадагаскаре.

Также данный критерий иногда применяется для достижения международно-правовых целей, когда требуется оказать воздействие на то или

¹⁰ Ладыженский А.М. Теории национальности юридических лиц в международном частном праве // Советский ежегодник международного права 1964-1965. 1966. С. 265-266.

иное государство. Так, с целью исполнения резолюции Совета Безопасности Организации Объединенных Наций было принято распоряжение Президента РФ, запрещающее лицам, находящимся по юрисдикцией РФ, осуществлять отдельные операции и виды деятельности с гаитянскими организациями.

Преимуществом этого критерия является его направленность на защиту интересов государства и его граждан, для которых создаются более выгодные условия, чем для иностранных лиц.

К недостаткам можно отнести сложность практического применения. Так, затруднительным представляется применение данного критерия к организациям, имеющим многонациональный состав участников, особенно это касается акционерных компаний, размещающих акции на биржах. Также необходимо учитывать высокую степень «подвижности» участников юридического лица, их постоянное изменение, что еще больше затрудняет определение применимого права в каждый конкретный момент времени.

В соответствии с критерием места учреждения юридического лица (критерием инкорпорации) личный закон организации соответствует государству, на территории которого были выполнены условия образования юридического лица. Как правило, к таким условиям относят прохождение процедуры государственной регистрации и внесение организации в соответствующий реестр.

Целесообразность применения критерия инкорпорации обосновывается следующим образом: «Правосубъектность и физического и юридического лица зависит от государства, ее предоставившего. Юридическое лицо становится субъектом права в силу признания его таковым государством, где утвержден или зарегистрирован его устав. Поэтому не только с практической точки

зрения, но и теоретически правильным критерием национальности юридического лица должно быть признано место инкорпорации¹¹».

Также к достоинствам критерия следует отнести легкость его применения – личный закон устанавливается на основе анализа учредительных документов юридического лица, а также стабильность правового регулирования – личный закон остается неизменным в течение всего времени существования организации.

Имеет данный критерий и ряд недостатков. Так М. Вольф отмечал: «эта доктрина берет свое начало в архаической концепции, по которой предоставление юридической субъектности нефизическому лицу является как бы исключительным актом милости, и государство, дарующее эту милость, тем самым создает закон, по которому это искусственное (юридическое) лицо должно жить¹²». Еще одним недостатком является то, что данный критерий «предоставляет неограниченные возможности для многочисленных манипуляций (например, создание фиктивных компаний по месту нахождения их контор, единственным назначением которых является регистрация деловой переписки)¹³». В тоже время, однажды созданное юридическое лицо уже не может изменить свой личный закон, что может негативно отразиться на его деятельности, его участниках и работниках при изменении законодательства места учреждения организации.

Из отечественных ученых теорию инкорпорации критиковал М.И. Брун: «Если на территории государства находятся весь субстрат юридического лица и его центральный орган и если здесь же происходит вся его функциональная деятельность, то государство не может согласиться считать такое юридическое лицо за иностранное только на том основании, что устав этого лица утвержден

¹¹ Там же. С. 272.

¹² Вольф М. Международное частное право. М., 1948. С. 328.

¹³ Кох Х. Международное частное право и сравнительное правоведение. М., 2001. С. 217.

или зарегистрирован за границей¹⁴». Далее Брун продолжает критиковать критерий инкорпорации: «Они берут юридическое лицо не таким, как оно есть в тот момент, когда приходится решать конфликтный вопрос, а отсылают ко времени его образования или к другому, но также прошедшему времени. Это одно делает их критерии неудовлетворительными своему назначению... При конфликте не спрашивают, где юридическое лицо родилось, а какова его национальность теперь, в момент конфликта, все равно, как о физическом лице спрашивают не кто оно по рождению, а кто оно в настоящее время¹⁵».

Критерий инкорпорации иногда рассматривают как скрытую форму критерия автономии воли сторон, поскольку большинство правопорядков позволяют иностранным лицам выступать в качестве учредителей юридических лиц, что позволяет выбрать подходящую правовую систему при создании организации.

1.2 Категория «правовой режим деятельности иностранных юридических лиц» и её значение

Помимо личного закона и национальности юридических лиц большую роль в участии юридических лиц в международном коммерческом обороте играет категория «правовой режим деятельности иностранных юридических лиц».

В юридической литературе проблема определения того, что следует понимать под «правовым режимом» стоит ещё более остро, чем вопрос разграничения личного закона и национальности. Не вдаваясь в подробности существующей дискуссии, отметим лишь, что огромное разнообразие мнений по этому поводу является скорее серьёзной проблемой, чем торжеством

¹⁴ Брун М.И. Указ. соч. С. 10.

¹⁵ Там же. С. 12-14.

плюрализма мнений, позволяющим всесторонне изучить рассматриваемое явление. Отсутствие единого подхода по указанному вопросу препятствует развитию юридической науки, ведёт к возникновению непонимания между учёными и, что ещё хуже, не позволяет сформировать единую практику правоприменения. Не так важно, чья именно позиция получит признание. Рассматриваемая категория даже может иметь различное наполнение в зависимости от конкретной области применения. Законодателю и правоприменителю необходимо, в первую очередь, добиться однозначного понимания используемых ими в правовых актах категорий (путём применения дефиниций, признаков, примеров и т.д.). Доктрина, в свою очередь, также должна стремиться к выработке единого понимания рассматриваемых правовых явлений.

В данной работе под правовым режимом будут пониматься основные положения, принципы правового регулирования в конкретной области общественных отношений. Такое определение, во-первых, во многом соответствует и совпадает с используемыми в литературе вариантами, что позволяет широко использовать уже имеющиеся в теории наработки. Во-вторых, такой подход не позволяет чрезмерно широко трактовать «правовой режим», что препятствует его фактическому сращиванию с правовым регулированием как таковым, что создало бы новые сущности без какой-либо необходимости и было бы неверным. Таким образом, правовой режим устанавливает лишь фундамент правовой политики в рассматриваемой сфере жизни.

В качестве признаков правового режима, как правило, указывают следующие¹⁶:

устанавливается законодательством и обеспечивается государством;

¹⁶ Малько А.В., Матузов Н.И. Правовые режимы: вопросы теории и практики // Правоведение. 1996. №1. С. 18.

имеет целью специфическим образом регламентировать конкретные области общественных отношений, выделяя во временных и пространственных границах те или иные субъекты и объекты права;

представляет собой особый порядок правового регулирования, состоящий из совокупности юридических средств и характеризующийся определённым их сочетанием;

создаёт конкретную степень благоприятности либо неблагоприятности для удовлетворения интересов субъектов и их объединений.

Сферы, в отношении которых действуют правовые режимы определяются государством. В литературе встречаются попытки классифицировать такие области. Так, например, А.В. Матузов и Н.И. Малько приводят следующую классификацию¹⁷:

по предмету правового регулирования: конституционный, административный, финансовый, земельный и другие режимы;

по юридической природе: материальные и процессуальные режимы;

по содержанию: режим хозяйственной деятельности, валютный, таможенный, пошлинный и другие режимы;

по субъектам: режим беженцев, режим вынужденных переселенцев, режим иностранцев, режим лиц без гражданства и другие режимы;

по функциям права: режим особого регулирования и режим особой охраны;

по формам выражения: законный и договорный режимы;

по уровню нормативных актов, которыми они установлены: общефедеральные, региональные, муниципальные и локальные режимы;

по сфере использования: внутригосударственные и межгосударственные режимы.

¹⁷ Там же. С. 21.

А вот режимы, которые выделяет А.П. Ситников¹⁸:

режимы, действующие в исключительных ситуациях (режим чрезвычайного положения, режим военного положения);

режимы, действующие в отношении определённых территорий (режим заповедных территорий и объектов, режим санитарно-защитных зон);

режимы, действующие в отношении отдельных объектов (режим оборота наркотических средств, режим оборота оружия);

режимы, действующие в отношении отдельных субъектов (именно эти режимы являются предметом настоящего исследования).

Несмотря на то, что сочетание слов «правовой режим деятельности иностранного юридического лица» указывает на регулирование деятельности, то есть юридически значимых действий/бездействий юридических лиц, основным объектом регулирования следует признать само юридическое лицо. Так как в данном случае правовой режим формирует правовое положение различных групп юридических лиц, а также отдельных юридических лиц¹⁹.

Стоит отметить точку зрения, согласно которой ошибочно выделять правовые режимы субъектов, поскольку такая формулировка исключает из сферы действия режима реализацию конкретных интересов этих субъектов, в то время как основная задача правового режима – именно воздействие на объект²⁰. Данное утверждение представляется безосновательным, выделение правовых режимов субъектов лишь указывает на область их применения, не неся в себе никаких скрытых смыслов и никак не ограничивая возможности таких субъектов по реализации их интересов.

¹⁸ Ситников А.П. Вопросы соотношения категорий «правовой режим», «правовое состояние», «правовой порядок» // Вестник Челябинского государственного университета. 2009. №31 (169). С. 10.

¹⁹ Звеков В.П. Международное частное право : Курс лекций. М., 1999. С. 177-178.

²⁰ Братановский С.Н. Специальные правовые режимы информации. М., 2012. С. 38.

Между правоведами существует спор о том, является ли коллизионное регулирование составляющей частью правовых режимов в международном частном праве. Так, Р.Ю. Колобов рассматривает метод коллизионного регулирования в качестве специфической черты таких режимов²¹. Однако правовой режим – лишь базовая, главная часть правового регулирования. Её роль – определить объём правовых возможностей и ограничений субъектов права в целом, абстрактно. Коллизионное регулирование представляется более конкретным, оно опирается на уже установленное правовое положение сторон. Таким образом, правильнее рассматривать правовой режим как предпосылку для обращения к коллизионным нормам, выводя его (режим) за рамки коллизионного регулирования. С другой стороны, сама возможность применения коллизионного права к субъекту может рассматриваться в качестве правового принципа в сфере международного частного права и, таким образом, сама по себе становится элементом правового режима.

Правовой режим деятельности иностранных юридических лиц имеет очень большое значение: он определяет объём гражданской правосубъектности таких лиц, набор их прав и обязанностей на территории данного государства. С точки зрения общего алгоритма разрешения частно-правовых вопросов с участием иностранных юридических лиц, определение правового режима стоит сразу же за решением вопроса о наличии у лица правоспособности как таковой. И лишь после установления правового режима можно переходить к коллизионным и иным нормам для определения конкретных прав и обязанностей сторон по рассматриваемому вопросу²².

Ещё В. М. Корецкий так высказывался по данному вопросу: «нужно... раньше решить вопрос, какими правами иностранец пользуется, а затем уже

²¹ Колобов Р.Ю. Категории «метод правового регулирования» и «правовой режим» в международном частном праве // Сибирский юридический вестник. 2004. №4. С. 45.

²² Асосков А.В. Правовые формы участия ... С. 31.

говорить о тех правах, которые он в данном случае может осуществлять... Только тогда, когда знают, может ли иностранец пользоваться известными правами, обращаются к вопросу, какое законодательство должно регулировать их осуществление²³».

Аналогичного мнения придерживался и Л.А. Лунц, который писал, что «признание за иностранцем гражданской правоспособности является необходимой предпосылкой коллизионного вопроса: коллизионная проблема применительно к отношению с участием иностранца возникает потому, что данные отношения рассматриваются как правоотношения, а иностранец — как правоспособное лицо. В тех случаях, когда правоспособность его, в виде исключения, ограничена... нет коллизионной проблемы, не возникает и вопроса о выборе закона для определения прав иностранца²⁴».

Представляя собой принципы правового регулирования в отношении иностранных юридических лиц, правовой режим задаёт общие тон и направленность регулирования в данной сфере, отражает существующую политику государства.

Выбирая тот или иной режим, государство может преследовать свои собственные цели, отражать интересы всего общества (в таких ситуациях субъекты режима находятся в несколько стеснённом положении), выступать равноправным субъектом наряду с другими, либо только устанавливать режим, но в нём не участвовать (такой режим будет очень богат на диспозитивные установки, даст субъектам большую степень свободы деятельности).

²³ Корецкий В.М. Очерки международного хозяйственного права. Харьков, 1928. С. 105.

²⁴ Лунц Л.А. Курс международного частного права : Общая часть. М., 1973. С. 23.

2. Виды правовых режимов деятельности иностранных юридических лиц

2.1 Режим недискриминации

Правовые режимы деятельности иностранных юридических лиц различаются в зависимости от того, чей правовой статус берётся за образец, и как этот образец соотносится с положением иностранного юридического лица. Так, например, для режима недискриминации применяется правовой статус иных иностранных юридических лиц, осуществляющих деятельность на территории государства, при этом иностранная организация в своём положении уравнивается с иными такими лицами. Таким образом, режим недискриминации заключается в недопустимости дискриминации иностранных юридических лиц по признаку государства их национальности. Ярким примером отступления от данного режима могут служить санкции в отношении юридических лиц отдельных государств.

Режим недискриминации основан на международном принципе суверенного равенства государств: «Государства обязаны уважать суверенное равенство и своеобразие друг друга, а также все права, присущие суверенитету, уважать правосубъектность других государств. Каждое государство имеет право свободно выбирать и развивать свою политическую, социальную, экономическую и культурную систему, устанавливать свои законы и административные правила²⁵».

Ограничение прав иностранных юридических лиц возможно лишь в исключительных случаях. Так как такие действия представляют собой отступление от международно-правового принципа суверенного равенства государств, то и применяться такое ограничение может лишь в отношении юридических лиц страны-нарушителя норм международного права. В противном случае, уже государство, отклонившееся от режима

²⁵ Лукашук И.И. Международное право. Общая часть. М., 2005. С. 307.

недискриминации, станет нарушителем международных норм, а, значит, к нему могут быть применены санкции или меры международной ответственности²⁶. Другими словами соблюдение режима недискриминации поддерживается всем международным сообществом, а не отдельным государством. Сам же режим недискриминации представляет собой минимум предоставляемой юридическому лицу свободы на территории иностранного государства.

Соблюдение режима недискриминации в отдельных сферах обеспечивается соответствующими международными организациями. Например, Всемирная торговая организация (далее также – ВТО), членом которой Российская Федерация является с 2012 года, большое значение уделяет поддержанию недискриминации в торговле. Принято выделять принцип недискриминации в торговле²⁷, закреплённый в Марракешском соглашении об учреждении Всемирной торговой организации. Принцип недискриминации в торговле заключается в обеспечении общих условий для всех членов ВТО, их товаров и лиц.

При этом в практике Органа по разрешению споров ВТО под недискриминацией в торговле понимается отсутствие дифференцированного режима между членами ВТО²⁸.

Принцип недискриминации может конкретизироваться в более узких сферах. Применительно к сфере санитарного и фитосанитарного регулирования принцип недискриминации, что указанные меры не должны служить средством

²⁶ Николукин С.В. Международный гражданский процесс и международный коммерческий арбитраж : учебник. М., 2017. С. 17.

²⁷ Гуляева Т.К. Соотношение «права ВТО» и национального права государств-членов : монография. М., 2017. С. 61-62.

²⁸ Canada – Measures Relating to Exports of Wheat and Treatment of Imported Grain. WT/DS276/R (6 April 2004) [Electronic resource] // World Trade Organization. Electronic data. [S. l.], 2018. URL: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=68853&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True (access date: 22.04.2018).

произвольной или неоправданной дискриминации между государствами-членами и не применяются таким способом, который являлся бы скрытым ограничением международной торговли (абз. 3 ст. 2 Соглашения по применению санитарных и фитосанитарных мер (СФС/SPS)).

Орган по разрешению споров ВТО выделил три элемента, составляющих принцип недискриминации в торговле в сфере санитарного и фитосанитарного регулирования²⁹:

санитарная и фитосанитарная мера является средством дискриминации между территориями членов, отличных от другого члена, вводящего меру, или между территорией члена, вводящего меру и территорией другого члена;

дискриминация является необоснованной или произвольной;

схожие или идентичные условия преобладают на территории сравниваемых членов.

Необходимо отметить, что режим недискриминации нельзя толковать в качестве запрета улучшения общих условий для юридических лиц отдельных государств. Такое преимущественное положение достигается применением иных, специальных правовых режимов, о которых пойдет речь в следующих параграфах настоящей работы.

2.2 Национальный режим

Согласно данному режиму правовое положение иностранных юридических лиц соответствует положению отечественных лиц. То есть к

²⁹ Australia – Measures Affecting Importation of Salmon. WT/DS18/R (12 June 1998) [Electronic resource] // World Trade Organization. Electronic data. [S. 1.], 2018. URL: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=11819,29437&CurrentCatalogueIdIndex=1&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True (access date: 22.04.2018).

иностранным лицам применяются те же нормы права и в той же степени, как они применяются к отечественным организациям.

Этот принцип является для иностранных компаний более выгодным, чем принцип недискриминации, который позволяет предоставлять преимущество отечественным фирмам. Национальный же режим уравнивает «своих» и «чужих» участников рынка, позволяя иностранной организации на равных конкурировать с местными «игроками». Поэтому в большинстве случаев данный режим закрепляется в международных договорах о правовой помощи, о социальной помощи, о торговом мореплавании и предоставляется на взаимной основе³⁰.

Национальный режим также может закрепляться во внутреннем законодательстве государства. Так, в области гражданских прав и обязанностей действует следующее общее правило: «Правила, установленные гражданским законодательством, применяются к отношениям с участием иностранных граждан, лиц без гражданства и иностранных юридических лиц, если иное не предусмотрено федеральным законом» (п. 1 ст. 2 Гражданского кодекса Российской Федерации). Таким образом, российское право устанавливает важную гарантию защиты интересов иностранных лиц: недопустимость ухудшения их правового положения по сравнению с отечественными лицами подзаконным актом. Верно и обратное: дополнительные преимущества и привилегии могут предоставляться иностранным лицам также лишь посредством принятия соответствующего федерального закона³¹. Однако, есть мнение, что улучшить положение иностранных лиц по сравнению с национальными организациями можно и подзаконным актом, в частности,

³⁰ Богуславский М.М. Международное частное право : учебник. М., 2002. С. 101.

³¹ Звеков В.П. Указ. соч. С. 179.

указом Президента или постановлением Правительства³². В качестве подтверждения указанного мнения приводят положения ч. 2 ст. 4 Федерального закона «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»:

«Изъятия стимулирующего характера в виде льгот для иностранных инвесторов могут быть установлены в интересах социально-экономического развития Российской Федерации. Виды льгот и порядок их предоставления устанавливаются законодательством Российской Федерации».

При этом под законодательством Российской Федерации предлагают понимать не только федеральные законы, но и подзаконные акты, так как «в других нормах той же ст. 4... употребляется термин «федеральные законы». Принцип законодательной экономии не позволяет нам говорить о том, что для обозначения одного и того же круга нормативных актов законодатель мог использовать в рядом расположенных нормах два различных термина — «федеральные законы» и «законодательство Российской Федерации»³³.

Полагаем, что в настоящее время законодательная техника в Российской Федерации ещё не достигла такого уровня, чтобы предположение о том или ином её применении играло решающую роль в толковании закона. Таким образом, вопрос улучшения положения иностранных лиц по сравнению с национальными путём принятия подзаконных актов по-прежнему является открытым. И ответить на него следует законодателю путём уточнения действующих формулировок законодательства.

В тоже время фактически льготы и преимущества в сфере инвестиций предоставляются иностранным компаниям даже региональным

³² Брагинский М.И. [и др.] Научно-практический комментарий к части первой Гражданского кодекса Российской Федерации для предпринимателей. М., 1999. С. 31.

³³ Асосков А.В. Правовые формы участия ... С. 33.

законодательством³⁴. Всё это указывает на недостаточную определённую нынешних правовых норм.

Ещё одной важной гарантией прав иностранных инвесторов, закреплённой российским законодательством является закрытый перечень оснований для ухудшения их положения по сравнению с отечественными лицами, закреплённый всё в том же п. 2 ст. 4 Федерального закона «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»:

«Изъятия ограничительного характера для иностранных инвесторов могут быть установлены федеральными законами только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства».

Таким образом, протекционизм, желание защитить отечественные фирмы от конкуренции в настоящее время не являются поводом к введению ограничений в отношении иностранных инвесторов. Такая политика более характерна для стран с развитой экономикой, чьи предприятия менее нуждаются в искусственном ослаблении конкурентов. Способность отечественных инвесторов на равных состязаться с иностранцами вызывает сомнения.

Однако, устанавливая изъятия из национального режима ограничительного характера, государство не всегда преследует цель защиты отечественного бизнеса. Изъятия могут быть вызваны также необходимостью обеспечения безопасности государства и граждан.

В юридической литературе предпринята попытка составить классификацию ограничительных изъятий из национального режима³⁵:

³⁴ Вознесенская Н.Н. Указ. соч. С. 135.

³⁵ Алексеенко А.П. Классификация изъятий ограничительного характера из национального режима в сфере инвестиционных отношений // Юрист. 2017. № 9. С. 42 - 46.

1. по территориальному признаку:

1.1 изъятия, действующие на отдельных территориях страны. Например, особому правовому регулированию подвергаются организации с иностранным участием, действующие на закрытых административно-территориальных образованиях (Постановление Правительства РФ «О создании и деятельности на территории закрытого административно-территориального образования организаций с иностранными инвестициями»);

1.2 изъятия, действующие на всей территории государства;

2. по экономическому признаку:

2.1 изъятия, связанные с ограничением определёнными видами деятельности. Так, существует ограничение возможности участия иностранных организаций в отдельных отраслях экономики, например в сфере авиаперевозок (п. 2 ст. 61 Воздушного кодекса Российской Федерации);

2.2 изъятия, связанные с запретом на совершение отдельных видов сделок, например, ограничены права иностранных лиц на куплю-продажу акций либо долей в юридических лицах, имеющих стратегическое значение согласно Федеральному закону «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства». Эта мера обусловлена тем, что «иначе государство может потерять контроль над данными хозяйственными обществами и допустить «утечку» секретной информации за границу³⁶»;

3. по организационному признаку:

³⁶ Лисица В.Н. Гражданско-правовой механизм регулирования инвестиционных отношений, осложненных иностранным элементом : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. Новосибирск. 2013. С. 39.

3.1 изъятия, связанные с ограничениями при учреждении и регистрации юридических лиц, например, при уже упомянутой деятельности в закрытых административно-территориальных образованиях.

3.2 изъятия, связанные с ограничениями в управлении юридическим лицом. Например, руководителем авиационного предприятия в Российской Федерации может быть лишь гражданин Российской Федерации (п. 2 ст. 61 Воздушного кодекса Российской Федерации).

Таким образом, существует значительное количество как положительного, так и отрицательного характера изъятий из национального режима деятельности иностранных юридических лиц.

2.3 Режим наибольшего благоприятствования

Как следует из названия данного режима, положение иностранного юридического лица определяется в соответствии с наиболее выгодным для этого лица статусом. Однако необходимо определиться с набором статусов, из которых выбирается наиболее благоприятный. Так, согласно данному режиму нельзя выбрать для применения правовое положение отечественных лиц. Таким образом, выбор ограничивается правовыми статусами, действующими в отношении иностранных лиц из любых государств. Это делает данный режим очень выгодным, желательным для иностранных юридических лиц.

Применение режима наибольшего благоприятствования требует специального закрепления в национальных или международных правовых нормах. Например, режим наибольшего благоприятствования закрепляется в п. 1 ст. II Генерального соглашения по торговле услугами: «В отношении любой меры, охватываемой настоящим Соглашением, каждый член немедленно и, безусловно, предоставляет услугам и поставщикам услуг любого другого члена режим, не менее благоприятный, чем тот, который он предоставляет для аналогичных услуг или поставщиков услуг любой другой страны».

Есть мнение, что широкое применение режима наибольшего благоприятствования в рамках ВТО позволяет говорить о том, что режим наибольшего благоприятствования является принципом международного частного права, то есть одной из основных, самых главных правовых установок в этой области³⁷.

В тоже время в международных соглашениях часто ограничивается применение режима наибольшего благоприятствования, делаются исключения для определённых ситуаций. Например, в соответствии с п. 4 ст. 3 Соглашения между Правительством Российской Федерации и Правительством Королевства Камбоджа о поощрении и взаимной защите капиталовложений:

«Режим наибольшего благоприятствования... не распространяется на преимущества, которые Договаривающаяся Сторона предоставляет или предоставит в будущем:

а) в связи с участием в зоне свободной торговли, таможенном или экономическом союзе;

б) на основе соглашений об избежании двойного налогообложения или других договоренностей по вопросам налогообложения;

в) в соответствии с соглашениями между Российской Федерацией и государствами, ранее входившими в состав бывшего Союза Советских Социалистических Республик».

По данным Конференции ООН по торговле и развитию, на сегодняшний день оговорки о наибольшем благоприятствовании не содержатся только в 19,6% двусторонних инвестиционных договоров, а также часто встречаются в многосторонних соглашениях об экономической интеграции³⁸.

³⁷ Брюхина Е.Р., Третьякова Е.С. Генезис принципа наибольшего благоприятствования как основы международных торговых отношений // Вестник Пермского университета. Юридические науки. 2012. № 3. С. 252 - 260.

³⁸ UNCTAD Most-favoured-nation treatment // UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements II. UNCTAD/DIAE/IA/2010/1. P. 12-13.

Распространению режима наибольшего благоприятствования способствует увеличение пошлин и экономической нагрузки на организации государств, с которыми у страны нет взаимных договоров о предоставлении режима наибольшего благоприятствования. Тем самым государство, во-первых, компенсирует часть имущественных потерей, вызванных предоставлением иностранным юридическим лицам благоприятного правового режима деятельности, а, во-вторых, стимулирует иные страны к вступлению в аналогичные правоотношения.

В последнее время обострился вопрос соблюдения режима наибольшего благоприятствования в связи с обострившимися международными отношениями и введением взаимных санкций. Многие санкции прямо направлены на ограничение торговли с конкретным государством, что после вступления России во Всемирную торговую организацию часто противоречит нормам, регулирующим отношения между странами данной организации. Так, в последнее время участились жалобы во Всемирную торговую организацию на нарушение санкциями режима наибольшего благоприятствования. Например, в августе 2016 Третьей группой Всемирной торговой организации признано неправомерным запрет на ввоз свинины и живых свиней³⁹. А совсем недавно разгорелся конфликт из-за повышения Соединёнными Штатами Америки пошлины на металлопродукцию для большинства государств, сделав исключение лишь для ряда союзников. Данный вопрос также стал предметом рассмотрения Всемирной торговой организации⁴⁰.

³⁹ Комраков А. ВТО накажет Россию по-крупному [Электронный ресурс] // Stockinfocus. Электрон. дан. [Б. м.], 2017. URL: <https://stockinfocus.ru/2017/12/31/vto-nakazhet-rossiyu-po-kрупному/> (дата обращения 13.05.2018).

⁴⁰ Сеницын В. Россия в ВТО потребовала от США объяснений из-за резкого повышения пошлин на металл [Электронный ресурс] // Медиагруппа «Звезда». Электрон. дан. [Б. м.], 2018. URL: https://tvzvezda.ru/news/vstrane_i_mire/content/201803240450-vo0t.htm (дата обращения 13.05.2018).

Несмотря на рост числа жалоб и признание нарушений со стороны Всемирной торговой организации «маховик» санкций лишь набирает обороты. Это свидетельствует о том, что фактическая реализация даже уже достигнутого и установленного в международном договоре режима наибольшего благоприятствования постоянно находится под угрозой отмены. Малейшего накала межгосударственных отношений достаточно для отказа страны от достигнутого соглашения. Таким образом, существующая система международно-правовых гарантий соблюдения договоров о режиме наибольшего благоприятствования на практике не работает: международная организация фиксирует нарушения, применяет меры ответственности к виновным государствам, но потребность в очередном витке санкций раз за разом оказывается для политиков важнее соблюдения международных норм права. В результате неэффективности такого правового регулирования наибольший вред причиняется именно иностранным юридическим лицам, попадающим под санкционные запреты и ограничения. Сложившаяся ситуация обесценивает саму идею международного сотрудничества в области торговли и предпринимательства и требует серьёзного изменения существующего механизма поддержания международного правопорядка.

Может режим наибольшего благоприятствования применяться и как политический инструмент обретения новых союзников и партнёров среди иностранных государств. Взаимное предоставление этого режима свидетельствует о доброжелательных отношениях между странами.

Сложилась до сих пор однозначно не разрешённая проблема возможности применения данного режима для решения не материальных, а процессуально-правовых вопросов. По этому вопросу можно выделить 4 точки зрения:

режим наибольшего благоприятствования применяется не только к материальным, но и ко всем процессуальным вопросам;

режим наибольшего благоприятствования не применяется к процессуальным вопросам;

режим наибольшего благоприятствования применяется лишь к одному процессуальному вопросу – приемлемость иска. А.А. Рогозина отмечает, что именно такой подход является наиболее распространённым в арбитражной практике⁴¹;

применение режима наибольшего благоприятствования к процессуальным вопросам возможно лишь в случае, когда можно однозначно установить намерение государств–участников международных соглашений о таком использовании данного режима⁴².

Наиболее правильным представляется применение режима наибольшего благоприятствования к процессуальным вопросам (ведь процессуальные нормы направлены, в первую очередь, на обеспечение реализации норм материальных и ограничение правового режима сферой лишь материальных отношений представляется нелогичным), однако в международном соглашении может быть предусмотрено соответствующее исключение.

2.4 Преференциальный режим

Данный режим предусматривает создание специальных преимуществ для юридических лиц из отдельных иностранных государств. Данный режим может применяться между государствами, состоящими в международном союзе (экономический, таможенный, торговый и т.д.). Сам смысл существования таких союзов зачастую и состоит в применении преференциальных режимов в отношениях между странами–участниками такого объединения.

Типичным является применение преференциального режима в отношении развивающихся государств.

⁴¹ Рогозина А.А. Пределы применения оговорок о режиме наибольшего благоприятствования к процессуальным положениям инвестиционных договоров // Российский юридический журнал. 2016. № 3. С. 210.

⁴² Викторова Н.Н. Применение режима наибольшего благоприятствования при разрешении трансграничных инвестиционных споров // Lex russica. 2015. № 7. С. 29 - 36.

Так, в соответствии со ст. 36 Договора о Евразийском экономическом союзе действуют тарифные преференции в отношении товаров, происходящих из развивающихся стран и (или) наименее развитых стран:

«1. В целях содействия экономическому развитию развивающихся и наименее развитых стран Союз в соответствии с настоящим Договором может предоставлять тарифные преференции в отношении товаров, происходящих из развивающихся стран - пользователей единой системы тарифных преференций Союза и (или) наименее развитых стран - пользователей единой системы тарифных преференций Союза.

2. В отношении ввозимых на таможенную территорию Союза преференциальных товаров, происходящих из развивающихся стран - пользователей единой системы тарифных преференций Союза, применяются ставки ввозных таможенных пошлин в размере 75 процентов от ставок ввозных таможенных пошлин Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза.

3. В отношении ввозимых на таможенную территорию Союза преференциальных товаров, происходящих из наименее развитых стран - пользователей единой системы тарифных преференций Союза, применяются нулевые ставки ввозных таможенных пошлин Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза».

В качестве особенности преференциального режима, действующего в отношении юридических лиц из развивающихся стран можно назвать отсутствие взаимности, ведь указанные преференции связаны с относительно тяжёлой экономической ситуацией в указанных государствах и направлены на их поддержание.

Также применение преференциального режима распространено в отношении государств, не имеющих выхода к морю.

Преференциальный режим также является традиционным ограничителем действия режим наибольшего благоприятствования. То есть юридические лица,

подпадающие под действие режима наибольшего благоприятствования, тем не менее, не могут воспользоваться существующими преференциями.

Как правило, в качестве преференций выступают различного рода торговые льготы; уменьшение размера таможенных расходов.

Также стоит отметить, что преимущества, предоставляемые преференциальным режимом, не рассматриваются в качестве дискриминационных условий по отношению к юридическим лицам из иных, не попадающих под этот режим, иностранных государств, так как дискриминация предполагает ухудшение общего правового режима для дискриминируемого лица. В рассматриваемом же случае происходит улучшение положения лица, попадающего под преференции.

2.5 Проблема определения вида правового режима деятельности иностранных юридических лиц

При анализе видов правовых режимов внимание должно уделяться, в первую очередь, содержательной стороне режима, выражающейся в предоставлении иностранным юридическим лицам определённых прав, возложении на них обязанностей, регулировании вопросов их ответственности. При этом формулировки, применяемые в правовых актах, могут расходиться с реальным наполнением предоставляемого лицам режима. Например, ст. 5 Конвенции о защите прав инвестора от 28 марта 1997 года (Российская Федерация является стороной Конвенции, однако не ратифицировала её и не планирует этого делать⁴³): «Условия осуществления инвестиций, а также правовой режим деятельности инвесторов в связи с осуществленными инвестициями не могут быть менее благоприятными, чем условия

⁴³ О некоторых международных договорах, подписанных в рамках Содружества Независимых Государств: распоряжение Президента РФ от 16.04.2007 №166-рп // Собрание законодательства РФ. 2007. №17. Ст. 2032.

осуществления инвестиций и режим деятельности, связанных с ними, для юридических и физических лиц страны – реципиента, за исключением изъятий, которые могут устанавливаться национальным законодательством страны – реципиента». Несмотря на формулировку «не могут быть менее благоприятными» речь здесь идёт о национальном режиме, так как правовое положение иностранных юридических лиц сравнивается с правовым статусом лиц принимающего государства. Такие, способные ввести в заблуждение, формулировки встречаются и в Российском законодательстве: «Правовой режим деятельности иностранных инвесторов и использования полученной от инвестиций прибыли не может быть менее благоприятным, чем правовой режим деятельности и использования полученной от инвестиций прибыли, предоставленный российским инвесторам, за изъятиями, устанавливаемыми федеральными законами» (п. 1 ст. 4 Федерального закона «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»).

Иногда сложность определения характера правового режима связана не с формулировками правовых актов, а с устройством системы права. Продемонстрировать это можно на следующем выводе Президиума Высшего арбитражного суда РФ: «Правовой режим иностранных юридических лиц не может быть менее благоприятным, чем правовой режим иностранных инвесторов из любых третьих стран (режим наибольшего благоприятствования)» (п. 4 Обзора практики разрешения арбитражными судами споров, связанных с защитой иностранных инвесторов). И это при том, что в момент рассмотрения дела действовали следующие, казалось бы однозначные, положения ст. 6 закона РСФСР «Об иностранных инвестициях в РСФСР»: «Правовой режим иностранных инвестиций, а также деятельности иностранных инвесторов по их осуществлению не может быть менее благоприятным, чем режим для имущества, имущественных прав и инвестиционной деятельности юридических лиц и граждан РСФСР, за изъятиями, предусмотренными настоящим Законом». Однако Высший

арбитражный суд обратил внимание на положения ст. 38 данного закона, согласно которой «Предоставление иностранным инвесторам и предприятиям с иностранными инвестициями прав пользования землей, включая ее аренду, и иными природными ресурсами регулируется Земельным кодексом РСФСР и другими законодательными актами, действующими на территории РСФСР». А согласно действовавшей тогда статье 21 Закона Российской Федерации «О плате за землю» при аренде земель, находящихся в государственной или муниципальной собственности, соответствующие органы исполнительной власти устанавливают базовые размеры арендной платы по видам использования земель и категориям арендаторов. И, таким образом, в рассматриваемых обстоятельствах следует говорить не о национальном режиме, а о режиме наибольшего благоприятствования, уравнивающим всех арендаторов, относящихся к категории иностранных инвесторов, между собой, но не по отношению к отечественным арендаторам.

Более того, судья Высшего арбитражного суда Т.Н. Нешатаева высказала мнение, что режим наибольшего благоприятствования является основным для иностранных инвесторов: «Во-первых, фактически во всех международных договорах Россия согласовывает со своими международными партнёрами режим наибольшего благоприятствования для иностранных инвесторов на своей территории... Во-вторых, в самих... формулировках российского законодательства предусматривается возможность создания для иностранцев иного, чем для российских инвесторов, режима инвестиций (если иное не предусмотрено федеральным законом)... Таким образом, суммируя результаты сквозного анализа международных и национальных правовых актов, следует сказать, что в законодательстве Российской Федерации для иностранных инвесторов последовательно регламентируется режим наибольшего благоприятствования... Национальный правовой режим к иностранным инвесторам применяется после разрешения процесса инвестирования и лишь в частноправовой сфере отношений с экономическими партнёрами. В публично-

правовой сфере иностранный инвестор получает свой собственный статус, охватываемый понятием о режиме наибольшего благоприятствования⁴⁴».

Вместе с тем, крайне важно, чтобы в ходе правоприменения, в первую очередь судебного правоприменения, достигалось единое понимание природы рассматриваемого правового режима. Не исключено злоупотребление неточными формулировками со стороны иностранных юридических лиц, стремящихся получить необоснованные привилегии. Возможно и обратное – неправомерное ограничение прав иностранных лиц, тормозящее развитие экономики, ограничивающее конкуренцию.

Случается, что попытки истолковать формулировку правового акта, основываясь исключительно на словесных формулировках, без обращения к внутреннему содержанию, порождают споры. Так Экономическому суду СНГ пришлось дать официальное толкование следующей формулировке ст. 6 Соглашения о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности от 24.12.1993 (Российская Федерация изначально являлась стороной Соглашения, однако с 3 апреля 2002 прекращено его временное применение Россией и принято решение отказаться от участия в Соглашении⁴⁵): «Отношения, связанные с инвестициями Сторон, регулируются соответствующими положениями законодательства государства по месту инвестирования, установленными для инвесторов этого государства, настоящим Соглашением и другими соглашениями между его участниками, а также международными соглашениями, в которых участвуют Стороны. При этом в ходе дальнейшего совершенствования законодательства Стороны будут исходить из того, что

⁴⁴ Нешатаева Т.Н. Иностранные инвестиции в Российской Федерации: правовое регулирование и судебная практика // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации: Специальное приложение к № 7. 2001. С. 34-35.

⁴⁵ О прекращении временного применения Соглашения о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности: Распоряжение Президента РФ от 04.03.2002 №84-рп // Собрание законодательства РФ. 2002. №10. Ст. 996.

правовой режим инвестиций Сторон, а также деятельность инвесторов по их осуществлению не могут быть менее благоприятными, чем режим для инвестиционной деятельности юридических и физических лиц государства по месту инвестирования».

Данная формулировка не позволяет однозначно понять об инвесторах какого государства – принимающего или иностранного – идёт речь в начале рассматриваемой статьи.

Ещё больше запутывало дело положение ст. 16 Соглашения о взаимном признании прав и регулировании отношений собственности от 09.10.1992 (Россия временно применяет данный документ с 24 декабря 1993 года до его ратификации⁴⁶), отменённое в день принятия Соглашения о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности⁴⁷: «Стороны признают, что их юридические и физические лица, осуществляющие инвестиции, рассматриваются на территории друг друга как иностранные инвесторы. Их деятельность на территории каждой из Сторон осуществляется в соответствии с ее законодательством об иностранных инвестициях и международными соглашениями, в которых участвуют договаривающиеся Стороны».

В результате рассмотрения дела Экономический суд СНГ пришёл к следующему: «Экономический Суд считает, что под понятием «инвесторы этого государства», употребленным в статье 6 Соглашения, понимаются инвесторы первой из указанных выше групп, то есть собственные (национальные) инвесторы. Этот вывод базируется на положениях статьи 2

⁴⁶ О регулировании отношений собственности с государствами - участниками Содружества Независимых Государств [Электронный ресурс] : Распоряжение Президента РФ от 08.11.1993 №723-рп // КонсультантПлюс : справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2018. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

⁴⁷ Об отмене статьи 16 Соглашения о взаимном признании прав и регулировании отношений собственности: Решение Совета глав государств СНГ от 24.12.1993 // Информационный вестник Совета глав государств и Совета глав правительств СНГ «Содружество». 1993. №5.

Соглашения о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности от 24 декабря 1993 года, в которой, в частности, предусмотрено: «Инвесторами каждой Стороны в других государствах, участвующих в настоящем Соглашении (далее - инвесторы Сторон), являются:

юридические лица, созданные согласно законодательству одной из Сторон и правомочные осуществлять инвестиции;

физические лица - граждане Сторон и постоянно проживающие на их территории граждане других государств, а также лица без гражданства;

государства - участники настоящего Соглашения и расположенные в пределах их территории государственные и административно - территориальные образования в лице уполномоченных ими юридических и физических лиц в соответствии с законодательством Сторон».

Следовательно, в статье 6 названного Соглашения речь идет о распространении на инвестиции, осуществленные инвесторами государств - участников Соглашения от 24 декабря 1993 года на территории друг друга, правового режима инвестиций, установленного законодательством государства по месту инвестирования для собственных, а не иностранных инвесторов. Указанный вывод Суда подтверждается положением, содержащимся в той же статье 6, о сохранении правового режима для инвестиций Сторон, не менее благоприятного, чем правовой режим для инвестиционной деятельности юридических и физических лиц государства по месту инвестирования и в ходе дальнейшего совершенствования законодательства Сторон.

Соглашение от 24 декабря 1993 года каких-либо изъятий из этого принципа не установило⁴⁸».

Также очень часто к отношениям с участием иностранных юридических лиц тот или иной правовой режим может применяться в зависимости от конкретной ситуации. Так, согласно п. 12-14 Общих подходов к заключению международных договоров российской федерации по вопросам поощрения и защиты инвестиций (Приложение №2 к Регламенту заключения международных договоров Российской Федерации по вопросам поощрения и защиты инвестиций):

«12. Договором должен предусматриваться по общему правилу национальный режим в отношении допуска инвестиций и режима, предоставляемого этим инвестициям на территории стороны договора, где инвестиции осуществляются или были осуществлены, за исключением ограниченного числа изъятий, которые согласовываются в ходе переговоров.

13. Договором должен предусматриваться по общему правилу режим наибольшего благоприятствования в отношении допуска инвестиций и режима, предоставляемого этим инвестициям на территории стороны договора, где инвестиции осуществляются или были осуществлены, за исключением ограниченного числа изъятий, которые согласовываются в ходе переговоров.

14. Режимы, указанные в пунктах 12 и 13 настоящего документа, должны применяться в зависимости от того, какой из них, по мнению инвестора, является более благоприятным».

⁴⁸ О толковании статьи 6 Соглашения о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности от 24 декабря 1993 года и статьи 16 Соглашения о взаимном признании прав и регулировании отношений собственности от 9 октября 1992 года [Электронный ресурс] : Решение Экономического суда СНГ № С-1/12-96/С-1/18-96 от 21.01.1997 // КонсультантПлюс : справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2018. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

Таким образом, в настоящее время Российская Федерация стремится вложить в основу определения правового режима в отношении иностранных инвестиций волеизъявление самих инвесторов.

3. Отдельные правовые формы участия юридических лиц в международном коммерческом обороте

3.1 Общая характеристика правовых форм участия юридических лиц в международном коммерческом обороте

Торговля представляет собой процесс обмена товарно-материальными, а также нематериальными ценностями с целью извлечения выгоды из этого обмена.

В юридической литературе экономическому пониманию торговли соответствует термин «гражданский оборот», либо просто «оборот». Например, Бару М.И. определял гражданский оборот следующим образом: «совокупность актов возмездного обмена, то есть движения меновых ценностей от одного лица к другому, основанного на началах взаимности (внутренней связи между изменениями в имущественной сфере обоих контрагентов) и встречном предоставлении⁴⁹». При этом в качестве меновых ценностей следует рассматривать объекты гражданских прав, перечень которых представлен в ст. 128 ГК РФ.

По мере развития международной торговли формировалось законодательство, регулирующее отношения в указанной сфере. В результате в отдельную область регулирования было решено выделить особого рода деятельность – предпринимательство.

Согласно п. 1 ст. 2 ГК РФ предпринимательская деятельность – это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг.

⁴⁹ Бару М.И. Возмездность и безвозмездность в советском гражданском праве : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. М. 1957. С. 7 - 8.

Таким образом, лица, занимающие предпринимательской деятельностью – предприниматели, являются особыми субъектами правового регулирования. При этом деятельность данных лиц предполагает их то или иное участие в торговле, как процессе обращения объектов гражданских прав. Государство создало необходимую предпосылку для формирования особого, специального, режима гражданского оборота для таких его участников. Это привело к возникновению понятия «коммерческого оборота».

Коммерческий оборот ограничен товарно-денежными отношениями между предпринимателями, он является лишь частью общего товарно-денежного оборота (который в юридической науке принято называть гражданским оборотом), охватывающего также отношения с участием граждан и публично-правовых образований.

Соответственно, международный коммерческий оборот является частью коммерческого оборота, охватывающей отношения, в результате которых объект гражданских прав, выступающий в роли товарной ценности, перемещается между различными государствами.

Основными участниками международного коммерческого оборота являются крупные организации, корпорации. Это связано с тем, что участие в международном коммерческом обороте, как правило, порождает значительные издержки: производственные, транспортные, таможенные и прочие. При этом большинству участников гражданского оборота в их деятельности достаточно возможностей внутренних рынков соответствующих стран. Лишь когда внутри такого рынка становится «тесно», когда возникает нехватка покупателей под имеющиеся производственные возможности компании, появляется смысл выхода на международный уровень.

Как бы то ни было, подавляющее большинство международных коммерческих торговых операций не обходится без участия юридических лиц, участию которых во всемирной торговле и посвящено данное исследование.

Помимо рассмотренных в предыдущих главах правовых категорий, характеризующих статус юридических лиц в международном коммерческом обороте, большое значение для организации-участника такого оборота имеет правовая форма, то есть способ юридического конструирования, оформления участия компании в обороте. Выбранная правовая форма участия юридического лица в международном коммерческом обороте может сыграть решающую роль в достижении или недостижении основной цели такого участия для коммерческих организаций – цели получения прибыли.

Наиболее примитивной правовой формой участия юридических лиц в международном коммерческом обороте следует считать экспорт готовой продукции. Именно с экспорта готовой продукции (пока ещё не юридическими лицами) начинается история мировой торговли в принципе. И практически на протяжении всей истории человечества данная форма являлась преобладающей, лишь после второй мировой войны с развитием правового регулирования, а, следовательно, и альтернативных форм участия юридических лиц в международном обороте, экспорт готовой продукции начинает сдавать свои позиции. Однако и в настоящее время такая правовая форма участия в торговле остаётся актуальной, особенно для организаций лишь выходящих за пределы своего национального рынка⁵⁰.

Отношения по экспорту готовой продукции могут быть оформлены договором купли-продажи (прямой экспорт). Т.к. речь идёт о международной торговле, продавец и покупатель будут находиться в разных странах. Право, подлежащее применению к такому договору, может быть определено самими сторонами, а при отсутствии такого соглашения будет определяться местонахождением продавца (ст. 1211 ГК РФ).

⁵⁰ Акулич И.Л. Международный маркетинг : учебное пособие. Минск, 2006. С. 120.

Однако возможно и более сложное построение схемы торговых отношений (непрямой, косвенный экспорт), а именно, привлечение третьей стороны из страны контрагента путём заключения посреднического договора (поручение, комиссия, агентский договор). Предпринимателям, находящимся в разных государствах часто бывает не так просто найти друг друга и правильно оформить отношения купли-продажи из-за языковых, культурных, правовых отличий; из-за разницы в часовых поясах, большого расстояния между покупателем и продавцом и т.д. Эти обстоятельства обусловили появление профессиональных посредников, поддерживающих международный коммерческий оборот, помогая продавцам и покупателям из разных стран найти себе подходящего бизнес-партнёра.

Следует также отметить, что в зависимости от экспортируемой продукции, может меняться набор нормативно-правовых актов, регулирующих соответствующие отношения. Так, например, российской организации, занимающейся производством этилового спирта и желающей заняться его экспортом за границу, следует учитывать положения Федерального закона «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции».

Так как экспорт готовой продукции связан с перемещением этой продукции через государственную границу, то особое правовое значение для данной формы участия в международном коммерческом обороте приобретает таможенное регулирование.

Можно выделить следующие достоинства данной правовой формы участия юридических лиц в международном коммерческом обороте:

относительная простота правового оформления;

оперативный характер: данная форма не предполагает постоянного участия юридического лица в международном коммерческом обороте, она позволяет осуществлять, в том числе, и разовые торговые операции. Это может

быть удобно, когда фирма ещё не готова к постоянной международно-торговой деятельности;

данный способ сам по себе может рассматриваться в качестве дополнительного источника дохода, получаемого от обесценивания валюты страны экспортёра (что может быть актуально в ближайшие годы и для Российской Федерации): «В начале периода обесценения валюты данной страны, последовавшего в результате девальвации, внутренняя покупательная способность такой валюты выше, чем на внешних рынках. В течение некоторого периода производственные и торговые предприятия продолжают платить за местное сырьё, топливо, энергию, рабочую силу прежним количеством номинально неизменных денежных единиц. В то же время при экспорте готовой продукции фирмы получают в переводе на национальную валюту настолько более высокие цены, насколько упал курс национальной валюты по отношению к иностранной валюте⁵¹».

Можно выделить следующие недостатки экспорта готовой продукции как правовой формы участия юридических лиц в международном коммерческом обороте:

большие дополнительные расходы, сопровождающие каждую торговую операцию: транспортировка и страхование товара, таможенные пошлины, оплата услуг посредников и т.д.;

защита отечественных предпринимателей со стороны государства-импортёра: фирма-экспортёр может находиться в неравном положении со своими конкурентами из страны, в которую осуществляется импорт. Многие страны защищают местных бизнесменов от конкуренции с иностранными организациями (квотирование, введение специальных требований для иностранных предпринимателей и т.д.). Так, российские власти в последние

⁵¹ Артемов Н.М., Грачева Е.Ю., Шохин С.О. Финансово-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности : учебник для магистратуры. М., 2018. С. 227.

годы проводят политику, направленную на импортозамещение множества товаров, поставляемых из-за рубежа. Даже если в настоящий момент таких ограничений для иностранных юридических лиц нет, они могут появиться в будущем, что сказывается на стабильности, уверенности в будущем торговли организации-экспортёра;

возможно и возникновение ограничений на торговлю (санкции) в результате внешнеполитических отношений государств, участники которых являются продавцом и покупателем экспортируемой продукции.

3.2 Франчайзинг (коммерческая концессия)

Франчайзинг – это способ организации и осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой урегулированную нормами права систему отношений, основанных на договоре франчайзинга и иных сопутствующих договорах между лицом, предоставляющим комплекс исключительных и иных прав (франчайзером), и лицом, приобретающим данные права (франчайзи) для использования в различных сферах предпринимательской деятельности (производственной, торговой, посреднической и др.)⁵²

В российской системе права отношения по франчайзингу опосредуются договором коммерческой концессии (глава 54 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Как отмечается в литературе, «франчайзер несет основную инвестиционную нагрузку на первом этапе развития своей бизнес-модели на новой территории. Таким образом, по смыслу данной модели ведения бизнеса франчайзер должен быть крупной компанией с узнаваемым брендом, своей

⁵² Каткова М.Н. Франчайзинг как способ организации и осуществления предпринимательской деятельности: понятие и правовые основы // Предпринимательское право. 2011. № 2. С. 17.

отработанной технологией и стандартами ведения бизнеса, многократно опробованными в деле, обладающей определенными инвестиционными ресурсами для «раскрутки» нового бизнеса на новой территории под своей маркой⁵³».

Таким образом, в отличие от экспорта готовой продукции франчайзинг больше подходит крупным организациям, имеющим отработанную и привлекательную бизнес-модель.

В иностранной юридической литературе выделяют отдельные виды франчайзинга⁵⁴:

торговый франчайзинг (product tradename franchising): франчайзи продает товар франчайзера, работая под его торговой маркой (например, Coca-Cola);

франчайзинг бизнес-формата (business format franchising; «package franchise»): франчайзи использует торговую марку и методы работы франчайзера; франчайзер осуществляет текущую поддержку, консультирует и обучает франчайзи (например, McDonald's);

конверсионный франчайзинг (conversion franchising): франчайзи использует марку франчайзера без радикального изменения метода своей работы. При таком подходе каждый франчайзи обладает своим уникальным обликом (например, Holiday Inns).

Конкретный вид франчайзинга определяется исходя из ситуации на рынке, вида деятельности и стратегии развития фирмы.

Выбирая данную правовую форму участия в коммерческом обороте, предприниматель принимает на себя ряд обязанностей, которые можно разделить на императивные (обязательно исполняемые – п. 1 ст. 1031

⁵³ Титова М.Н. Правовой статус субъектов франчайзинга бизнес-формата // Предпринимательское право. 2014. № 3. С. 60.

⁵⁴ Hoffman R., Preble J. Franchising: Selecting a Strategy for Rapid Growth // Long Range Planning. 1991. № 4. P. 74 - 85.

Гражданского кодекса РФ) и диспозитивные (могут быть отменены или изменены договором – п. 2 ст. 1031 Гражданского кодекса РФ)⁵⁵:

1. императивные обязанности:

1.1 передать пользователю техническую и коммерческую документацию и предоставить информацию, необходимую для осуществления прав, предоставленных ему по договору. Состав, характер и объём такой документации и информации «определяются сторонами при заключении договора коммерческой концессии и зависят от вида исключительных прав, право на использование которых правообладатель предоставляет пользователю⁵⁶». Заслуживает внимания позиция, согласно которой «перечень данных, которые можно потребовать раскрыть, оставлен открытым. Чтобы избежать необоснованных требований о раскрытии информации, правообладателю в договоре коммерческой концессии следует указывать, какая именно информация подлежит предоставлению. В противном случае между сторонами договора может возникнуть трудноразрешимый спор об объеме предоставления информации, поскольку понятие "информация, необходимая для осуществления прав" является оценочным⁵⁷»;

1.2 проинструктировать пользователя и его работников по вопросам, связанным с осуществлением этих прав.

2. диспозитивные обязанности:

2.1 обеспечить государственную регистрацию предоставления права использования по договору;

⁵⁵ Еремин А.А. Франчайзинг и договор коммерческой концессии: теория и практика применения : монография. М., 2017. С. 149-150.

⁵⁶ Сланова А.В. Договор коммерческой концессии в гражданском праве Российской Федерации : дис. ... канд. юрид. наук. Краснодар, 2006. С. 76.

⁵⁷ Гражданское право : учебник : в 3 т. / отв. ред. А.П. Сергеев, Ю.К. Толстой. М., 2005. Т. 2. С. 744.

2.2 оказывать пользователю постоянное техническое и консультативное содействие, включая содействие в обучении и повышении квалификации работников;

2.3 контролировать качество товаров (работ, услуг), производимых (выполняемых, оказываемых) пользователем на основании договора.

К достоинствам данной правовой формы участия юридических лиц в международном коммерческом обороте можно отнести следующее:

франчайзер в указанных правоотношениях фактически занимает место кредитора, а франчайзи место должника, «что находит непосредственное выражение в положениях ГК об объеме и круге прав и обязанностей правообладателя и пользователя по договору коммерческой концессии⁵⁸»;

гибкий выбор условий договора: вопросы оплаты по договору и взаимоотношений его сторон определяются контрагентами самостоятельно в зависимости от их интересов;

не требуется усложнение менеджмента, управлением бизнесом на территории иностранного государства занимается франчайзи, имеющий интерес в максимизации прибыли и разделяющий бизнес риски с франчайзером;

значительную часть расходов на продвижение бизнеса несёт франчайзи: расходы на оплату труда работников, рекламу оборудование, транспортировку товаров и т.д.

Недостатками данной правовой формы участия юридических лиц в международном коммерческом обороте являются:

т.к. франчайзи в гражданском обороте выступает под средствами индивидуализации франчайзера, то от добросовестности и качества осуществления им соответствующей деятельности зависит репутация самого

⁵⁸ Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право : Книга третья. Договоры о выполнении работ и оказании услуг. М., 2002. С. 605.

правообладателя⁵⁹. Таким образом, предприниматель несёт повышенный репутационный риск при выборе контрагента;

данная форма участия в международном обороте доступна лишь ограниченному кругу успешных организаций, способных заинтересовать потенциальных франчайзи в заимствовании бизнес-модели;

риск раскрытия конфиденциальной информации контрагентом-франчайзи. Помимо конфиденциальной информации франчайзер раскрывает франчайзи и другую полезную информацию, касающуюся ведения бизнеса (организация управления, наработки и рекомендации, стратегии развития и т.д.), которая имеет ценность для конкурентов юридического лица и может не относиться к охраняемой законом тайне. Таким образом, выбор добросовестного контрагента и здесь играет ключевую роль;

риск привлечения к ответственности за действия франчайзи (ст. 1034 Гражданского кодекса РФ);

значительная часть дохода достаётся франчайзи.

3.3 Открытие филиала на территории иностранного государства

Эта правовая форма участия в международном коммерческом обороте предполагает более тесное взаимодействие с иностранным государством. Юридическое лицо самостоятельно организует бизнес на иностранной территории, от своего имени нанимает работников, исполняет фискальные обязанности и т.д.

В Российской Федерации возможность осуществления деятельности иностранного юридического лица через филиал закреплена в п. 3 ст. 4 Федерального закона «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»:

⁵⁹ Кондратьева Е.А. Коммерческая концессия как правовая форма координации экономической деятельности: ключевые аспекты // Право и экономика. 2015. № 3. С. 60.

«Иностранное юридическое лицо, цель создания и (или) деятельность которого имеют коммерческий характер и которое несет имущественную ответственность по принятым им в связи с осуществлением указанной деятельности на территории Российской Федерации обязательствам (далее - иностранное юридическое лицо), имеет право осуществлять деятельность на территории Российской Федерации через филиал, представительство со дня их аккредитации, если иное не установлено федеральными законами. Иностранное юридическое лицо прекращает деятельность на территории Российской Федерации через филиал, представительство со дня прекращения действия аккредитации филиала, представительства».

Филиал полностью подконтролен в своей деятельности головному офису, его возможности ограничены доверенностью и положением о филиале. Таким образом, филиал выступает в качестве «продолжения», «части» организации, находящейся в другом государстве.

Создание филиала в другой стране требует значительных объёмов финансирования и рассчитано, как правило, на долгосрочную перспективу.

Согласно законодательству места деятельности филиала может потребоваться его аккредитация. Так в Российской Федерации требование об аккредитации предусмотрено ст. 21 Федерального закона «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». При этом, как отмечает А.В. Асосков «отсутствие аккредитации обособленного подразделения или истечение ее срока не должно затрагивать действительность гражданско-правовых сделок с участием соответствующего иностранного юридического лица либо препятствовать выступлению этой компании в российском суде в качестве истца или ответчика. Несоблюдение публично-правовых требований об аккредитации филиала или представительства должно влечь лишь привлечение соответствующего иностранного юридического лица в установленных случаях к публично-правовой ответственности, а также лишение этой иностранной компании тех прав, которые предоставляются российскими публично-

правовыми нормами надлежащим образом аккредитованным обособленным подразделениям иностранных юридических лиц (например, получения лицензий на занятие некоторыми видами деятельности, аккредитации иностранных работников и т.п.)⁶⁰».

В.В. Никитин выделяет следующие преимущества создания филиала на территории иностранного государства⁶¹:

возможность оптимизировать налоговые вычеты, увеличивая расходы филиалов, прежде всего на аренду офисных помещений;

упрощение процедур найма сотрудников филиала (значительное сужение круга ситуаций, при которых для найма иностранных сотрудников необходимо получение патента);

наличие льгот по таможенным пошлинам в случае перемещения оборудования для нужд филиала;

определенное упрощение платежей. Так, полученные филиалом платежи контрагентов с момента поступления на расчетный счет иностранной организации являются выручкой иностранной компании, а транзакция перевода собственных средств со счетов филиала на зарубежные счета компании (или ее структурных подразделений) не подлежит валютному контролю, в связи с тем, что при этом осуществляется перевод собственных средств.

К иным преимуществам создания филиала на территории иностранного государства как правовой формы участия организации в международном коммерческом обороте относятся:

максимальная степень контроля над процессом торговли;

⁶⁰ Асосков А.В. Коллизионное регулирование вопросов правоспособности юридического лица и полномочий его органов: как найти баланс между интересами участников юридического лица и потребностями гражданского оборота? // Вестник гражданского права. 2014. № 4. С. 14.

⁶¹ Никитин В.В. Структурные подразделения иностранных коммерческих организаций в Российской Федерации // Международное право и международные организации. 2016. № 3. С. 345-346.

сокращение множества издержек: транспортные и таможенные расходы, отчисления посредникам, траты на страхование и т.д.

У создания филиала в иностранном государстве как правовой формы участия юридического лица в международном коммерческом обороте есть и свои недостатки:

существует практика законодательного запрета на создание филиалов в отдельных сферах деятельности. Так, например, Федеральным законом от 14 марта 2013 г. № 29-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" было запрещено открытие иностранными банками филиалов в Российской Федерации;

юридическое лицо, открывшее филиал, несёт полную гражданско-правовую ответственность за его деятельность. Таким образом, риски ведения предпринимательской деятельности на территории иностранного государства для такой организации ничем не ограничены;

такой филиал, являясь обособленным подразделением иностранной для принимающего государства организации, будет лишён всех тех преимуществ (например, налогового характера), которые государство предоставляет «родным» юридическим лицам. Другими словами, законодательство большинства государств создаёт неравные условия для собственных и зарубежных организаций, что ставит филиал иностранной компании в менее выгодное, с точки зрения конкуренции, положение;

В.П. Мозолин также отмечает следующие недостатки открытия филиала как формы участия юридического лица в международном коммерческом обороте: необходимость выполнения множества административных формальностей; необходимость раскрывать иностранным властям различной

информации, предоставлять им множество различных отчётов о деятельности компании в целом⁶².

3.4 Создание нового юридического лица на территории иностранного государства

Современные законодательства позволяют одному юридическому лицу создавать другое или другие юридические лица, которые часто называют «дочерними организациями». Возможностью создавать новое юридическое лицо наделяются, в том числе, и иностранные организации.

При этом создаваемая на территории иностранного государства организация воспринимается последним как «родная», находится в том же правовом положении, что и другие юридические лица такого государства. При этом иностранный предприниматель как учредитель юридического лица обладает полным контролем над его деятельностью.

Тем не менее, в ряде случаев существуют определённые особенности правового регулирования деятельности дочерних компаний иностранных организаций. Такие дочерние компании будут рассматриваться в качестве компаний с иностранным капиталом (в данном случае 100-процентным). Основополагающим документом, регулирующим отношения по созданию дочерних организаций с иностранным капиталом, в Российской Федерации является Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». Так, согласно п. 2 ст. 4 этого документа: «Изыятия ограничительного характера для иностранных инвесторов могут быть установлены федеральными законами только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности,

⁶² Мозолин В.П. Право США и экспансия американских корпораций. М., 1974. С. 67-70.

здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства». Это означает, что в ряде особо значимых для государства и общества областей может быть введён запрет или ограничение на деятельность иностранных организаций с иностранным капиталом. В качестве яркого примера подобных изъятий ограничительного характера можно привести положения п. 3-4 ст. 6 закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации»:

«3. Страховые организации, являющиеся дочерними обществами по отношению к иностранным инвесторам (основным организациям) либо имеющие долю иностранных инвесторов в своем уставном капитале более 49 процентов, не могут осуществлять в Российской Федерации страхование жизни, здоровья и имущества граждан за счет средств, выделяемых на эти цели из соответствующего бюджета федеральным органам исполнительной власти (страхователям), страхование, связанное с осуществлением закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, а также страхование имущественных интересов государственных организаций и муниципальных организаций.

...

4. Страховая организация, являющаяся дочерним обществом по отношению к иностранному инвестору (основной организации) или имеющая долю иностранных инвесторов в своем уставном капитале более 49 процентов, имеет право осуществлять в Российской Федерации страховую деятельность, если иностранный инвестор (основная организация) не менее пяти лет является страховой организацией, осуществляющей свою деятельность в соответствии с законодательством соответствующего государства».

Таким образом, в определённой степени несколько нивелируется главное преимущество создания нового юридического лица на территории иностранного государства как формы участия в международном коммерческом

обороте – максимальная «ассимиляция» с правопорядком государства ведения бизнеса.

Однако у этой правовой формы участия в международном коммерческом обороте есть и другие достоинства:

ограничение гражданско-правовой ответственности вновь создаваемого юридического лица имуществом такого лица. Согласно распространённому принципу учредитель не отвечает по долгам создаваемого им юридического лица своим имуществом;

поскольку право собственности на юридические лица достаточно легко может быть распределено между несколькими учредителями, собственниками бизнеса, то создание юридического лица в иностранном государстве может использоваться в качестве инструмента ведения совместной предпринимательской деятельности несколькими участниками. При этом, объединяя свои капиталы, учредители такой дочерней компании имеют значительно больше ресурсов для создания успешной организации на неродной территории, чем по они имели бы по отдельности;

как абсолютно правильно отмечает А.В. Асосков «создаваемое юридическое лицо, как формально самостоятельный субъект права, может вступать в договорные отношения с нашей материнской компанией, что открывает дополнительные возможности с точки зрения построения финансовых схем и процедур управленческого контроля⁶³».

Не лишено создание иностранной дочерней организации как правовая форма участия юридического лица в международном коммерческом обороте и ряда недостатков:

необходимость расходования больших финансовых средств и управленческих усилий на создание юридического лица на территории

⁶³ Асосков А.В. Правовые формы участия ... С. 5-6.

иностранного государства. Пожалуй, именно эта форма является для предпринимателя, желающего выйти на внешний рынок, наиболее дорогостоящей и энергозатратной;

непредназначенность данной формы для краткосрочных целей: само по себе создание юридического лица требует достаточно значительного времени, что не позволяет решать с помощью него сиюминутные задачи. Большие вливания ресурсов также предполагают значительный период окупаемости таких затрат, что повышает предпринимательский риск;

значительный репутационный риск: если организация не сможет успешно организовать дочернюю фирму в иностранном государстве и будет вынуждена покинуть внешний рынок, это подорвёт её имидж, в том числе в родном государстве.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведённое исследование позволило сформулировать и обосновать следующие основные положения и выводы.

«Краеугольными камнями» правового регулирования деятельности юридических лиц в международном коммерческом обороте выступают личный закон и национальность юридических лиц, правовые режимы деятельности иностранных юридических лиц, а также правовые формы участия юридических лиц в международном коммерческом обороте.

Из обозначенных правовых категорий наибольшей простотой, стабильностью и универсальностью обладает личный закон юридического лица, призванный определить правовую систему, регулирующую основополагающие отношения по функционированию организации. Это простой правовой инструмент, который должен ответить на два вопроса: национальное право какого государства подлежит применению; и на какую область указанное право распространяется (какие отношения определяются на его основе). До тех пор, пока в мире существуют различные правопорядки с отличающимися подходами к деятельности юридических лиц, будет существовать необходимость в личном законе, в частности, и в международном частном праве как таковом вообще. Таким образом, личный закон является необходимым инструментом, который направлен на то, чтобы хоть как-то примирить множество существующих в разных странах правовых подходов к регулированию деятельности юридических лиц.

Однако стремление разрешить проблему многообразия подходов к юридическим лицам породило разнообразие в подходах к личному закону юридических лиц. Как и многие другие положения международно-правового регулирования, вопрос личного закона со временем будет подвергаться унификации, ряд критериев определения личного закона утратил актуальность. Представляется, что действующий в Российской Федерации критерий места

учреждения юридического лица является соответствующим потребностям имущественного оборота и дальнейшее развитие данной правовой категории в нашем государстве видится в расширении её области применения на новые отношения с иностранными юридическими лицами.

Национальность юридического лица является аналогом его личного закона в сфере публичного права. Насущной необходимости в использовании двух разных терминов нет, но сложилось, что юридическая наука оперирует ими обоими. Выходом из сложившейся ситуации видится чёткое разграничение личного закона и национальности юридических лиц в законодательстве и доктрине права. При этом личный закон должен быть направлен на урегулирование правового положения юридических лиц в сфере частного права, а национальность должна применяться в сфере публичного права.

Правовой режим деятельности иностранного юридического лица гораздо более ситуативен и подвижен, чем его личный закон, он не формируется в одной базовой правовой норме, применимой ко всем иностранным организациям. Если государству вполне может хватать одного правила определения личного закона юридического лица, то правовых режимов их деятельности всегда требуется несколько одновременно, выбор конкретного определяется обстоятельствами. Можно даже говорить о наличии системы правовых режимов, действующей в государстве. Эта система может быть достаточно сложной и многофакторной. Таким образом, правовая категория «режим деятельности иностранных юридических лиц» представляется более многоаспектной с точки зрения правового регулирования в силу её большей подвижности и вариативности.

Пожалуй, наибольшую практическую значимость для самих юридических лиц в этой сфере имеют правовые формы участия юридических лиц в международном коммерческом обороте. В отличие от устанавливаемых государствами личного закона и правовых режимов, правовая форма участия

определяется организацией самостоятельно. Государства лишь устанавливают правила, действующие для каждой отдельно-взятой формы.

Правовая форма участия юридического лица в международном коммерческом обороте представляет собой юридическую модель экономической деятельности лица на внешнем для него рынке. Нормы права закрепляют значительное количество вариантов осуществления такой деятельности. Тем не менее, представляется, что наиболее сложным для государства является поддержание правовых моделей участия иностранных организаций в международном обороте на актуальном уровне, ведь, как известно, закреплённые нормы права зачастую отстают от существующих потребностей общества, особенно в сфере торговли и экономики, где ведётся непрекращающийся поиск новых подходов к деятельности. Представляется, что в рассматриваемом случае задачей законодателя является правовая фиксация актуальных подходов к ведению деятельности в международном коммерческом обороте; возможно, упразднение более не применяемых правовых моделей; и, конечно, юридическое разрешение возникающих спорных вопросов правового регулирования в данной сфере.

Для юридических же лиц наиболее важным является понимание правовых особенностей той или иной формы деятельности, её достоинств и недостатков; умение видеть пробельные, неоднозначные области правового регулирования конкретной формы и извлекать из них выгоду.

Ограничение материальных возможностей, которое в той или иной степени присуще любой, сколь угодно крупной организации привело к возникновению правовой формы участия юридических лиц в международном коммерческом обороте – франчайзингу. Особенностью указанной правовой формы является то, что организация выходит на новые рынки и получает дополнительный доход не за счёт переноса туда материальных благ (будь то товары, что происходит при экспорте продукции, или средства производства, что происходит при открытии филиала или создании нового юридического

лица на территории иностранного государства), а благодаря возмездному предоставлению нематериальных благ – прав другому юридическому лицу. Таким образом, использование франчайзинга предоставляет юридическому лицу практически безграничные возможности для расширения своей деятельности, участия в коммерческом обороте иностранных государств.

Открытие филиала и создание нового юридического лица на территории иностранного государства представляют собой две очень похожие правовые формы участия в международном коммерческом обороте. Обе эти формы направлены на поддержание максимального контроля над всем ходом ведения предпринимательской деятельности на иностранной территории. Однако можно отметить, что в создании нового юридического лица может участвовать одновременно несколько учредителей, что ограничивает контроль каждого из них над совместным предприятием. Таким образом, наиболее тесная связь между юридическим лицом и осуществляемой им в иностранном государстве деятельностью характерна именно для открытия филиала.

Представляется, что в большинстве случаев для организации создание нового юридического лица предпочтительнее открытию филиала, так как оно обеспечивает более тесную правовую связь с принимающим государством, что существенно снижает административные издержки и расширяет правовые возможности для ведения деятельности в принимающей стране. В случае неудачи в освоении иностранного рынка продать юридическое лицо также может быть проще и выгоднее, чем продавать имущество филиала. Также, пожалуй, одним из важнейших достоинств создания новой организации перед открытием филиала является ограничение гражданской ответственности имуществом вновь создаваемого лица. Таким образом, нередко открытие филиала можно рассматривать в качестве пробной попытки ведения деятельности в иностранном государстве (так как открытие филиала обычно требует меньше денежных затрат). В случае достижения положительного результата филиал может быть заменён новым юридическим лицом.

Таким образом, личный закон и национальность юридических лиц, правовой режим деятельности иностранных юридических лиц, а также правовые формы участия юридических лиц в международном коммерческом обороте составляют правовую основу участия юридических лиц в международной торговле.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

1. О плате за землю: закон РФ от 11.10.1991 № 1738-1 : (ред. от 26.06.2007) // Ведомости СНД и ВС РФ. – 1991. – №44. – Ст. 1424.
2. Об организации страхового дела в Российской Федерации: закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 : (ред. от 31.12.2017) // Рос. газ. – 1993. – 12 янв.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ : (ред. от 29.12.2017) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1994. – №32. – Ст. 3301.
4. О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции: федеральный закон от 22.11.1995 № 171-ФЗ : (ред. от 28.12.2017) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1995. – №48. – Ст. 4553.
5. Воздушный кодекс Российской Федерации: от 19.03.1997 № 60-ФЗ : (ред. от 31.12.2017) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1997. – №12. – Ст. 1383.
6. Об иностранных инвестициях в Российской Федерации: федеральный закон от 09.07.1999 № 160-ФЗ : (ред. от 18.07.2017) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1999. – №28. – Ст. 3493.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): от 26.01.1996 № 14-ФЗ : (ред. от 05.12.2017) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1996. – №5. – Ст. 410.
8. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья): от 26.11.2001 г. № 146-ФЗ : (ред. от 28.03.2017) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2001. – №49. – Ст. 4552.
9. О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения

обороны страны и безопасности государства: федеральный закон от 29.04.2008 № 57-ФЗ : (ред. от 18.07.2017) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2008. – №18. – Ст. 1940.

10. О регулировании отношений собственности с государствами - участниками Содружества Независимых Государств: Распоряжение Президента РФ от 08.11.1993 №723-рп [Электронный ресурс] // Доступ из справ. правовой системы «КонсультантПлюс». (Документ опубликован не был).

11. О прекращении временного применения Соглашения о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности: Распоряжение Президента РФ от 04.03.2002 №84-рп // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2002. – №10. – Ст. 996.

12. О некоторых международных договорах, подписанных в рамках Содружества Независимых Государств: распоряжение Президента РФ от 16.04.2007 № 166-рп // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2007. – №17. – Ст. 2032.

13. О создании и деятельности на территории закрытого административно-территориального образования организаций с иностранными инвестициями: Постановление Правительства РФ от 22.05.2006 № 302 // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2006. – №22. – Ст. 2334.

14. О заключении международных договоров Российской Федерации по вопросам поощрения и защиты инвестиций: Постановление Правительства РФ от 30.09.2016 № 992 // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2016. – №41. – Ст. 5836.

15. Обзор практики разрешения арбитражными судами споров, связанных с защитой иностранных инвесторов: информационное письмо Президиума ВАС РФ от 18.01.2001 №58 [Электронный ресурс] // Доступ из справ. правовой системы «КонсультантПлюс».

16. Об иностранных инвестициях в РСФСР: закон РСФСР от 04.07.1991 № 1545-1 : (ред. от 10.02.1999) // Ведомости СНД и ВС РСФСР. – 1991. – №29. – Ст. 1008. – Утратил силу.

17. Распоряжение Президента РФ от 06.11.1993 № 721-рп // Собрание актов Президента и Правительства РФ. – 1993. – №45. – Ст. 4338. – Утратило силу.

18. Соглашение о взаимном признании прав и регулировании отношений собственности: заключено в г. Бишкеке 09.10.1992 : (с изм. и доп. от 24.12.1993) [Электронный ресурс] // Доступ из справ. правовой системы «КонсультантПлюс».

19. Об отмене статьи 16 Соглашения о взаимном признании прав и регулировании отношений собственности: решение Совета глав государств СНГ: принято в г. Ашхабаде 24.12.1993 [Электронный ресурс] // Доступ из справ. правовой системы «КонсультантПлюс».

20. Соглашение о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности: заключено в г. Ашхабаде 24.12.1993 // Бюллетень международных договоров. – 1995. – №4. – С. 4-10.

21. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС/GATS): заключено в г. Марракеше 15.04.1994 // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2012. – №37 (приложение, ч. VI). – Ст. 2785-2817.

22. Марракешское соглашение об учреждении Всемирной торговой организации: заключено в г. Марракеше 15.04.1994 // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2012. – №37 (приложение, ч. VI). – Ст. 2514-2523.

23. Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер (СФС/SPS): заключено в г. Марракеше 15.04.1994 // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2012. – №37 (приложение, ч. VI). – Ст. 2566-2578.

24. Договор к Энергетической хартии: подписан в г. Лиссабоне 17.12.1994 [Электронный ресурс] // Доступ из справ. правовой системы «КонсультантПлюс». (Документ опубликован не был).

25. Конвенция о защите прав инвестора: заключена в г. Москве 28.03.1997 [Электронный ресурс] // Доступ из справ. правовой системы «КонсультантПлюс».

26. Договор о Евразийском экономическом союзе: подписан в г. Астане 29.05.2014 (ред. от 08.05.2015) [Электронный ресурс] // Евразийский экономический союз. – Электрон. дан. – [Б. м.], 2018. – URL: <https://docs.eaeunion.org/ru-ru/Pages/DisplayDocument.aspx?s=bef9c798-3978-42f3-9ef2-d0fb3d53b75f&w=632c7868-4ee2-4b21-bc64-1995328e6ef3&l=540294ae-c3c9-4511-9bf8-aaf5d6e0d169&EntityID=3610> (дата обращения: 22.04.2018).

27. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Королевства Камбоджа о поощрении и взаимной защите капиталовложений: заключено в г. Москве 03.03.2015 // Бюллетень международных договоров. – 2016. – №7. – С. 50-55.

28. О толковании статьи 6 Соглашения о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности от 24 декабря 1993 года и статьи 16 Соглашения о взаимном признании прав и регулировании отношений собственности от 9 октября 1992 года: решение Экономического суда СНГ N С-1/12-96/С-1/18-96: Принято в г. Минске 21.01.1997 // Доступ из справ. правовой системы «КонсультантПлюс». (Документ опубликован не был).

29. Акулич И.Л. Международный маркетинг : учебное пособие / И.Л. Акулич. – Минск, Высшэйшая школа, 2006. – 544 с.

30. Алексеенко А.П. Классификация изъятий ограничительного характера из национального режима в сфере инвестиционных отношений // Юрист. – 2017. – № 9. – С. 42 - 46.

31. Ануфриева Л.П. Международное частное право: в 3 т. / Л.П. Ануфриева. – М.: Издательство БЕК, 2002. – Т. 2. Особенная часть. – 656 с.

32. Артемов Н.М. Финансово-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности : учебник для магистратуры / Н.М.

Артемов, Е.Ю. Грачева, С.О. Шохин ; ред. Е.Ю. Грачева. – 4-е изд. – М.: Проспект, 2018. – 368 с.

33. Асосков А.В. Коллизионное регулирование вопросов правоспособности юридического лица и полномочий его органов: как найти баланс между интересами участников юридического лица и потребностями гражданского оборота? // Вестник гражданского права. – 2014. – №4. – С. 7-55.

34. Асосков. А.В. Правовые формы участия юридических лиц в международном коммерческом обороте / А.В. Асосков. – М.: Статут, 2003. – 219 с.

35. Бару М.И. Возмездность и безвозмездность в советском гражданском праве : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук / М.И. Бару. – М., 1957. – 31 с.

36. Богуславский М.М. Международное частное право : учебник / М.М. Богуславский. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрист, 2002. – 462 с.

37. Брагинский М.И., Договорное право : Книга третья. Договоры о выполнении работ и оказании услуг / М.И. Брагинский, В.В. Витрянский. – Изд. испр. и доп. – М.: Статут, 2002. – 1055 с.

38. Братановский С.Н. Специальные правовые режимы информации / С.Н. Братановский. – М.: Директ-Медиа, 2012. – 174 с.

39. Брун М.И. Юридические лица в международном частном праве: I. О личном статусе юридического лица / М.И. Брун. – Петроград: Типография т-ва «Общественная Польза», 1915. – 48 с.

40. Брюхина Е.Р. Генезис принципа наибольшего благоприятствования как основы международных торговых отношений / Е.Р. Брюхина, Е.С. Третьякова // Вестник Пермского университета. Юридические науки. – 2012. – №3. – С. 252-260.

41. Викторова Н.Н. Применение режима наибольшего благоприятствования при разрешении трансграничных инвестиционных споров // Lex russica. – 2015. – №7. – С. 29-36.

42. Вознесенская Н.Н. Юридические лица в международном частном праве России и Европейского союза // Труды Института государства и права Российской академии наук. – 2017. – №2. – С. 109-144.
43. Вольф М. Международное частное право / М. Вольф ; пер. с англ. С.М. Рапопорт ; под ред. и с предисл. Л.А. Лунца. – М.: Госизд. иностранной литературы, 1948. — 702 с.
44. Гражданское право : учебник : в 3 т. / отв. ред. А.П. Сергеев, Ю.К. Толстой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – Т. 2. – 848 с.
45. Гуляева Т.К. Соотношение «права ВТО» и национального права государств-членов : монография / Т.К. Гуляева. – М.: Юстицинформ, 2017. – 228 с.
46. Еремин А.А. Франчайзинг и договор коммерческой концессии: теория и практика применения : монография. // А.А. Еремин. – М.: Юстицинформ, 2017. – 208 с.
47. Звеков В.П. Международное частное право : курс лекций / В.П. Звеков. – М.: Издательская группа НОРМА – ИНФРА, 1999. – 686 с.
48. Иссад М. Международное частное право / М. Иссад ; пер. с фр. А.Л. Афанасьевой, Е.Б. Гендзехадзе ; ред., послесл. М.М. Богуславского ; Примеч. Л.Р. Сюкияйнена. — М.: Прогресс, 1989. — 400 с.
49. Каткова М.Н. Франчайзинг как способ организации и осуществления предпринимательской деятельности: понятие и правовые основы // Предпринимательское право. – 2011. – №2. – С. 13-17.
50. Колобов Р.Ю. Категории «метод правового регулирования» и "правовой режим" в международном частном праве // Сибирский юридический вестник. – 2004. – №4. – С. 42-46.
51. Комраков А. ВТО накажет Россию по-крупному [Электронный ресурс] // Stockinfocus. – Электрон. дан. – [Б. м.], 2017. – URL:

обращения 13.05.2018).

52. Кондратьева Е.А. Коммерческая концессия как правовая форма координации экономической деятельности: ключевые аспекты // Право и экономика. – 2015. – №3. – С. 57-60.

53. Корецкий В.М. Очерки международного хозяйственного права / В.М. Корецкий. – Харьков: Харьковский институт народного хозяйства, 1928. – 133 с.

54. Кох Х. Международное частное право и сравнительное правоведение. / Х. Кох, У. Магнус, П. Винклер фон Моренфельс ; пер. с нем. Ю.М. Юмашева. — М.: Междунар. отношения, 2001. — 480 с.

55. Ладыженский А.М. Теории национальности юридических лиц в международном частном праве // Советский ежегодник международного права 1964-1965. – 1966. – С. 260-275.

56. Лисица В.Н. Гражданско-правовой механизм регулирования инвестиционных отношений, осложненных иностранным элементом : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. / В.Н. Лисица. – Новосибирск, 2013. – 55 с.

57. Лукашук И.И. Международное право. Общая часть / И.И. Лукашук. – Изд. 3-е, перераб. и доп. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – 432 с. – Серия «Библиотека студента».

58. Лунц Л.А. Курс международного частного права : в 3 т. / Л.А. Лунц. – М.: Спарк, 2002. – Т. 2. Особенная часть. – 426 с.

59. Лунц Л.А. Курс международного частного права : Общая часть / Л.А. Лунц. – М.: Юридическая литература, 1973. – 384 с.

60. Малько А.В. Правовые режимы: понятие и виды / Малько А.В., Матузов Н.И. // Правоведение. – 1996. – №1. – С. 16-29.

61. Мозолин В.П. Право США и экспансия американских корпораций / В.П. Мозолин. – М., Изд-во Моск. ун-та, 1974. – 285 с.

62. Научно-практический комментарий к части первой Гражданского кодекса Российской Федерации для предпринимателей / М.И. Брагинский [и др.] ; под общ. ред. Карпович В.Д. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Спарк, Хозяйство и право, 1999. – 736 с.

63. Нешатаева Т.Н. Иностранные инвестиции в Российской Федерации: правовое регулирование и судебная практика // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации: Специальное приложение к № 7. 2001. С. 28-44.

64. Никитин В.В. Структурные подразделения иностранных коммерческих организаций в Российской Федерации // Международное право и международные организации. – 2016. – №3. – С. 344-354.

65. Николюкин С.В. Международный гражданский процесс и международный коммерческий арбитраж : учебник. / С.В. Николюкин. – М.: Юстиция, 2017. – 256 с.

66. Раапе Л. Международное частное право / Л. Раапе ; под ред. и с пред. Л.А. Лунца ; сокр. пер. с 4 нем. издания А.М. Гурвича. — М.: Изд-во Иностранной Литературы, 1960. — 607 с.

67. Рогозина А.А. Пределы применения оговорок о режиме наибольшего благоприятствования к процессуальным положениям инвестиционных договоров // Российский юридический журнал. – 2016. – №3. – С. 202-214.

68. Синицын В. Россия в ВТО потребовала от США объяснений из-за резкого повышения пошлин на металл [Электронный ресурс] // Медиагруппа «Звезда». – Электрон. дан. – [Б. м.], 2018. – URL: https://tvzvezda.ru/news/vstrane_i_mire/content/201803240450-vo0t.htm (дата обращения 13.05.2018).

69. Ситников А.П. Вопросы соотношения категорий «правовой режим», «правовое состояние», «правовой порядок» // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – №31 (169). – С. 9-11.

70. Сланова А.В. Договор коммерческой концессии в гражданском праве Российской Федерации : дис. ... канд. юрид. наук. / А.В. Сланова. – Краснодар, 2006. – 185 с.

71. Титова М.Н. Правовой статус субъектов франчайзинга бизнес-формата // Предпринимательское право. – 2014. – №3. – С. 57-62.

72. Australia – Measures Affecting Importation of Salmon. WT/DS18/R (12 June 1998) [Electronic resource] // World Trade Organization. – Electronic data. – [S. 1.], 2018. – URL: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=11819,29437&CurrentCatalogueIdIndex=1&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True (access date: 22.04.2018).

73. Canada – Measures Relating to Exports of Wheat and Treatment of Imported Grain. WT/DS276/R (6 April 2004) [Electronic resource] // World Trade Organization. – Electronic data. – [S. 1.], 2018. – URL: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=68853&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True (access date: 22.04.2018).

74. Judgment of the Court of Justice of 5 November 2002. Case C-208/00. [Electronic resource] // Curia.europa.eu. – Electronic data. – [S. 1.], 2018. – URL: <http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?text=&docid=47835&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=12513> (access date: 22.04.2018).

75. Judgment of the Court of Justice of 9 March 1999. Case C-212/97. [Electronic resource] // Curia.europa.eu. – Electronic data. – [S. 1.], 2018. – URL: <http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?text=&docid=44462&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=12989> (access date: 22.04.2018).

76. Hoffman R., Preble J. Franchising: Selecting a Strategy for Rapid Growth // Long Range Planning. – 1991. – № 4. – P. 74 - 85.

77. Knobbe-Keuk B. Umzug von Gesellschaften in Europa. // B. Knobbe-Keuk. – ZHR 154, 1990. – S. 325.

78. UNCTAD Most-favoured-nation treatment // UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements II. UNCTAD/DIAE/IA/2010/1. – 157 p.