

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/399836>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Международное частное право

Введение 2

Глава 1. Сущностная характеристика внешнеэкономических сделок 4

1.1. Понятие внешнеэкономической сделки 4

1.2. Правовая характеристика внешнеэкономических сделок 7

Глава 2. Регулирование внешнеэкономических сделок в международном праве 12

2.1. Особенности правового регулирования внешнеэкономических сделок в международном частном праве 12

2.2. Актуальные вопросы внешнеэкономических сделок в международном частном праве 16

Заключение 20

Библиографический список 21

Введение

Актуальность исследования. Современная динамика мировой экономики подчеркивает растущее значение внешнеэкономических сделок в международном частном праве. Стремительное развитие международных экономических отношений, усиление взаимодействия между участниками различных стран, а также динамика изменений в экономической политике государств подчеркивают значимость осмысления особенностей регулирования таких сделок. Сложность и разнообразие таких сделок, а также их влияние на экономические отношения между странами выделяют актуальность исследований в этой области.

Трансграничная природа таких сделок предъявляет требования к правовым механизмам, регулирующим международные отношения и обеспечивающим защиту интересов участников этих сделок. Динамичный характер мировой экономики, возросшая потребность в глобальном взаимодействии предприятий и юридических лиц из разных стран подчеркивают актуальность изучения внешнеэкономических сделок в контексте международного частного права.

Таким образом, осмысление вопросов, связанных с правовым статусом внешнеэкономических сделок, становится насущной задачей для развития современного международного частного права.

Цель данной работы – на основе изучения правовых и организационных аспектов рассмотреть внешнеэкономические сделки в международном частном праве.

В соответствии с поставленной целью в работе поставлены на разрешения следующие задачи:

- 1) изучить понятие внешнеэкономической сделки;
- 2) определить правовую характеристику внешнеэкономических сделок;
- 3) рассмотреть особенности правового регулирования внешнеэкономических сделок в международном частном праве;
- 4) выделить вопросы внешнеэкономических сделок в международном частном праве.

В качестве объекта исследования выступает правовая характеристика внешнеэкономических сделок.

Предмет исследования – тенденции правового регулирования внешнеэкономических сделок в международном частном праве.

Теоретико-методологическая основа работы. К методам исследования, использованным при написании работы, относятся: сбор информации, метод анализа, синтеза, сравнения, классификации, группировки, историко-хронологический метод, индукция, дедукция.

Научную базу исследования составляют: научные статьи под авторством Иншакова А.О., Мозжерина Т.Г., Гончарова А.Д., Яковлев А.Д., Остаев Г.Я., Попов В.В., Егорова Е.Н., Лашманова Ю.Ю., Симатова Е.Л., Федулов В.И., Иванова Ю.А., Шнайдер О.В., Пурденко В.Д. и так далее.

Структура работы: работа состоит из введения, основной части, заключения и списка использованной литературы. Введение раскрывает актуальность, цель, задачи и методы исследования. В заключении подводятся итоги исследования, формируются окончательные выводы по рассматриваемой теме.

1.1. Понятие внешнеэкономической сделки

Процесс внешнеэкономической деятельности требует создания эффективного механизма, обеспечивающего максимум преимуществ международной интеграции и защищающего экономику от негативных последствий внешнеэкономической деятельности. На сегодняшний день, каждое государство активно участвует в регулировании своего взаимодействия с другими странами через разнообразные механизмы и стратегии. Они направлены на контроль, поощрение либо ограничение различных сфер международной экономической активности. Методы включают в себя широкий спектр действий, предпринимаемых государственными органами с целью влиять на экономические связи между нациями, основываясь на внутренних интересах и стратегиях государства. Такое регулирование в развитых странах применяется к международной торговле товарами и услугами (регулирование торговли), а также к движению международных факторов (миграционные процессы, движение капитала, прямые иностранные инвестиции) и научно-техническому сотрудничеству.

В наше время, в ходе экономического развития, сфера внешнеэкономической деятельности (ВЭД) выступает важным компонентом для каждой страны. Она предполагает использование возможностей международного сотрудничества в производственной сфере, расширение границ торговли и дополнительное пополнение государственного бюджета. Каждый орган управления осознает, что международные экономические взаимодействия и внешнеэкономическая деятельность отражают в себе перспективы взаимовыгодного сотрудничества.

Международные экономические связи между государствами возникают из их взаимной зависимости в национальных экономиках, опираясь на мировую систему разделения рабочей силы, где специализация одной страны на создании определенных товаров удовлетворяет потребности глобального рынка.

Разумность международного деления труда основана на концентрации производства определенных товаров в определенных странах для последующей продажи на внешних рынках, удовлетворяя запросы других стран, где имеется недостаток в таких продуктах. Сотрудничество международное, охватывая разделение труда, приносит преимущества странам, участвующим в экономических отношениях.

Внешние экономические взаимодействия представляют собой связи между странами, основанные на взаимной заинтересованности, оговоренной условиями договоров, охватывающих торговлю товарами, финансовыми операциями, инвестициями, обменом информацией и другими потоками, пересекающими границы участвующих государств. В экономической литературе внешняя торговля рассматривается как явление, представляющее как экономический, так и исторический контекст. Исторический аспект указывает на то, что внешнеэкономическая деятельность возникла вместе с формированием государств. В новейшем обсуждении в правовых терминах, появилось понятие иностранной коммерческой операции в сфере международного частного права, ставшее основополагающим. Оно определяло сделку, в которой хотя бы одна из сторон – гражданин или юридическое лицо другой страны, и которая включает импорт или экспорт товаров, а также связанные с ними операции.

Но важно отметить, что в Гагских конвенциях о единообразии правил международной купли-продажи 1964 года, такая специфика не учитывалась. Ни одна из них, включая Конвенцию ООН 1980 года, не включала данную характеристику. Напротив, международное право определяет международные сделки через фокус на территориальном месте осуществления деятельности сторон в различных странах. Это следует из Конвенции ООН об исковой давности в международной купле-продаже товаров (1974), Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980), Гагской конвенции о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров (1986), Конвенции УНИДРУА о международных факторинговых сделках (1988), Типового закона о международном коммерческом арбитраже (1988) и других международных документов.

В сфере доктрины рассматривается использование иных параметров для идентификации международных торговых сделок. Одним из таких признаков может быть осуществление платежей в иностранной валюте. Часто в контрактах участвующие стороны выбирают валюту, которая является иностранной для одной или обеих из них. Однако использование иностранной валюты в платежах не всегда признается определяющим аспектом международных сделок.

Важно подчеркнуть, что пересечение границы государства товарами, на которых базируется соглашение между сторонами, не является обязательным элементом для всех международных торговых сделок.

Сегодня широкий спектр коммерческих контрактов выходит за рамки простой купли-продажи товаров.

Контракты на услуги и трудовые соглашения становятся важными в мировой торговле, и поэтому принцип пересечения границы не всегда имеет решающее значение.

На практике часто происходит продажа товаров внутри страны производителя на условиях контрактов, заключенных с иностранными партнерами. В таких случаях товары не пересекают государственные границы, однако совершается международная торговая сделка.

Среди особенностей в доктрине гражданского права выделяют специфику разрешения конфликтов, возникающих в процессе международной экономической деятельности, и возможность обращения к международной юрисдикции для защиты нарушенных прав и интересов, поддерживаемых законом. Отдельные ученые выделяют как особенность международных торговых сделок специфический набор источников, регулирующих правовые взаимоотношения в сфере международной торговли и других аспектов внешнеэкономической деятельности. Это обусловлено тем, что такие отношения подпадают под влияние законодательства нескольких государств, что создает проблему выбора применимого права. В отличие от внутренних сделок, стороны в международных сделках имеют право выбора применимого правового регулирования.

Исходя из вышесказанного, можно предположить, что под внешнеторговой сделкой понимается сделка, возникающая в ходе коммерческой деятельности и имеющая правовую связь с правовыми системами двух или более государств.

1.2. Правовая характеристика внешнеэкономических сделок

В ходе Уругвайского раунда развивающиеся страны приняли обязательные обязательства по большинству своих тарифных линий и взяли на себя значительные обязательства в новых областях, представляющих интерес для развитых стран, таких как интеллектуальная собственность и услуги, а развитые страны в обмен согласились открыть области, представляющие интерес для развивающихся стран, а именно сельское хозяйство и текстиль и одежду. Это оказалось асимметричной сделкой для большинства развивающихся стран, поскольку выгоды от ТРИПС (соглашение по торговым аспектам интеллектуальной собственности) и ТРИМС (соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей), которыми пользуются развитые страны, и затраты, которые несут развивающиеся страны, перевешивают выгоды большинства развивающихся стран от доступа на рынок.

В частности, ТРИПС ограничил гибкость развивающихся стран и повысил их затраты на использование технологий или продуктов, запатентованных на их территории, что привело к чистому потоку ренты от Юга к Северу. Более того, в то время как обязательства развивающихся стран по ТРИПС подлежали принудительному исполнению и могли быть оспорены в рамках механизма разрешения споров, их права на передачу технологий не подлежали принудительному исполнению. ТРИПС также обеспечил развитым странам базовую основу для всех их будущих торговых соглашений, где они вели переговоры об обязательствах «ТРИПС-плюс».

Широкое признание этой асимметрии помогло начать Дохийский раунд в 2001 году с повесткой дня, более ориентированной на развитие. Однако он до сих пор не завершен, отодвинутый на второй план в пользу многосторонних переговоров по вопросам, представляющим особый интерес для стран с развитой экономикой. Развивающиеся страны должны стремиться сохранить пространство для маневра во всех правилах торговли, будь то на двустороннем, региональном или многостороннем уровнях, и во всех вопросах, по которым ведутся переговоры, будь то сельское хозяйство, рыболовство, цифровые технологии, инвестиции и т. д. Такие правила должны позволить развивающимся странам расширить свое участие в мировой торговле не только в качестве поставщиков первичной продукции, но и расширить и укрепить свой промышленный потенциал. Кроме того, необходимо политическое пространство для продвижения «зеленой» индустриализации, чтобы противостоять изменению климата и повысить устойчивость к нему. Соответственно, развивающимся странам следует проявлять осторожность в отношении преждевременной либерализации тарифов на экологические товары до создания собственного необходимого потенциала. Хотя переговоры в рамках раунда ГАТТ велись в основном между странами с развитой экономикой, его практика допускала некоторые отступления для участвующих развивающихся стран от правил и обязательств, которые в итоге были согласованы. После более широкого и активного участия развивающихся стран в Уругвайском раунде и его принятия в качестве единого обязательства, специальный и дифференцированный режим (СДТ) был официально принят как часть итогов раунда для облегчения выполнения соглашений. Это положение было распространено на последующие соглашения ВТО.

СДТ позволяет развитым странам относиться к развивающимся странам более благоприятно, чем к другим членам ВТО, предоставляет развивающимся странам особые права для обеспечения более равных условий в международной торговле и помогает им в реализации многосторонних торговых соглашений. Но хотя в принципе ДЗПРМ (Договор о запрещении производства расщепляющихся материалов) гарантирует развивающимся

1. Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Нью-Йорк, 1974 год) [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://uncitral.un.org/ru/texts/salegoods/conventions/limitation_period_international_sale_of_goods
2. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 год) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.cisg.info/tekst-venskoj-konvencii-polnostyu.php>
3. Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге (Оттава, 28 мая 1988 г.) [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_4965/
4. Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (unamended) [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/27-trips_01_e.htm
5. Fissile Material Cut-off Treaty (FMCT) at a Glance [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.armscontrol.org/factsheets/fmct>
6. Special and differential treatment [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/status_e/sdt_e.htm
7. Special and differential treatment [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/status_e/sdt_e.htm
8. The Doha Round [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm#declaration
9. Ивлев, И. Ю. Понятие и особенности внешнеэкономической сделки / И. Ю. Ивлев // Инновации. Наука. Образование. – 2020. – № 12. – С. 243-247.
10. Иншакова, А. О. Понятие и признаки внешнеэкономической сделки / А. О. Иншакова, И. Ю. Ивлев // Контентус. – 2019. – № 6(83). – С. 178-186.
11. Лазарева, Т. П. Некоторые проблемы выбора применимого права в практике разрешения внешнеэкономических споров / Т. П. Лазарева, М. П. Шестакова // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. – 2019. – № 6(79). – С. 69-83.
12. Мигранов, К. И. Понятие внешнеэкономической сделки / К. И. Мигранов // Интерактивная наука. – 2021. – № 5(60). – С. 115-117.
13. Перерва, А. А. Соотношение понятий «внешнеэкономическая сделка» и «внешнеторговая сделка» в международном частном праве / А. А. Перерва // Вопросы экономики и права. – 2018. – № 121. – С. 34-36.
14. Токарев, Д. А. Вопросы правового регулирования внешнеэкономических сделок, коллизии внешнеэкономических сделок / Д. А. Токарев, Ш. М. Абдуллаев // Фундаментальные проблемы и перспективы развития предпринимательского права, конкурентного права и арбитражного процесса в современных экономических условиях санкционной политики. – 2022. – С. 326-333.
15. Федулов, В.И. Проблемы правового регулирования внешнеэкономических сделок / В.И. Федулов, Ю.А. Иванова // Вестник Московского университета МВД России. – 2017. – №3. – С. 210-213.
16. Федулов, В.И. Проблемы правового регулирования внешнеэкономических сделок / В.И. Федулов, Ю.А. Иванова // Вестник Московского университета МВД России. – 2017. – №3. – С. 210-213.
17. Шакирова, Р. Р. Недействительность внешнеэкономических сделок / Р. Р. Шакирова // Сборник статей международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 236-239.
18. Шнайдер, О.В. Анализ и оценка эффективности внешнеторговых контрактов: сущность и значение / О.В. Шнайдер, В.Д. Пурденко // Хуманитарни Балкански изследвания. – 2019. – №1 (3). – С. 92-94.
19. Шнайдер, О.В. Анализ и оценка эффективности внешнеторговых контрактов: сущность и значение / О.В. Шнайдер, В.Д. Пурденко // Хуманитарни Балкански изследвания. – 2019. – №1 (3). – С. 92-94.
20. Явкина, Р. Г. Актуальные аспекты выбора права в процессе правового регулирования внешнеэкономических контрактов / Р. Г. Явкина, А. П. Чижик // Актуальные проблемы развития экономики и управления в современных условиях. – 2022. – С. 161-168.
21. Явкина, Р. Г. Теоретические и практические вопросы внешнеэкономических контрактов в международном частном праве / Р. Г. Явкина // Сборник материалов Межвузовской научно-практической

конференции. – 2022. – С. 932-938.

22. Han Bing. TRIPS-plus Rules in International Trade Agreements and Access to Medicines // Global Development Policy Center. – 2021. – P. 1-18.

23. Tropina V. Financial Mechanisms of Foreign Economic Activity Regulation in Top Trading Countries // Advances in Economics, Business and Management Research. – 2019. – P. 1-5.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/399836>