

УДК 341.96

УСТНАЯ ФОРМА ТРАНСГРАНИЧНЫХ СДЕЛОК

Тройнина В.В.¹

студент,

Алтайский государственный университет

Барнаул, Россия

Аннотация

В современном мире немало вопросов уделяется международным отношениям, так как экономическая деятельность является двигателем всех остальных процессов и сфер жизни общества и государства. В настоящее время одним из проблемных вопросов по заключению международных торговых сделок продолжает оставаться требование к их форме, так как в национальном законодательстве многих стран предусматривается требование о заключении их в письменной форме. В данной работе уделяется внимание устной форме трансграничной сделки. Так как прошло десять лет после внесения изменений в ст. 162 Гражданского кодекса РФ и ст. 1209 Гражданского кодекса РФ. В связи с этим возникло немало проблем, которые требуют осмысления и дальнейшего урегулирования. В статье делается вывод о целесообразности дальнейшего развития международной торговли с использованием электронных сделок.

Ключевые слова: форма сделок, трансграничная сделка, устная форма договора, иностранный элемент, внешнеэкономическая деятельность

ORAL FORM OF CROSS-BORDER TRANSACTIONS

Troynina V.V.

student,

Altay State University

¹ **Научный руководитель – Блинова Ю.В.**, к.фил.н., доцент, Алтайский государственный университет г. Барнаул, Россия
Дневник науки | www.dnevniknauki.ru | СМИ Эл № ФС 77-68405 ISSN 2541-8327

Barnaul, Russia

Abstract

In the modern world a lot of questions are given to international relations, as economic activity is the engine of all other processes and spheres of life of society and the state. At present, one of the problematic issues on the conclusion of international trade transactions continues to be the requirement to their form, as the national legislation of many countries provides for the requirement to conclude them in writing. This paper focuses on the oral form of a cross-border transaction. Since ten years have passed since the amendments to Article 162 of the Civil Code of the Russian Federation and Article 1209 of the Civil Code of the Russian Federation. In this regard, many problems have arisen, which require comprehension and further settlement. The article concludes that it is advisable to further develop international trade using electronic transactions.

Keywords: form of transactions, cross-border transaction, oral form of contract, foreign element, foreign economic activity

Общеизвестное понятие сделки предложил Ф. К. фон Савиньи, который под юридическими сделками понимал вольные действия заинтересованных лиц, в которых воля совершающего их лица направлена на возникновение или прекращение юридического отношения [3]. Аналогично русский цивилист Д. И. Мейер, определял сделку как всякое юридическое действие, направленное к изменению существующих юридических отношений [10]. Ученый-цивилист Г. Ф. Шершеневич под сделкой понимал такое выражение воли, направленное на юридические последствия, конкретно на установление, изменение или прекращение юридических отношений [14].

В современном российском гражданском законодательстве не содержится легального определения понятия «трансграничная сделка», однако его формированию уделено немало трудов отечественных ученых. Так, по мнению М. М. Богуславского, внешнеэкономическая сделка – это настолько широкое

Дневник науки | www.dnevniknauki.ru | СМИ Эл № ФС 77-68405 ISSN 2541-8327

понятие, что охватывает собой не только торговые отношения, но и иные договоры, которые связаны с осуществлением предпринимательской деятельности. В. А. Канашевский видит во внешнеэкономической сделке прежде всего экспортно-импортные отношения [6]. Что касается стран англо-американской правовой системы, то по мнению А. В. Глебина, наиболее часто в англоязычных текстах употребляется термин «international business transaction», что означает международная хозяйственная сделка [2].

Следовательно, ни в российской юридической литературе, ни в зарубежной нет единого мнения относительно однозначного понятия трансграничной сделки.

Не вдаваясь в дискуссии по вопросу о понятии, следует зафиксировать, что сделка, сама по себе являясь юридическим фактом, возникшим в результате выражения воли заинтересованных субъектов, облекается в соответствующую форму выражения.

Формой сделки является способ выражения волеизъявления сторон. Сделки могут совершаться в устной или письменной формах (простой или нотариальной), а также путем так называемых конклюдентных действий, т.е. путем совершения каких-либо действий, свидетельствующих о намерении лица/лиц заключить сделку. Последствия несоблюдения формы сделки, по общему правилу, выражаются в ее недействительности.

Профессор В. А. Асосков в своей работе о применимом праве, приводит определение формы сделки, которое дается в Официальном отчете к Римской конвенции 1980 г., где говорится, что форма представляет собой любое внешнее проявление, требуемое от совершающего волеизъявление лица для того, чтобы оно считалось юридически обязывающим, причем при отсутствии этого проявления, волеизъявление не будет иметь полного эффекта [1].

Римское частное право закрепляло правило согласно которому первоначально только формальные договоры порождали обязательства, снабженные исковой защитой. Еще до нашей эры появилась традиция совершать сделки в определенной форме, и это во многом связано с таможенной сферой деятельности, когда одни купцы приезжали в другую страну и там совершали сделку, как правило, в виде купли-продажи. Право на занятие данной деятельностью торговцы получали из заключенных между государствами внешнеэкономических договоров. Кроме того, римское право содержало и положения, касающиеся устных сделок, так называемые «*stipulation*». Такие сделки обычно заключались посредством торжественного вопроса и ответа, причем ответ должника должен был последовать незамедлительно после вопроса кредитора, иначе сделка считается незаключенной [13].

В современном мире к форме сделке обычно предъявляются требования о составлении документа в письменной форме, также на нем должна присутствовать подпись, сделанная собственноручно, для некоторых документов необходимо наличие печати, помимо этого предусматривается, что при подписании договора должен находиться один или несколько свидетелей и т.д.

В российской правовой системе согласно ст. 158 ГК РФ, сделки совершаются устно или в письменной форме (простой или нотариальной). Сделка, которая может быть совершена устно, считается совершенной и в том случае, когда из поведения лица явствует его воля совершить сделку.

Согласно пункту 1 статьи 434 ГК РФ, договор может быть заключен в любой форме, предусмотренной для совершения сделок, если законом для договоров данного вида не установлена определенная форма.

В соответствии с пунктом 1 статьи 159 ГК РФ, сделка, для которой законом или соглашением сторон не установлена письменная форма (простая или

нотариальная), может быть совершена устно. Сделка, которая может быть совершена устно, считается совершенной и в том случае, когда из поведения лица явствует его воля совершить сделку (пункт 2 статьи 158 ГК РФ). В силу пункта 2 статьи 159 ГК РФ, если иное не установлено соглашением сторон, могут совершаться устно все сделки, исполняемые при самом их совершении, за исключением сделок, для которых установлена нотариальная форма, и сделок, несоблюдение простой письменной формы которых влечет их недействительность.

Таким образом, национальное законодательство предусматривает возможность заключения устной сделки, когда законом прямо не определена обязанность заключения ее в письменной форме и по общему правилу несоблюдение простой письменной формы международной корпоративной сделки не влечет ее недействительности.

При заключении таких международных сделок в устной форме возникает немало проблем. Одной из главных является вопрос об определении места совершения сделки, когда стороны в момент заключения договора находятся на территории разных стран. Ее решение осложняется тем, что в материальном праве разных стран для подобного рода договоров между отсутствующими место заключения сделки определяется с помощью различных подходов. В странах англо-американской правовой семьи традиционно используется так называемая теория почтового ящика, в соответствии с которой договор считается заключенным в тот момент и в том месте, когда и где акцептант направил offerentу свой акцепт. В странах континентальной правовой семьи, напротив, договор традиционно считается заключенным в момент получения акцепта offerentом. В ГК РФ решение данной проблемы исходит из того, что к форме сделки следует применять российское право, т.к. одной из сторон сделки с иностранным элементом является российское лицо, а значит он имеет либо гражданство РФ в качестве личного закона, либо постоянно осуществляет

какую-либо деятельность на территории нашей страны, т. е. национальность организации.

Можно также отметить такую проблему, как взаимосвязь формы сделки и ее квалификации в качестве договора. В своей научной работе Е. Б. Подузова приводит пример, когда содержание договора в англосаксонской правовой семье взаимосвязано с его формой. Автор пишет, что сделка в английском праве в любом случае должна быть формализована, иначе она перестает быть действительной [12].

Участниками мировой торговли подвергаются критике и положения ст. 1209 ГК РФ. Так пункт 1 указанной статьи является коллизионной нормой, имеющей привязку к праву страны в которой была совершена сделка. Причем в указанной норме говорится о том, что форма сделки, совершенной за границей, должна отвечать либо требованиям, установленным правом места совершения сделки, либо требованиям российского законодательства. Это привносит элемент диспозитивности в данную сферу, поскольку право страны, подлежащее применению к самой сделке, может определяться самими сторонами. И если окажется, что по праву страны ее заключения или по праву, применимому к существу сделки, достаточно устной формы, то на практике «джентльменское соглашение» может оказаться юридически действительной сделкой, если заинтересованной стороне удастся доказать ее содержание. Отказ от традиционного письменного заключения международных экономических контрактов обуславливается, по мнению коллектива авторов комментария к Гражданскому кодексу, либеральной практикой российских судов, сложившейся еще до реформы ГК РФ 2013 года [7]. К примеру, соответствии с определением Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 2010 года договор международной купли-продажи между испанским продавцом и российским покупателем считается заключенным, в силу того, что российская сторона направляла по факсу заявки на поставку партий (суд оценил это как оферта), а

испанская сторона выставляла по электронной почте счета на оплату (судом квалифицировано как встречная оферта), в свою очередь российский покупатель совершал конклюдентные действия по получению товара (акцепт) [11].

Небезынтересным остается факт того, что в соответствии с Венской конвенции о международной купле-продаже 1980 г. к Договаривающимся странам вообще не предъявляется определенных требований относительно формы заключаемых сделок. Напротив, документ гласит, что стороны могут заключать устные договоры, которые впоследствии могут подтверждаться свидетельскими показаниями [8]. Однако, не все государства планеты присоединились и ратифицировали данную конвенцию, поэтому может возникнуть такая ситуация, когда две стороны сделки из стран-неподписантов Конвенции пропишут в ее условиях, что при возникновении разногласий, они будут ссылаться на данную Конвенцию. Возможно ли это? Несомненно, ведь п.п. в п. 1 ст. 1 говорит о том, что стороны могут избрать в качестве применимого права право другой Договаривающейся страны (в нашем случае страны-подписанта Венской конвенции 1980 г.).

Хочется остановиться на вопросе о правовых последствиях заключения устной трансграничной сделки. Так, фирма, зарегистрированная в иностранном государстве, обратилась в арбитражный суд с иском к российскому акционерному обществу. Между сторонами был заключен договор поставки, согласно которому иностранная фирма обязалась осуществлять поставку на условиях CIF по ИНКОТЕРМС-90, однако по факту осуществила ее на условиях FOB (т.е. без страховки). В конечном итоге, при перевозке товар был испорчен, а иностранная компания настаивала на том, что в ходе телефонных переговоров российское АО согласилось с новыми условиями поставки и со снижением контракта. Российское предприятие отрицало факт устного согласия на изменение условий контракта. При разрешении данного спора Арбитражный суд руководствовался положениями Конвенции 1980 о форме сделки. При этом в ст.

12 Венской конвенции оговаривается обязательность письменной формы сделки (до 2013 года РФ как правопреемница СССР содержала оговорку к Венской конвенции 1980 г. о том, что форма внешнеэкономической сделки обязана подчиняться российскому праву, то есть требовалось письменное заключение). Это правило распространяется как на договор международной купли-продажи, так и на его изменение (статья 29 Конвенции). Статья 13 Конвенции к письменной форме (из электронных видов связи) относит только сообщения «по телеграфу и телетайпу». Таким образом, договор купли-продажи и его изменение в случае участия в нем фирмы из Российской Федерации должен заключаться в письменной форме, каковой телефонная связь не является. Следовательно, изменения контракта в отношении базиса поставки (CIF на FOB) в письменной форме не произошло [5].

Существует также проблема к какой форме отнести сделку, заключенную в форме электронного документа. Одни ученые считают, что это письменная форма сделок, другие – что устная. В настоящее время в доктрине доминирует мнение о том, что договор, заключенный посредством электронной связи, относится к числу сделок, совершаемых в письменной форме. Однако отдельные авторы, критикуя данную позицию, утверждают, что договор с использованием электронной связи может быть заключен в устной, конклюдентной формах, а также в форме молчания. Так, по мнению Н. А. Дмитрика обмен электронными документами, например звукозаписями, не может образовывать письменной формы договора, так как в этом случае посредством обмена электронными документами совершается сделка в устной форме, аналогично и видеозаписи не могут образовывать сделку в письменной форме, потому что есть возможность использовать критерий обратного преобразования документа [4]. Других выводов придерживается А. В. Красикова, которая утверждает, что договор в устной форме может быть заключен посредством общения контрагентов с помощью веб-камер или специальных компьютерных программ, позволяющих

общаться через Сеть голосом, а также путем конклюдентных действий и путем молчания [9].

Обобщая вышесказанное, хочется констатировать, что природа устных сделок явно недооценена. Хотя и существует немало проблем с данной формой трансграничных сделок и контрагентам нужно быть предельно внимательными при их заключении, но в условиях информатизации и стремительного развития технологий, отношения в экономической сфере также требуют быстрого реагирования. Следовательно, устная форма сделок станет наиболее приемлемой в качестве удостоверения отношений между субъектами права.

Библиографический список:

1. Асосков А. В. Определение права, подлежащего применению к форме сделки / А. В. Асосков // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. 2014. № 9. С. 107-133.
2. Глебин А.В. Сделки во внешнеэкономической деятельности: понятийный аппарат: Автореф...дис. канд. юр. наук. Москва.: 2018. – 27 с.
3. Grimm, D. D. Основы учения о юридической сделке в современной немецкой доктрине пандектного права : Прологомены к общей теории гражданского права. Том I / Д. Д. Гримм. – Санкт-Петербург : Типография М.М. Стасюлевича, 1900. – XX, 300 с.
4. Дмитрик Н.А. Способы осуществления субъективных гражданских прав и исполнения обязанностей с использованием сети Интернет: автореф. ... канд. юрид. наук. М., 2007. 31 с.
5. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 16.02.1998 N 29 «Обзор судебно-арбитражной практики разрешения споров по делам с участием иностранных лиц» // СПС «ГАРАНТ».

6. Канашевский В.А. Внешнеэкономические сделки: материально-правовое и коллизионное регулирование. М., 2008. С. 3-5.
7. Комментарий к разделу VI «Международное частное право» части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации (постатейный) / ИЦЧП им. С.С. Алексеева при Президенте РФ; отв. ред. И. С. Зыкин, А. В. Асосков, А. Н. Жильцов. – Москва : Статут, 2021. 665 с.
8. Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи». Заключена в Вене 11.04.1980 г., вступила в силу для СССР с 01.09.1991 // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1994. № 1. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
9. Красикова А.В. Гражданско-правовое регулирование электронных сделок: автореф. ... канд. юрид. наук. Волгоград, 2005. 24 с.
10. Мейер Д.И. Русское гражданское право. Изд. Статут. М. 2000 г. С. 201-202.
11. Определение ВАС РФ от 2 ноября 2010 г. № А56-17111/2009 // asmo.arbitr.ru: Официальный сайт федеральных арбитражных судов РФ. 2023. URL: <https://ras.arbitr.ru/> (Дата обращения: 30.11.2023).
12. Подузова Е.Б. Квалификация договора в российской и англосаксонской правовых семьях. *Lex russica*. 2016. С. 114-128.
13. Татаркина К. П. Формы сделок по древнему римскому частному праву: Учебное пособие. Томск, 2008. 58 с.
14. Шершеневич Г. Ф. Учебник русского гражданского права. 1907 // СПС «ГАРАНТ».

Оригинальность 75%