

## **Содержание:**

# **ВВЕДЕНИЕ**

Актуальность исследования. В Российской Федерации объем и характер международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации определен Конституцией Российской Федерации. Согласно ст. 71 Конституции Российской Федерации большинство вопросов внешней и оборонной политики отнесено к ведению Российской Федерации: внешняя политика и международные отношения; международные договоры; вопросы войны и мира; внешнеэкономические отношения; оборона и безопасность; оборонное производство; определение порядка продажи и покупки оружия, боеприпасов, военной техники и другого военного имущества; определение и защита государственной границы, территориального моря, воздушного пространства, исключительной экономической зоны и континентального шельфа.

Целью данной работы является исследование практики национального регулирования внешнеэкономической деятельности, для достижения поставленной цели, были выделены следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты национального регулирования внешнеэкономической деятельности;
- особенности мер государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в области автомобилестроения.

Объект исследования - регулирование внешнеэкономической деятельности в области автомобилестроения.

Предмет исследования - практика национального регулирования внешнеэкономической деятельности.

Структура работы состоит из введения, основной части, заключения и списка литературы.

Теоретической и методологической базой данной работы послужили труды российских и зарубежных авторов в области экономики, права, материалы периодических изданий и сети Интернет.

# ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НАЦИОНАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

## 1.1 Регулирование внешнеэкономической деятельности

Внешнеэкономическая деятельность субъектов международного частного права подлежит как публично-правовому регулированию, так и частноправовому регулированию. Публично-правовое регулирование внешнеэкономических сделок осуществляется, во-первых, Федеральным законом от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»[\[1\]](#).

Данный закон регламентирует основные положения в области внешнеторговой деятельности, разграничивает компетенцию Российской Федерации и субъектов Российской Федерации во внешнеэкономической деятельности, устанавливает сферу государственного воздействия на внешнеторговую деятельность посредством применения таможенно-тарифного[\[2\]](#) и нетарифного методов, а также запретов и ограничений в сфере внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью и мер административного и экономического характера.

Во-вторых, внешнеэкономическая деятельность регулируется нормами специального экспортно-импортного законодательства, а именно: Постановлением Правительства РФ от 31.10.1996 № 1299 «О порядке проведения конкурсов и аукционов по продаже квот при введении количественных ограничений и лицензирования экспорта и импорта товаров (работ, услуг) в Российской Федерации»[\[3\]](#) и Постановлением Правительства РФ от 9 июня 2005 г. № 364 «Об утверждении положений о лицензировании в сфере внешней торговли товарами и о формировании и ведении федерального банка выданных лицензий»[\[4\]](#).

Следует заметить, что квотирование устанавливается только с целью защиты в случаях, когда есть угроза причинения ущерба отечественным производителям конкурирующих товаров или как ответная мера на дискриминационные действия зарубежных торговых партнеров. Лицензирование представляет собой разрешение на внешнеторговые операции в отношении товаров, свободное перемещение

которых через таможенную границу Российской Федерации не допускается. Лицензии выдаются Министерством экономического развития России на основании квот на определенное количество товара и являются срочными, так как имеют срок действия, указанный в самой лицензии.

В-третьих, внешнеторговая деятельность подлежит регулированию нормами Федерального закона от 10.12.2003 № 17Э-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»[\[5\]](#). При этом отметим, что был принят Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 406-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» в части упрощения процедур валютного контроля», который ввел ряд положений в целях оптимизации валютного контроля при осуществлении внешнеторговых сделок с товарами путем сокращения документооборота, а также уточнения компетенции таможенных органов как агентов валютного контроля, для перехода на оформление паспорта сделки в электронном виде, сокращения объема информации, необходимой для оформления паспорта сделки.

В-четвертых, Федеральный закон от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации»[\[6\]](#) закрепил основные принципы перемещения товаров при их ввозе, вывозе и транспортировке по территории Российской Федерации. Также установлены правила, по которым определяется страна происхождения товара, применяются таможенные процедуры в условиях функционирования Таможенного союза. Решением Комиссии Таможенного союза от 27.11.2009 № 130 «О едином таможенно-тарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации»[\[7\]](#) установлена единая Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Таможенного союза и ставки ввозных таможенных пошлин «Единого таможенного тарифа» Таможенного союза.

В-пятых, регулирование внешней торговли, в том числе, осуществляется нормативными правовыми актами Евразийского экономического союза, регулирующими правоотношения в области применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. Основным нормативным актом, регулирующим данную сферу правоотношений, является Протокол о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам (приложение № 8 к Договору о Евразийском экономическом союзе) (Астана, 29 мая 2014 г.)[\[8\]](#). Данным документом регламентируется применение инструментов защиты внутреннего рынка от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции.

Важно отметить, что публично-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации в настоящее время направлено на укрепление внешнеэкономических отношений и защиту внутреннего рынка[9].

Наряду с публично-правовым регулированием, существует и частноправовое регулирование внешнеэкономических сделок. Такое регулирование, прежде всего, осуществляется внутренним национальным законодательством государства, в Российской Федерации оно представлено частью 3 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее - ГК РФ)[10]. Так, глава 68 ГК РФ «Право, подлежащее применению к имущественным и личным неимущественным отношениям» непосредственно регламентирует требования к форме внешнеэкономической сделки, выбор права сторонами, как при заключении договора, так и после его заключения, которое будет применяться к их правам и обязанностям по этому договору.

К другим частноправовыми источниками регулирования внешнеэкономической деятельности относятся Принципы международных коммерческих договоров (далее - Принципы УНИДРУА)[11], Международные правила толкования торговых терминов (далее - ИНКОТЕРМС)[12], типовые контракты, в которых предусмотрены стандартные условия.

Подводя итог нашему исследованию, следует указать на то, что в настоящее время во внешнеэкономической деятельности широкое применение получили общие принципы права, «lex mercatoria» и торговые обычаи. Наблюдается переход от государственно-правового регулирования к саморегуляции сторон международных контрактов.

Указанная тенденция обусловлена существенным возрастанием значения принципа автономии сторон и изменением концепции свободы договора, реализуемого в рамках международных коммерческих отношений.

## **1.2 Регулирование изменившихся обстоятельств во внешнеторговой сделке**

Основной и признаваемый практически всеми правовыми системами принцип обязательности договора гласит о том, что сторона по договору ответственна за неисполнение своего обязательства, даже если причина неисполнения не подвластна ее воле и не была или не могла быть предвидена во время подписания

договора. В связи с тем, что эффективная экономическая деятельность невозможна без надежных обязательств, важность этого принципа безусловна.

С другой стороны, практика продемонстрировала, что во многих случаях следование этому принципу может привести к противоположному его цели результату. То есть ситуация, существующая при заключении контракта, впоследствии изменяется настолько, что стороны, действуя как разумные люди, не заключили бы контракт или заключили бы его на других условиях, если бы знали об этих изменениях или могли их предвидеть. Подобное положение менее вероятно в краткосрочных контрактах с достаточно простой структурой, где за неисполнение обязательства предусмотрены лишь денежные санкции. Однако в международной торговле большинство контрактов имеют сложную структуру и заключаются на длительные сроки. Международные торговые сделки вообще подразумевают большой элемент неуверенности вследствие того, что они подчинены политическим и экономическим влияниям в конкретных государствах. В предпринимательской практике довольно часто встречаются случаи, когда в силу действия объективных факторов выполнение условий договора для одной из сторон становится крайне невыгодным или невыполнимым.

Вопрос о том, можно ли избежать связанности договорными обязательствами вследствие последующего резкого изменения обстоятельств, известен правовой науке стран континентальной Европы достаточно давно и выражается в принципе *Rebus sic stantibus* («при неизменных обстоятельствах»), который подразумевает, что действительность договора зависит от неизменности обстоятельств, при которых он был заключен. Исторический подход к исследованию данной проблемы позволяет увидеть, что в римском праве (как основе всех правовых систем, исключение составляет право шариата) возможность расторжения или изменения договора на таком основании полностью отсутствовала.

Вместе с этим римлянам было известно такое явление, как «ошибка при заключении сделки». Именно такой принцип постклассической эпохи Рима как *Errantis nulla voluntas est* («Воля ошибающегося ничтожна») стал, по мнению А.В. Черновой и А.С. Захарова, предпосылкой формирования в середине XIX века «теории презумпции»<sup>[13]</sup>. Согласно этой теории одна из сторон заключает договор, презюмируя, что «он действует только при определенном стечении обстоятельств». Отсюда следует, что если презумпция ошибочна, то договор сам по себе продолжает оставаться действительным. Хотя действие договора оправдано с формальной точки зрения, по существу для этого нет оснований, поскольку это не соответствует «истинной» воле партнера. А потому потерпевшая

сторона, если презумпция ошибочна, может потребовать у другой стороны прекращения действия договора, что означало бы заключение договора на основании «стечения обстоятельств».



Рис. 1.1 - Концепции изменившихся обстоятельств

Рассматривая англо-саксонскую систему права, следует обратить внимание на то, что в Англии издавна господствовал принцип абсолютной договорной ответственности, что подтверждается судебными прецедентами. Однако в середине XIX века в Англии возникла доктрина «тщетности договора» (frustration of contract), которая применяется в случаях фактической или юридической невозможности исполнения договоров так же, как и в случаях отпадения цели договора (frustration of purpose), а также когда наступление последующих обстоятельств ведет к просрочке договора или меняет его природу настолько, что его исполнение в результате будет коренным образом отличаться (radically different) от намерений сторон при заключении договора.

Английское право исходит из того, что «изменение договора подрывает определенность и изменяет риски, распределенные договором, и предусматривает, что прекращение обязательств по договору возможно только тогда, когда после его заключения изменение обстоятельств делает исполнение по договору незаконным или невозможным»[\[14\]](#). Таким образом, доктрина фрустрации не допускает перераспределения рисков между сторонами, а также не позволяет освободиться от невыгодного договора.

В другой стране - представителе англосаксонской системы права - в США проводят различие между ситуациями, когда изменившиеся обстоятельства делают исполнение договора невозможным (impossible), крайне затруднительным (impracticable) или бесцельным (frustrated). В отличие от англичан, американцы относят к понятию «тщетность» случаи, когда одна из сторон может потенциально выполнить договорное обязательство, однако такое исполнение в связи с изменившимися обстоятельствами для нее стало бесполезным и бесцельным.

Применительно к континентальной правовой системе (Франция, Германия), можно увидеть реализацию принципа субъективной договорной ответственности (за вину), противоположного принципу абсолютности договорной ответственности в странах общего права. Следует отметить, что ни Германское гражданское уложение, ни Французский гражданский кодекс не содержат положений о существенно изменившихся обстоятельствах.

Несгибаемая позиция французских судов вынудила французских коммерсантов внимательнее относиться к подготовке договоров и в самих договорах четко распределять риски в соответствии с интересами сторон. Так, в договоры стали включаться оговорки о войнах, забастовках, валютные оговорки и т.д. Кроме того, обычной стала арбитражная оговорка, которая освобождала от строгого следования закону и наделяла арбитра правом приводить договор в соответствие с изменившимися в процессе его исполнения обстоятельствами на основе принципа добросовестности.

Действующее российское законодательство исходит из диспозитивного начала о том, что изменение обстоятельств, в частности существенное, является основанием для изменения или расторжения договора, ограничивая его положениями договора либо его существом. Таким образом, договор может быть расторгнут или изменен, поскольку стороны не могли разумно предвидеть соответствующие риски при его заключении либо поскольку принятый должником на себя риск оказался чрезвычайно обременительным и в любом случае существенным образом нарушает имущественные интересы одной из сторон.

Концепция «форс-мажора» и концепция «затруднений». В правовой теории развиваются две основные правовые концепции, направленные на решение проблемы изменившихся обстоятельств.

Классическая концепция форс-мажора основывается на невозможности исполнения. Невозможность исполнения обязательства имеет место в ситуации,

когда нельзя требовать от должника исполнения обязательства, поскольку оно не может быть исполнено в принципе.

Выделяют объективную и субъективную невозможность исполнения. Субъективная представляет собой невозможность исполнения конкретным субъектом, объективная же подразумевает абсолютную невозможность исполнения, не зависящую от воли и действий сторон. Практика международного торгового оборота более склоняется к первому подходу, хотя достаточно часто встречаются случаи, когда нормы договора устанавливают невозможность исполнения только в силу объективных препятствий (особенно при продаже массовых товаров). Субъективная невозможность достаточно часто встречается в практике заключения инвестиционных договоров.

Невозможность исполнения обязательств может являться как постоянной, так и проходящей. Причем постоянная невозможность является основанием для полного неисполнения обязательств, вторая дает возможность должнику просрочить исполнение. Причем в случае длительного срока наступления препятствий одна или две стороны договора имеют право отказаться от него. При этом сторона, не исполнившая обязательство, освобождается от ответственности.

В тех случаях, когда исполнение договора само по себе возможно, но в результате наступления после его заключения непредвиденных обстоятельств становится крайне затруднительным, целесообразно ставить вопрос об экономической невозможности исполнения. Экономическая невозможность или неприемлемость исполнения подразумевает наличие ситуации, в которой непредвиденные обстоятельства, наступившие после заключения договора, настолько затрудняют должнику исполнение обязательства, что сделка не только теряет для него интерес, но и чревата убытками.

Таким образом, концепция затруднений демонстрирует гибкий подход к решению проблемы изменившихся обстоятельств и направлена на восстановление равновесия договора. Однако, во-первых, в ней отсутствуют четкие критерии оценки изменившихся обстоятельств. С одной стороны, существенность произошедшего изменения обстоятельств должна устанавливаться сторонами и судом в каждом конкретном случае. С другой стороны, отсутствие в законе даже приблизительных ориентиров, позволяющих контрагентам самим оценить значительность изменений, по сути, лишает их возможности самостоятельно урегулировать данную проблему.



При решении обозначенной проблемы особого внимания заслуживает подход УНИДРУА. Так, согласно ст. 6.2.2 Принципов международных коммерческих договоров, если сторона ссылается на затруднения, то она в первую очередь ставит перед собой цель сохранить действующий договор, но изменить его условия. Такой подход, как представляется, в максимальной степени отвечает потребностям стабильности хозяйственного оборота.

В связи с этим стороны международных торговых сделок, оговаривая ситуации затруднений и форс-мажора, часто включают специальные оговорки в свои контракты. Согласовывая условия о форс-мажоре и затруднительных обстоятельствах, стороны должны в полной мере осознавать их практическую значимость и правовые последствия включения и, напротив, невключения данных условий в контракт.

Классификация оговорок в связи с изменившимися обстоятельствами. В целом все многообразие договорных способов учета изменившихся обстоятельств можно дифференцировать по следующим группам на основании порядка изменения договорных отношений сторон и характера, степени изменившихся обстоятельств.

Первую группу представляют адаптационные оговорки, которые автоматически приводятся в действие в случае изменения обстоятельств и представляют собой инструмент внутри договорного приведения контракта в соответствие с изменившимися обстоятельствами.

Так, валютная оговорка - условие, включаемое в международные кредитные, платежные и другие соглашения, а также во внешнеторговые контракты с целью страхования кредитора и экспортера от риска понижения курса валюты платежа между моментом заключения договора и моментом оплаты.

Товарно-ценовые оговорки представляют собой условие, включаемое в международный контракт с целью страхования от инфляционного риска. К товарно-ценовым оговоркам относятся, в частности, эскалаторная оговорка (оговорка о скользящих ценах); индексная оговорка - условие, по которому суммы платежа изменяются пропорционально изменению цен за период с даты подписания до момента исполнения обязательства и др.

Стабилизационная оговорка - это оговорка, определенная действующим законодательством или определенная в рамках договора между государством и иностранным и (или) национальным субъектом права, применяемая с целью защиты правового положения сторон договора в случае последующего внесения

изменений в действующее законодательство[15]. Существуют различные виды стабилизационных оговорок. В основном они отличаются друг от друга порядком действия стабилизации[16].

Специфической оговоркой, не применяемой в российской договорной практике, является условие «о статусе наибольшего благоприятствования». Данная оговорка «предусматривает режим недискриминации, выравнивания условий договоров между различными сторонами, устанавливая обязательство стороны по предоставлению договорного исполнения на условиях, которые не являются худшими по сравнению с условиями, предоставляемыми другим сторонам»[17].

Оговорки о плановом дополнении договора и контроле за его исполнением в комплексных долгосрочных договорах. Институциональным устройством, позволяющим обеспечить гибкость и соответственно адаптируемость к изменяющимся условиям, является неполный контракт, содержащий не столько предписания относительно того, какие действия и в какое время должны предпринимать заключившие его стороны, сколько процедуры разрешения спорных вопросов, порождаемых изменениями во внутренней и внешней среде и соответственно изменения относительных цен[18].

В сложных контрактах, которые, как правило, являются неполными, даже согласованные на момент заключения контракта меры адаптации к непредвиденным изменениям вполне могут оказаться ошибочными. Соответственно значение проблемы повторения переговоров после того, как первоначальные условия контракта были определены и он начал реализовываться, недооценивается, а иногда и игнорируется за исключением той ситуации, в которой возникает выбор между выплатой компенсации и пересмотром условий первоначального соглашения.



Рис. 1.2 - Оговорки в связи с изменившимися обстоятельствами

Вторая группа оговорок связана с существенным изменением обстоятельств, из которых исходили стороны при заключении договора, в результате чего для одной из сторон складывается ситуация неприемлемости исполнения. Данная группа включает два типа оговорок - оговорки о затруднениях и форс-мажорные оговорки.

Современная договорная практика, особенно в отношении долгосрочных контрактов, зачастую использует оговорки о затруднениях вместо традиционных форс-мажорных оговорок. Нередко встречается и совместное использование оговорок о затруднениях и о форс-мажорных обстоятельствах. Если «классические» форс-мажорные оговорки включают в себя обстоятельства, определяющие невозможность исполнения и предусматривающие прекращение договора, то оговорки о затруднениях имеют целью сохранение контракта за счет его адаптации к изменению обстоятельств, существенно затрудняющих исполнение.

Оговорки о затруднениях отличаются от форс- мажорных оговорок и по основанию применения. Это связано не только с использованием различных обозначений для разных средств учета изменившихся обстоятельств, но и потому, что современные оговорки включают в себя обстоятельства, вызывающие не только абсолютную невозможность исполнения, но и, прежде всего, ее затруднительность, которая означает значительное возрастание стоимости исполнения обязательства для стороны. Использование оговорок такого рода способствует освобождению договора от его автоматического прекращения, которое может быть слишком суровым и не соответствовать взаимным интересам обеих сторон.

Основное же отличие оговорок о затруднениях от адаптационных оговорок состоит в том, что оговорки о затруднениях не предусматривают автоматической адаптации договора к изменившимся обстоятельствам, а подтверждают лишь право стороны потребовать пересмотра при наличии затруднений в соответствии с определенной процедурой.

Цель оговорки о затруднениях сводится к сохранению контракта за счет его адаптации к изменению обстоятельств, существенно затрудняющих исполнение, чем обеспечивается сохранение договорных отношений. В литературе указывается на такую цель изменения контракта, как «необходимость восстановления баланса интересов сторон договора, существенным образом нарушенного в силу непредвиденного изменения внешних обстоятельств, не зависящих от воли сторон»[\[19\]](#).

Таким образом, по своей сути оговорка о затруднениях является предварительным соглашением сторон об их обязанности при наступлении определенных обстоятельств вступить в добросовестные переговоры для пересмотра договора.

### **1.3 Регулирование международных и внешнеэкономической деятельности субъектов Российской Федерации**

К совместному ведению Российской Федерации и субъектов Российской Федерации отнесены координация международных и внешнеэкономических связей субъектов федерации и выполнение международных договоров Российской Федерации (ст. 72). Федеральный закон от 5 июля 1995 года № 101-ФЗ «О международных договорах Российской Федерации» (далее - Федеральный закон «О международных

договорах Российской Федерации») устанавливает, что органы государственной власти субъектов Российской Федерации обеспечивают в пределах своих полномочий выполнение международных договоров Российской Федерации (п. 3 ст. 32), а статьей 29 Венской конвенции о праве международных договоров 1969 года предусмотрено, что международный договор обязателен в отношении всей территории государства-участника, если иное намерение не явствует из договора или не установлено иным образом.

Конституция Российской Федерации предусматривает (ст. 76), что вне пределов ведения Российской Федерации ее субъекты могут осуществлять собственное правовое регулирование, включая принятие законов и иных нормативных правовых актов. Однако Конституция не содержит детального описания полномочий субъектов федерации в международной сфере. Федеральный закон от 4 января 1999 года № 4-ФЗ «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации» (далее - Федеральный закон «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации») в п. 2 ст. 1 предусматривает, что под международными и внешнеэкономическими связями субъектов Российской Федерации понимаются осуществляемые в торгово-экономической, научно-технической, экологической, гуманитарной, культурной и в иных областях связи с иностранными партнерами. В соответствии с п. 1 ст. 2 Федерального закона «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации» органы государственной власти субъекта Российской Федерации в пределах полномочий, предоставленных Конституцией Российской Федерации, федеральным законодательством и законодательством субъектов Российской Федерации имеют право на заключение соглашений с иностранными партнерами об осуществлении международных и внешнеэкономических связей. При этом в соответствии со ст. 3 указанного Федерального закона органы государственной власти субъекта Российской Федерации заблаговременно уведомляют соответствующие федеральные органы исполнительной власти о вступлении в переговоры о заключении соглашения об осуществлении международных и внешнеэкономических связей.

Основной проблемой правового регулирования международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации, на наш взгляд, является то, что Федеральный закон «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации» не разграничивает понятия «международные связи» и «внешнеэкономические связи», в связи с чем невозможно четко определить те сферы общественных отношений, в

рамках которых субъекты Российской Федерации могут самостоятельно осуществлять свою международную деятельность. Это, в свою очередь, приводит к тому, что субъекты Российской Федерации в собственных законах предусматривают и вопросы внешнеполитического характера, что не раз становилось предметом разбирательства в судах по причине противоречия федеральному законодательству.

Например, из содержания ст. 5 Закона Республики Коми «О культуре» следовало, что Республика Коми вправе вступать в отношения в области культуры с другими субъектами Российской Федерации, зарубежными странами, региональными (на территории Российской Федерации) и международными организациями. По смыслу ч. 1 ст. 52 указанного Закона Республика Коми вправе заключать соглашения с субъектами и регионами Российской Федерации и зарубежными странами в рамках деятельности по определению политики и приоритетов культурных обменов Республики Коми.

Как указал Верховный Суд Республики Коми, указанные нормы (в части, предусматривающей отношения в области культуры Республики Коми с зарубежными странами) не соответствуют п. 1 ст. 1 Федерального закона от «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации», устанавливающего, что субъекты Российской Федерации обладают правом на осуществление международных и внешнеэкономических связей с субъектами иностранных федеративных государств, административно-территориальными образованиями иностранных государств, а также на участие в деятельности международных организаций в рамках органов, созданных специально для этих целей. Субъекты Российской Федерации с согласия Правительства Российской Федерации могут осуществлять такие связи и с органами государственной власти иностранных государств. Согласно п. «о» ч. 1 ст. 72 Конституции Российской Федерации координация международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации находится в совместном ведении Российской Федерации и ее субъектов. Таким образом, нормативные акты Республики Коми, принятые по указанному вопросу, не должны входить в противоречие с федеральным законодательством.

Закон Республики Тыва «О нотариате» предусматривал, что нотариус принимает документы, составленные в соответствии с требованиями международных договоров, а также совершает удостоверительные надписи в форме, предусмотренной законодательством других государств, если это не противоречит международным договорам Республики Тыва и Российской Федерации.

Верховный Суд Республики Тыва указал<sup>[20]</sup>, что данная норма в части, предусматривающей возможность заключения международных договоров Республики Тыва, противоречит федеральному законодательству по следующим основаниям. Статьей 71 Конституции Российской Федерации установлено, что внешняя политика, международные отношения Российской Федерации, международные договоры Российской Федерации находятся в ведении Российской Федерации. В соответствии со ст. 72 Конституции Российской Федерации в совместном ведении Российской Федерации и субъектов Российской Федерации находятся координация международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации, выполнение международных договоров Российской Федерации. Согласно ст. 1 Федерального закона «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации» субъекты Российской Федерации в пределах полномочий, предоставленных им Конституцией Российской Федерации, федеральным законодательством и договорами между органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации о разграничении предметов ведения и полномочий, обладают правом на осуществление международных и внешнеэкономических связей с субъектами иностранных федеративных государств, административно-территориальными образованиями иностранных государств, а также на участие в деятельности международных организаций в рамках органов, созданных специально для этой цели. Субъекты Российской Федерации с согласия Правительства Российской Федерации могут осуществлять такие связи и с органами государственной власти иностранных государств.

Таким образом, субъекты Российской Федерации обладают лишь правом на осуществление международных и внешнеэкономических связей в пределах, установленных Федеральным законом «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации». Внешняя политика, заключение международных договоров Российской Федерации относится к исключительной компетенции Российской Федерации, субъекты Российской Федерации не вправе самостоятельно заключать международные договоры. Кроме того, согласно ч. 1 ст. 3 Федерального закона «О международных договорах Российской Федерации» в соответствии с Конституцией Российской Федерации заключение, прекращение и приостановление действия международных договоров Российской Федерации находятся в ведении Российской Федерации.

Согласно п. 4 ст. 2 Земельного кодекса Республики Татарстан в случаях, если международным договором установлены иные правила, чем те, которые содержатся в настоящем Кодексе, то применяются правила международного договора.

Как указал Верховный Суд Республики Татарстан<sup>[21]</sup>, данная норма Земельного кодекса Республики Татарстан противоречит федеральному законодательству и подлежит исключению, исходя из следующего. Федеральным законом «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации» субъектам Российской Федерации предоставлено право осуществлять международные и внешнеэкономические связи с иностранными партнерами, заключать соглашения. При этом статьей 7 указанного Федерального закона определено, что соглашения об осуществлении международных и внешнеэкономических связей, заключенные органами государственной власти субъекта Российской Федерации, независимо от формы, наименования и содержания не являются международными договорами. Если в данном случае речь идет о международных договорах Российской Федерации, то подобный приоритет международных договоров вправе устанавливать только Российская Федерация как субъект международного права, обладающая правом на заключение международных договоров в силу п. «к» ст. 71 Конституции Российской Федерации.

## **ГЛАВА 2 ОСОБЕННОСТИ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБЛАСТИ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ**

### **2.1 Внешнеэкономическая деятельность в автомобилестроении**

«АвтоВАЗ» путем объединения его с концерном Renault-Nissan.

Внешнеэкономические связи - это торгово-политические и международные отношения, в которые входит процесс обмена товарами, научно-техническое сотрудничество, оказание экономического сотрудничества, создание



международных альянсов.

Экономика и политика, промышленное производство и торговля, научные исследования и финансовые операции тесно переплетаются во внешнеэкономических связях.

Такие связи включают в себя формы и направления:

- международное партнерство;
- международное сотрудничество с целью инвестирования;
- внешняя торговля;
- международное научно-техническое партнерство.

Международные экономические связи являются незаменимым фактором, который воздействует на уровень хозяйственного и экономического развития любой страны.

Российская Федерация использует во внешнеэкономической деятельности такие формы экономических связей как, лизинг, торговля лицензиями. Торговля лицензиями является перспективной формой научно-технического партнерства. Эта форма означает разрешение на передачу прав на использование промышленного образца, применение изобретения. Формирование банковской системы занимает передовое место в развитии внешнеэкономических связей и экономики в целом.

Сотрудничество в научно-информационной области является новым направлением в расширении внешнеэкономических связей.

Внешнеэкономическая политика - это деятельность целенаправленная на развитие экономических отношений с международными странами. Высшие госорганы (парламент, конгресс, национальные собрания) осуществляют руководство внешнеэкономическими отношениями.

Министерства и ведомства занимаются регулированием внешнеэкономических связей. Основная задача внешнеэкономической политики является проникновение на мировой рынок.

Госрегулирование внешнеэкономических связей - это система хозяйственных и политических мер, которые осуществляются государством по расширению границ участия страны в международном разделении труда для повышения эффективности производства.

Сущность госрегулирования в приведении системы внешнеэкономических связей в состояние, обеспечивающее оптимальную реализацию государственных и личных интересов субъектов внешнеэкономической деятельности. Механизм внешнеэкономических связей включает три аспекта: принципы управления; институционно-правовые структуры; совокупность методов регулирования.

Цели госрегулирования внешнеэкономических связей зависят от остроты конкретных ситуаций и проблем, которые возникают в сферах. Например, преодоление кризиса влечет за собой структурную перестройку производственного потенциала, защиту отечественного производства, борьбу с инфляцией. Государственное регулирование внешнеэкономических связей происходит за счет помощи денежных, кредитных и бюджетных средств.

## **2.2 Принцип регулирования внешнеэкономической деятельности**

Принцип регулирования внешнеэкономических связей характеризует подход к международным экономическим отношениям.

Существует два принципа международного сотрудничества:

- 1. Протекционизм. Как внешнеторговая политика направленная на всестороннюю защиту внутреннего рынка от зарубежной конкуренции. Происходит рост ставок таможенного тарифа на товары, ввозимые из-за рубежа.
- 2. Свобода торговли или поддерживающий принцип. Заключается в устранении ограничений в международных экономических отношениях.

Экономические инструменты являются технологическим элементом системы регулирования. Инструменты подразделяются на прямое воздействие и не прямое.

Прямое воздействие включает государственные затраты, контроль государства за международными экономическими процессами.

Непрямое воздействие заключается в величине налогов, влияющих на объемы производства; в росте процентной ставки в сбербанке, стимулирующей рост сбережений[22].

Правительственные органы большое внимание уделяют регулированию международных экономических связей. Быстрому воздействию на регулирование внешнеэкономической деятельности способствуют указы Президента Российской Федерации.

Президент выполняет такие функции как, руководство внешнеэкономической политикой, подписывает законы, международные соглашения. Осуществляет руководство внешнеэкономической деятельностью, регулирует партнерство, определяет экспорт драгоценных металлов.

Федеральное Собрание, через соответствующие комитеты принимает и разрабатывает законы, контролирует деятельность исполнительных органов.

Правительство РФ принимает решение о проведении переговоров и подписании соглашений международных договоров РФ.

Регулируя внешнюю торговлю, Государственная Дума и Совет Федерации, вправе изменять, отменять и принимать законы. Министерство Финансов регулирует кредитно-денежную сферу, систему налогообложения.

Министерство торговли РФ является центральным госорганом регулирования внешнеэкономической деятельности.

Регулирующие функции Министерства торговли РФ:

- разработка единой ценовой политики;
- контроль за соблюдением закона всеми субъектами внешнеэкономической деятельности;
- сотрудничество с международными комиссиями, регулирующими развитие внешнеэкономической деятельности;
- заключение и подготовка внешнеторговых соглашений и договоров с зарубежными странами;

Центральный банк играет важную роль в регулировании внешнеэкономической деятельности. Центробанк осуществляет заключение межбанковских соглашений. Функции Центрального банка: регулирование курса, проведение валютных операций.

Государственный комитет по науке и технологиям осуществляет международное научно-техническое сотрудничество, финансирует международные проекты.

Международное разделение труда является главной причиной развития внешнеэкономических связей.

Основными направлениями развития внешнеэкономических связей является:

- развитие экспортного потенциала;
- повышение конкурентоспособности отечественных товаров путем модернизации;
- использование зарубежных инвестиций для технического переснаряжения;
- обеспечение экономической безопасности России путем совершенствования импорта и экспорта[23].

Для обеспечения внедрения России в мировое хозяйство, необходимо осуществить преобразования во внешнеэкономической сфере.

Интеграция экономики идет по таким направлениям как:

- развитие торговли;
- изменение структуры производства;
- обмен технологиями, информацией.

В начале 21 века правительство Российской Федерации решилось встать на защиту автомобильной промышленности путём разработки концепции и приняло «концепцию развития автомобильной промышленности в России» В России планируется создать условия для строительства зарубежных сборочных предприятий. Из этого исходит такой вывод, что Правительство РФ осознало, что развитие российского автомобиля стало бесперспективным, и сделало упор на создание автосборочных предприятий, иностранных автомобилей на всей территории России. Это свидетельствует об изменении таможенного тарифа.

В данный момент времени Правительство Российской Федерации старается стимулировать приток инвестиций потенциальных инвесторов, для строительства заводов иностранных автомобилей. Существует мнение, что после принятого курса Правительством РФ отказа от поддержки и модернизации российского автопрома и создание автосборочных заводов иностранных марок, приведет к гибели отечественной автомобильной промышленности[24].

На сегодняшний день существует критическая ситуация у легковых автомобилей. Например, ОАО ГАЗ снимает с производства легковой автомобиль «Волга», не существует автомобиля «Москвич», прекратили своё существование «Иж» и «Ока».

Только лишь завод ВАЗ затруднительно продолжает выпускать автомобили. И так очевидно, что большим спросом в России будут пользоваться иномарки, произведенные на сборочных заводах, нежели ВАЗ, которому присуща высокая стоимость, в свою очередь это предугадывает гибель российского автомобильного производства.

## **2.3 Внешнеэкономическая деятельность в автомобильной промышленности**

Гибель российского автопрома повлечёт за собой тяжкие экономические и социальные последствия. Но есть и другое мнение, действительно рано или поздно сборочные заводы иностранных марок могут вытеснить автомобили российских марок, но о гибели отечественного автопрома не может быть и речи, так как отечественная автомобильная промышленность - это, прежде всего производство автомобильной техники на территории нашей страны, России, а не производство только автомобилей российских марок. И если посмотреть чуть глубже, то нет полностью российских автомобилей. Многие легковые автомобили являются либо копиями, либо усовершенствованными образцами иностранных марок авто, такие как Opel, Fiat и другие. Изначально в России не существовало полностью разработанного российского автомобиля. Просто брали иностранные модели, то есть конструкцию, чертежи, где-то и дизайн, пример двигателя и производили автомобили в России без какой либо модернизации. Сегодня такой процесс привел к такому выводу, что российские автомобили не могут конкурировать с иностранными марками, и создавать новое, свое и качественное. Из этого следует, что единственный верный путь это создавать сборочные предприятия иностранных автомобилей.

Например, Москвич-400, советский автомобиль, выпускавшийся на заводе ЗМА (МЗМА) в Москве, изначально являлся аналогом автомобиля Opel Kadett K38, выпускавшегося в 1937 году в Германии. После Второй мировой войны в СССР попали трофейные автомобили немецкого производства в массовых количествах и так начали репарационные поставки автомобилей, такие как BMW 321 и BMW 340, собранных в Советском Союзе. В Послевоенные годы Германия и США были лидерами в автомобилестроительной отрасли, поэтому советские инструктора могли смело ознакомиться с последними достижениями мирового автомобилестроения. Длительное использование и эксплуатация зарубежных образцов позволило выявить решения для конструирования российского

автомобиля пригодного для Советских дорог. Автомобиль «Победа» также был спроектирован по аналогу, силовая конструкция была прототипом «Опель Капитен».

На заводе «ГАЗ» происходит производство новых легковых автомобилей под российской маркой, но опять же это не отечественная разработка, а аналоги автомобилей Chrysler Sebring и Dodge Stratus, которые ранее производились в США.

То, что происходит в России, создание иностранных предприятий имеет свои положительные преимущества, такие как, прямые иностранные инвестиции, в необходимости которых мы нуждаемся каждый раз; новые технологии, рабочие места. Некачественные автомобили российских марок и старые иномарки будут вытесняться современными, более качественными иномарками, которые собраны на территории России.

На сегодня имеет место четкая позиция России в отношении защиты российского автопрома, существует ряд условий, по которым Россия намерена была вступить в ВТО. По результатам переговоров с автомобилестроительными странами этими условиями являются:

- 1. После вступления во Всемирную торговую организацию ставки таможенных пошлин на грузовики и автобусы не должны сильно измениться.
- 2. Постановление Правительства РФ от 13.12.2005 №757 введены в действие новые ставки импортных таможенных пошлин на авто компоненты, ввозимые для сборки автомобилей, в соответствии с этим постановлением почти все авто компоненты ввозятся в Россию беспошлинно.
- 3. До завершения проектов, будут действовать инвестиционные соглашения, предусматривающие режим свободных таможенных складов, однако новых соглашений после присоединения к ВТО подписываться не будут.
- 4. Запретительные пошлины на грузовики, автобусы и легковые автомобили, в возрасте более семи лет останутся на прежнем уровне.
- 5. Таможенно-тарифное регулирование импорта легковых автомобилей остаётся самым важным переговорным процессом между Россией и странами-участниками ВТО.

Ставки таможенных пошлин на автомобильные автомобили варьируются в зависимости от объема двигателя и его года выпуска. Пошлины на новые автомобили будут поэтапно снижаться с 25 до 15 %. В результате переговоров, о

процессе вступления в ВТО, было принято соглашение, что пошлины не уменьшатся с даты присоединения, а либерализация тарифов будет проходить в течение переходного периода от 1 до 7 лет, из этого следует, что у отечественного автопрома в запасе есть 7 лет, для того чтобы усовершенствовать производство, и произвести продукцию, которая будет конкурентоспособной, которая будет иметь спрос не из-за низкой цены, а из-за качественных характеристик.

Исходя из этих аспектов, можно смело говорить о том, что между российскими производителями и иностранными импортерами, достигнут баланс интересов, выстроена четкая дорожная схема для инвесторов.

Снижение импортного таможенного тарифа с 25 до 15 % приведет к росту импорта автомобильной продукции на 15 %, и сокращению валового выпуска продукции на 10 %. А что касается выхода российских автомобилей на внешний рынок, то, безусловно, при нынешних условиях это сделать не удастся, в частности потому, что российский автомобиль не соответствует экологическим нормам Европы.

После вступления России во ВТО, ставки таможенных пошлин на новые автомобили, для юридических лиц снизились на 5 %, для физических лиц размер ставок не изменился.

Государство, а точнее чиновники уверяют, что проблему автомобильной промышленности сможет решить промышленная сборка импортных автомобилей в России. В наше время многие иностранные концерны, пожелавшие работать в России, открывая свои сборочные производства на территории РФ, хорошо экономят, примерно 30 %. Экономия происходит за счет дешевой рабочей силы и поддержки государства. Существуют основные типы автопроизводителей в России.

Российские производители ОАО «АвтоВАЗ», ОАО «КАМАЗ», АМО «ЗИЛ», для всех перечисленных предприятий характерна изношенная технологическая база с ограниченными инвестициями, нехваткой современной технологии, нехваткой гибкости производства.

ОАО «КАМАЗ». Автомобильная техника ОАО «КАМАЗ» показывает уверенный рост продаж. Существует значительное стремление «КАМАЗа» к завоеванию зарубежных рынков. ОАО «КАМАЗ» признан лучшим импортером по итогам 2011 года. Как известно кризис 2008 года сильно подкосил позиции российского автопрома, это коснулось и экспортных позиций компаний, но уже с 2009 года ежегодно увеличивалось количество поставок продукции «КАМАЗ» на зарубежный рынок. Стратегический план предприятия ОАО «КАМАЗ» гласит о вхождении в

число ведущих мировых производителей автомобильной техники. Ко всему этому предприятие ОАО «КАМАЗ» имеет несколько сборочных предприятий во Вьетнаме, Казахстане, Индии. ОАО «КАМАЗ» полностью поставляет комплектующие изделия и соответственно в зарубежных странах, производится сборка КАМАЗа.

АМО «Завод имени И.А. Лихачева», основным является производство грузовых автомобилей и запчастей. В настоящее время объемы производства, к сожалению, не обеспечивают рентабельности. Автомобиль ЗИЛ-5301 «Бычок» является основой производства. Состояние предприятия АМО «ЗИЛ» гораздо хуже по сравнению с другими предприятиями, выпускающими грузовые автомобили. Это единственное предприятие, у которого существуют отрицательные показатели рентабельности.

Самым популярным российским производителем считается ОАО «АвтоВАЗ». Традиционным производителем легковых автомобилей является ОАО «АвтоВАЗ», их производство в год составляет около 1 млн. штук.

В большей степени данный завод оказывает влияние на развитие экономики страны, рассмотрим его деятельность более подробно, на примере этого предприятия четко выявлены как проблемы развития российского ав-топрома, так и перспективы развития. В настоящее время ОАО «АвтоВАЗ» является одним из крупнейших предприятий страны, выпускающие ежегодно 700 тыс. автомобилей.

Открытое Акционерное Общество проводит следующие виды своей деятельности:

- производит автомобильную продукцию, запасные части, продукцию станкостроения, режущие инструменты;
- осуществляет проектную деятельность, научно-исследовательскую, проводит технические, технико-экономические экспертизы;
- проводит торговую деятельность, закупочную и сбытовую; организует проведение выставок - продаж, аукционов, как в России, так и за рубежом.

Деятельность по развитию АвтоВАЗа направлена:

- на укрепление позиции ОАО «АвтоВАЗ» в российской экономике;
- создание благоприятных условий для инвестирования;
- повышение качества и технического уровня автомобильной продукции;
- на развитие производства и менеджмента в компании.

Успех любого предприятия зависит от четко поставленных целей, для достижения максимального результата необходимо определить направления, на которые



нужно сделать упор в развитии.

На сегодняшний день АвтоВАЗ для роста компании применяет следующие возможности: модернизация мощностей, повышение качества автомобильной продукции; продвижение LADA Kalina на рынок; участие в объединении с международными автопроизводителями; снятие устаревших моделей; повышение гарантийного обслуживания.

Угроза существования АвтоВАЗа возникла в период кризиса 2008-2009 г. Весной 2009 года долг предприятия поставщикам составил 14 млрд. рублей, производство резко упало больше чем на половину предыдущих годов. Правительство России выделило корпорации «Ростехнологии» 25 млрд. рублей. Руководство компании объявило в 2009 году о массовом сокращении персонала, от 100 тыс. работников до 28 тыс., во избежание банкротства автомобилестроительной компании.

Министерство промышленности и торговли РФ заявило, что «АвтоВАЗ» имеет тенденцию к нежизнеспособности и находится на грани банкротства.

«Спасательным кругом» на то время оказался генеральный директор Renault в России, заявивший о намерении организовать производство автомобилей Lada, Renault и Nissan на базе платформы B0. В связи с этим правительство РФ заявило о финансовой поддержке АвтоВАЗу в размере 54,8 млрд. рублей. В результате госкорпорация «Ростехнологии» и Renault подписали договор о совместном сотрудничестве, что предусматривает финансовую помощь российскому автомобилестроительному предприятию со стороны РФ, в обмен на помощь Renault в использовании технологий Renault-Nissan. В 2010 году президент «АвтоВАЗа» сообщил, что чистая прибыль предприятия за полгода составила 24 млн. рублей.

Международное стратегическое слияние АвтоВАЗ и Renault-Nissan

Государственная Корпорация «Ростехнологии» совместно с альянсом Renault-Nissan подписали соглашение о создании объединенного предприятия Alliance Rostec Auto BV. Совместное предприятие будет владеть всеми акциями в уставном капитале ОАО «АвтоВАЗ», и станет акционером российской автомобильной компании. Эта уникальная сделка выгодна для всех членов сделки; LADA, Renault и Nissan. Слияние предприятий ускорит процесс развития автомобильной промышленности в России и сделает АвтоВАЗ конкурентоспособным.

В результате финансовых вложений альянса Renault-Nissan в совместное предприятие, которые составили 23 млрд. рублей в том числе доля Renault составляет 11,3 млрд. рублей и Nissan - 11,7 млрд. рублей, французско- японская

компания получит 67,135 акций (67,13 % капитала) совместного предприятия. Renault получит 50,1 %, а Nissan 17,03 %, а так же получит 8 из 15 мест в совете директоров. К 2014 году Renault получит 50,1 % долю в Совместном Предприятии, Nissan - 17,03 %. «Ростехнологии» получит 32,87 %.

По прогнозам президента автоконцерна, ежегодно будет выпускаться 400 000 автомобилей альянса Renault-Nissan, около 500 000 двигателей и трансмиссий. Также разрабатывается план по запуску шести новых автомобилей марки LADA. В дальнейшем франко-японский альянс планирует получить полный контроль над предприятием «АвтоВАЗ»

После подписания договора о партнерстве было совершено большое количество совместных проектов. Система производства - ALLIANCE PRODUCTION WAY была внедрена там, где производится Lada Kalina, было улучшено качество запчастей локальных поставщиков.

Цель данного партнерства заключается в том чтобы достичь для марок Renault, Nissan и LADA, 40 % общей доли российского рынка, при объеме производства 1,6 млн. в год. Учитывая продажи российского автомобиля в 2011 году, Россия выдвинула свои позиции на ступень выше и стала важным рынком группы.

Вследствие сотрудничества АвтоВАЗа с концерном Renault-Nissan, произошло повышение качества, значит, и цены нужно поднять. АвтоВАЗ повышает цены на автомобиль LADA на 2 %. В 2010 году АвтоВАЗ объявлял о повышении цен на Lada 2105/2107 из-за применения новой технологии окраски[\[25\]](#).

На данный момент ведущей автомобилестроительной компанией в России является АвтоВАЗ. В результате сотрудничества с концерном Renault- Nissan автомобили LADA Priora и LADA Kalina получили модернизированную коробку передач, благодаря новым деталям была повышена долговечность шестерен, уровень шума шестерен был снижен. Таким образом, предпринятые меры создали предпосылки для устойчивого развития АвтоВАЗа[\[26\]](#).

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Таким образом, в результате решения выше стоящих задач, были получены следующие выводы:

1. Следует указать на то, что в настоящее время во внешнеэкономической деятельности широкое применение получили общие принципы права, «lex mercatoria» и торговые обычаи. Наблюдается переход от государственно-правового регулирования к саморегуляции сторон международных контрактов.

Указанная тенденция обусловлена существенным возрастанием значения принципа автономии сторон и изменением концепции свободы договора, реализуемого в рамках международных коммерческих отношений.

2. По своей сути оговорка о затруднениях является предварительным соглашением сторон об их обязанности при наступлении определенных обстоятельств вступить в добросовестные переговоры для пересмотра договора.

3. Вследствие сотрудничества АвтоВАЗа с концерном Renault-Nissan, произошло повышение качества, значит, и цены нужно поднять. АвтоВАЗ повышает цены на автомобиль LADA на 2 %. В 2010 году АвтоВАЗ объявлял о повышении цен на Lada 2105/2107 из-за применения новой технологии окраски.

На данный момент ведущей автомобилестроительной компанией в России является АвтоВАЗ. В результате сотрудничества с концерном Renault- Nissan автомобили LADA Priora и LADA Kalina получили модернизированную коробку передач, благодаря новым деталям была повышена долговечность шестерен, уровень шума шестерен был снижен. Таким образом, предпринятые меры создали предпосылки для устойчивого развития АвтоВАЗа.

## **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации Часть третья от 26.11.2001 г. № 146-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 1 нояб. 2001 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 14 нояб. 2001 г.: введ. Федер. законом Рос. Федерации от 26.11.2001 г. № 146-ФЗ. Собр. законодательства Рос. Федерации. 2001. № 49, ч. 1, ст. 4552.
2. Федеральный закон от 08.12.2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». Собр. законодательства Рос. Федерации. 2003 г. № 50 ст. 4850.
3. Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле». Собр. законодательства Рос. Федерации. 2003. № 50, ст. 4859.

4. Федеральный закон от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ (ред. от 13.07.2015 г.) «О таможенном регулировании в Российской Федерации». Собр. законодательства Рос. Федерации. 2010. № 48, ст. 6252.
5. Постановление Правительства РФ от 31.10.1996 № 1299 (ред. от 14.02.2009) «О порядке проведения конкурсов и аукционов по продаже квот при введении количественных ограничений и лицензирования экспорта и импорта товаров (работ, услуг) в Российской Федерации». Собр. законодательства Рос. Федерации. 1996. № 46, ст. 5249.
6. Постановление Правительства РФ от 09.06.2005 № 364 (ред. от 05.08.2014) «Об утверждении Положений о лицензировании в сфере внешней торговли товарами и о формировании и ведении федерального банка выданных лицензий». Собр. законодательства Рос. Федерации. 2005. № 25, ст. 2501.
7. Протокол о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам. Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в г. Астане 15.04.2016). Официальный сайт Евразийской экономической комиссии <http://www.eurasiancommission.org> (дата обращения: 15.04.2016).
8. Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) (1994 год. Библиотечка «Российской газеты», вып. 13, 2001 г.
9. Международные правила толкования торговых терминов «Инко- термс» (публикация Международной торговой палаты 1990 г., № 460). Сборник международных договоров и других документов, применяемых при заключении и исполнении внешнеэкономических контрактов. М. Торгово-промышленная палата СССР В/О «Внешэкономсервис», 1991. С. 37 - 71.
10. Решением Комиссии Таможенного союза от 27.11.2009 № 130 «О едином таможенно-тарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации». Российская газета от 30.11. 2009 г. № 227 (без приложений), газета Таможенный вестник декабрь 2009 г., № 24 (без приложений), Бюллетень Таможенные ведомости, 2010 г., № 2, газета Таможенный вестник февраль 2010 г., № 4 (приложение №5).
11. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности в условиях вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию: монография. Г. К. Дмитриева, И. В. Ершова, А.В. Карташов, Б. А. Шахназаров; под ред. Г.К. Дмитриевой; Московский юридический университет им. О.Е. Кутафина. М.: Норма: Инфра-М, 2013. 192 с.
12. Свинухов В.Г., Горчак М.О. Совершенствование механизма таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности РФ.

- //Российский внешнеэкономический вестник. 2009. № 3. С. 68-74.
13. Брызгалов А.И. Автомобильная промышленность России: Проблемы и перспективы развития. - М.: Мир, 2014. - 114 с.
  14. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для студентов сред. проф. учеб. заведений / Под ред. Б.М. Смитиенко, В.К. Поспелова. - 6-е изд., стер. - М.: Издательский центр «Академия», 2014. - 304 с.
  15. Вячеславов Ф.А. Распределение рисков в механизме обеспечения интересов сторон договора в случае существенного изменения обстоятельств // Юрист. № 2. 2014. С. 16.
  16. Гражданское право: В 4 т. Т. 3: Обязательственное право: Учеб. для вузов/ Отв. ред. Е.А. Суханов. М., 2014. С. 200.
  17. Дудко А.Г. Правовая адаптация долгосрочных договоров к изменившимся обстоятельствам: Дис. ... канд. юрид. наук. М., 2012. С. 56.
  18. Комаров А.С. Ответственность в коммерческом обороте. М., 2011. С. 63.
  19. Тер-Григорьянц А.А. Неполные контракты как метод управления рисками // Сб. научн. трудов. Серия Экономика. Ставрополь, 2012. С. 145.
  20. Фархутдинов И.З. Стабилизационная оговорка - важная гарантия иностранных инвестиций// Законодательство и экономика. № 5. 2013. С. 43.
  21. Чернова А.В., Захаров А.С. Существенное изменение обстоятельств как основание для изменения или расторжения договора // Юридический справочник руководителя. № 6. 2009. С. 22.
  22. Экономический анализ слияния / поглощения компаний: научное издание / Д.А. Ендовицкий, В.Е. Соболева. - М.: КНОРУС, 2010. - с.76
- 
1. Федеральный закон от 08.12.2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». Собр. законодательства Рос. Федерации. 2003 г. № 50 ст. 4850. [↑](#)
  2. Свинухов В.Г., Горчак М.О. Совершенствование механизма таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности РФ. //Российский внешнеэкономический вестник. 2009. № 3. С. 68-74. [↑](#)
  3. Постановление Правительства РФ от 31.10.1996 № 1299 (ред. от 14.02.2009) «О порядке проведения конкурсов и аукционов по продаже квот при введении количественных ограничений и лицензирования экспорта и импорта товаров (работ, услуг) в Российской Федерации». Собр. законодательства Рос. Федерации. 1996. № 46, ст. 5249. [↑](#)

4. Постановление Правительства РФ от 09.06.2005 № 364 (ред. от 05.08.2014) «Об утверждении Положений о лицензировании в сфере внешней торговли товарами и о формировании и ведении федерального банка выданных лицензий». Собр. законодательства Рос. Федерации. 2005. № 25, ст. 2501. [↑](#)
5. Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле». Собр. законодательства Рос. Федерации. 2003. № 50, ст. 4859. [↑](#)
6. Федеральный закон от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ (ред. от 13.07.2015 г.) «О таможенном регулировании в Российской Федерации». Собр. законодательства Рос. Федерации. 2010. № 48, ст. 6252. [↑](#)
7. Решением Комиссии Таможенного союза от 27.11.2009 № 130 «О едином таможенно-тарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации». Российская газета от 30.11. 2009 г. № 227 (без приложений), газета Таможенный вестник декабрь 2009 г., № 24 (без приложений), Бюллетень Таможенные ведомости, 2010 г., № 2, газета Таможенный вестник февраль 2010 г., № 4 (приложение №5). [↑](#)
8. Постановление Правительства РФ от 09.06.2005 № 364 (ред. от 05.08.2014) «Об утверждении Положений о лицензировании в сфере внешней торговли товарами и о формировании и ведении федерального банка выданных лицензий». Собр. законодательства Рос. Федерации. 2005. № 25, ст. 2501. [↑](#)
9. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности в условиях вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию: монография. Г. К. Дмитриева, И. В. Ершова, А.В. Карташов, Б. А. Шахназаров; под ред. Г.К. Дмитриевой; Московский юридический университет им. О.Е. Кутафина. М.: Норма: Инфра-М, 2013. 192 с. [↑](#)
10. Гражданский кодекс Российской Федерации Часть третья от 26.11.2001 г. № 146-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 1 нояб. 2001 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 14 нояб. 2001 г.: введ. Федер. законом Рос. Федерации от 26.11.2001 г. № 146-ФЗ. Собр.

законодательства Рос. Федерации. 2001. № 49, ч. 1, ст. 4552. [↑](#)

11. Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) (1994 год. Библиотечка «Российской газеты», вып. 13, 2001 г. [↑](#)
12. Международные правила толкования торговых терминов «Инко- термс» (публикация Международной торговой палаты 1990 г., № 460). Сборник международных договоров и других документов, применяемых при заключении и исполнении внешнеэкономических контрактов. М. Торгово-промышленная палата СССР В/О «Внешэкономсервис», 1991. С. 37 - 71. [↑](#)
13. Чернова А.В., Захаров А.С. Существенное изменение обстоятельств как основание для изменения или расторжения договора // Юридический справочник руководителя. № 6. 2009. С. 22. [↑](#)
14. Вячеславов Ф.А. Распределение рисков в механизме обеспечения интересов сторон договора в случае существенного изменения обстоятельств // Юрист. № 2. 2014. С. 16. [↑](#)
15. Комаров А.С. Ответственность в коммерческом обороте. М., 2011. С. 63. [↑](#)
16. Фархутдинов И.З. Стабилизационная оговорка - важная гарантия иностранных инвестиций// Законодательство и экономика. № 5. 2013. С. 43. [↑](#)
17. Дудко А.Г. Правовая адаптация долгосрочных договоров к изменившимся обстоятельствам: Дис. ... канд. юрид. наук. М., 2012. С. 56. [↑](#)
18. Тер-Григорьянц А.А. Неполные контракты как метод управления рисками // Сб. научн. трудов. Серия Экономика. Ставрополь, 2012. С. 145. [↑](#)
19. Гражданское право: В 4 т. Т. 3: Обязательственное право: Учеб. для вузов/ Отв. ред. Е.А. Суханов. М., 2014. С. 200. [↑](#)

20. См.: Решение Верховного Суда Республики Коми от 18 июня 2002 года № 3-25-2002 // [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы  
  
См.: Решение Верховного Суда Республики Тыва от 8 декабря 2005 года № 3 // [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант» (дата обращения: 02.02.2016). [↑](#)
21. См.: Решение Верховного Суда Республики Татарстан от 14 июля 2003 года № ЗП-1-65/03 // [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант» (дата обращения: 02.02.2016). [↑](#)
22. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для студентов сред. проф. учеб. заведений / Под ред. Б.М. Смитиенко, В.К. Поспелова. - 6-е изд., стер. - М.: Издательский центр «Академия», 2014. - с.241 [↑](#)
23. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для студентов сред. проф. учеб. заведений / Под ред. Б.М. Смитиенко, В.К. Поспелова. - 6-е изд., стер. - М.: Издательский центр «Академия», 2014. - с.93 [↑](#)
24. Брызгалов А.И. Автомобильная промышленность России: Проблемы и перспективы развития. - М.: Мир, 2014. - с.53 [↑](#)
25. Экономический анализ слияния / поглощения компаний: научное издание / Д.А. Ендовицкий, В.Е. Соболева. - М.: КНОРУС, 2010. - с.76 [↑](#)
26. Брызгалов А.И. Автомобильная промышленность России: Проблемы и перспективы развития. - М.: Мир, 2014. - с.47 [↑](#)