

**О ПЕРСПЕКТИВАХ МЕЖДУНАРОДНОГО
ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРАВООТНОШЕНИЙ ПО
СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Аблакулов Дилмурод Бекмуротович

Магистрант направления “Международное бизнес право”

Университет мировой экономики и дипломатии

100007, Республика Узбекистан, г. Ташкент, проспект Мустакиллик, 54

E-mail: usmonovdima999@gmail.com

Имамова Дилфуза Исмаиловна

кандидат юридических наук, профессор кафедры Гражданское право и

международные частно-правовые дисциплины

E-mail: imamova.dilfuza@gmail.com

**ON THE PROSPECTS OF INTERNATIONAL LEGAL REGULATION OF
LEGAL RELATIONS ON JOINT ACTIVITIES.**

Ablakulov Dilmurod Bekmurotovich

Master's student of the direction International business law

University of World Economy and Diplomacy

100007, Republic of Uzbekistan, Tashkent, Mustakillik ave., 54

E-mail: usmonovdima999@gmail.com

Imamova Dilfuza Ismailovna

PhD, Professor of the International Civil Law and International Private Law

Department

University of World Economy and Diplomacy

E-mail: imamova.dilfuza@gmail.com

АННОТАЦИЯ

В этой статье рассматриваются проблемы, связанные с регулированием международных совместных предприятий, распространенной формы глобального бизнеса и инвестиций. В условиях ограниченного регулирования на международном уровне в исследовании исследуются предпосылки для такого регулирования, подчеркивается практическая необходимость, однородность международных отношений и доступность инструментов регулирования. Автор выступает за подход "мягкого права" для решения сложностей международных совместных предприятий. В статье обсуждаются концептуальные тонкости совместных предприятий, выделяются вопросы квалификации и отличия их от других согласованных соглашений. Опираясь на точку зрения немецких юристов, автор выделяет три формы международных совместных предприятий, рассматривая их потенциал в качестве инвестиций. Всесторонний анализ охватывает интеграционный характер совместных предприятий, охватывающий различные отрасли права. В заключение статьи признается существующее регулирование на национальном уровне и минимальные международные инициативы, выдвигается предположение о необходимости усиления международного управления.

Ключевые слова: совместные предприятия, международное сотрудничество, международное совместное предприятие, регулирование, предпосылки, мягкое право, концептуальная дифференциация, совместное предприятие по договору, некорпоративные организационные формы, акционерное общество, инвестиционное право, интеграционный характер, отрасли права, национальное регулирование, типовые соглашения, всемирный торговый центр, ЮНКТАД.

ABSTRACT

This article delves into the challenges surrounding the regulation of international joint ventures, a prevalent form of global business and investment. With limited regulation at the international level, the study explores the prerequisites for such regulation, emphasizing the practical need, homogeneity in international relations, and the availability of regulatory tools. The author advocates for a "soft law" approach to address the complexities of international joint ventures. The article discusses the conceptual intricacies of joint ventures, highlighting qualification issues and differentiating them from other coordinated agreements. Drawing on the perspectives of German lawyers, the author identifies three forms of international joint ventures, examining their potential as investments. The comprehensive analysis encompasses the integration character of joint ventures, spanning various legal branches. The article concludes by acknowledging the current national-level regulation and minimal international initiatives, proposing a need for enhanced international governance.

Keywords: joint ventures, international cooperation, international joint venture, regulation, prerequisites, soft law, conceptual differentiation, contractual joint venture, non-corporate organizational forms, joint stock company, investment law, integration nature, branches of law, national regulation, model agreements, world trade center, UNCTAD.

ВВЕДЕНИЕ

Международное совместное предприятие - популярная форма международного бизнеса или инвестиций. Его регулирование ограничено несколькими национальными законами и типовыми соглашениями. Проблемы в отношении международного совместного предпринимательства возникают из-за расхождений в его концепции, что также ограничивает возможности его международного регулирования. Несмотря на это, масштабы деятельности международных совместных предприятий растут, а значит, столь важный международный механизм должен быть урегулирован международными правовыми актами. Поскольку международные совместные предприятия не имеют международного регулирования, важно выяснить, существуют ли предпосылки для такого регулирования и какие дальнейшие правовые решения следует ожидать в этой области. Предметом анализа в данной статье является регулирование международных совместных предприятий и перспективы их регулирования.

В данной статье акцентируется внимание на следующих основных предпосылках международного регулирования: практическая потребность в регулировании, однородность развитых международных отношений, обуславливающая возможность международной координации, наличие в правовой системе средств регулирования, достаточных для удовлетворения потребностей в регулировании. Соответственно, для каждой конкретной ситуации конфигурация этих предпосылок приводит к различным возможностям регулирования. В случае с международными совместными предприятиями наиболее подходящим подходом к регулированию является подход «мягкого права».

Концепция совместного предприятия и действующее регулирование.
Понятие совместного предприятия. Основной проблемой международных совместных предприятий является дифференциация их понятия в нормативно-правовой базе различных государств, а также в позициях, выраженных правовой доктриной и практикой. Основными вопросами квалификации в данном контексте являются следующие: являются ли те или иные отношения между сторонами совместным предприятием или только иными долгосрочными согласованными отношениями; во-вторых, носят ли эти отношения национальный или международный характер. Соглашения о совместной деятельности следует отличать от других соглашений, напоминающих совместные предприятия, которые обычно являются в той или иной степени координационными (как правило, в силу их непрерывности), например, поставка товаров или услуг, научные исследования, лицензирование и т. д. «Договор о

коммерческой деятельности может рассматриваться как договор о совместной деятельности только в том случае, если он удовлетворяет этим минимальным требованиям: во-первых, в нем должна быть указана общая цель (проект), которую должны достичь стороны, во-вторых, в договоре должно быть указано, что для достижения этой цели стороны объединяют свои усилия и (или) имущество» [10, с.101].

Существует множество аргументов за и против использования таких понятий, как «совместное предприятие – предприятие», «договорное совместное предприятие» и «совместное предприятие - форма инвестирования». Автор данной статьи основывает свой тезис на понятии, которое используется в работах немецких юристов (в частности, Яна Хьюитта, участника группы по подготовке типовых договоров о совместной деятельности) [6, с. 35]. По их мнению, международное совместное предприятие может проявляться в трех формах:

- Договорное совместное предприятие;
- Совместное предприятие - товарищество (или иная некорпоративная организационно-правовая форма);
- Акционированное совместное предприятие (обычно акционерное общество).

Все эти формы также могут выступать в качестве инвестиций, если они удовлетворяют установленным национальным требованиям к инвестициям. Эти формы также делятся на две категории: совместные предприятия, осуществляемые на договорной основе, и совместные предприятия, создаваемые на основе организационно-правовых форм (как юридические лица). В строгом смысле слова современная международная практика определяет совместное предприятие как совместную организацию, учрежденную физическими или юридическими лицами, которые объединяют свои активы, денежные средства, другой организационный капитал, ставят конкретные цели для своей совместной компании и договариваются о разделении прибыли, убытков, управления и контроля в более или менее равных долях. Партнеры свободны в выборе организационно-правовой формы своего предприятия. Совместное предприятие в широком смысле — это соглашение, по которому стороны договариваются действовать совместно для достижения определенной цели или в определенной деятельности и для достижения этой цели объединить свое имущество, труд и знания, не создавая нового организационно-правового образования.

Международное совместное предприятие имеет сложный интеграционный характер и нередко включает в себя отношения, которые регулируются законами различных отраслей права: договорным, корпоративным, налоговым, трудовым и т.д. Если бы эти аспекты были унифицированы на международном уровне, это

могло бы решить некоторые проблемы, связанные с международными совместными предприятиями, хотя такое регулирование не отражало бы природу и характер самого совместного предприятия и того регулирования, в котором оно нуждается. Положения некоторых из них рассматриваются как императивные или публичные, и отклонения от них обычно не допускаются, поскольку они закрепляют наиболее важные ценности и политические положения конкретного государства. Подводя итог, можно сказать, что совместное предприятие может рассматриваться как инструмент договорного права или корпоративного права, но в обоих случаях оно также может быть объектом регулирования инвестиционного права.

Регулирование совместных предприятий. В настоящее время международные совместные предприятия как таковые регулируются только на национальном уровне, за исключением некоторых инициатив в отношении типовых соглашений о совместных предприятиях в 2004 [7, с. 107] и 2005 [8, с. 129] годах (Центр международной торговли, ЮНКТАД). Что касается договорного аспекта совместных предприятий, то некоторые положения могут быть прописаны в общепринятом правовом регулировании (например, Римская конвенция 1980 года о праве, применимом к договорным обязательствам, Принципы европейского договорного права и т. д.). Поскольку договор о совместной деятельности является многосторонним соглашением, заключенным между сторонами, действующими в отношении третьих лиц, указанного общего регулирования недостаточно не только в силу его абстрактности, но и потому, что оно в большей степени подходит для применения в двусторонних соглашениях. Когда совместное предприятие принимает организационную форму юридического лица, оно регулируется, прежде всего, законами европейского корпоративного права. Вопрос о регулировании совместных предприятий в рамках инвестиционного права также условен, прежде всего потому, что понятие «инвестиции» пока не определено, хотя совместное предприятие обычно соответствует понятию инвестиций, а инкорпорированное совместное предприятие - понятию прямых инвестиций. Детального регулирования совместных предприятий в рамках инвестиционного права ожидать не следует в силу специфических целей и особенностей данной отрасли права. Несмотря на это, инструменты, которые используются в инвестиционном праве, вмешиваются в контекст практики совместных предприятий и предлагают свои решения. В качестве примеров таких перспектив можно назвать стабилизационные оговорки, инвестиционные соглашения и применение общих правовых принципов.

Применение стабилизационных оговорок в инвестиционном праве.

Стабилизационная оговорка — это положение в соглашении, которое гласит, что страна, в которую осуществляются инвестиции, должна воздерживаться от изменения своего законодательства в течение срока действия соглашения. Андреа Шемберг выделяет следующие виды оговорок: замораживающие оговорки (запрещающие любое законодательство в определенных областях), оговорки об экономическом равновесии (законодательство, ставящее инвестора в худшее положение, признается основанием для компенсации) и гибридные оговорки [12, с. 87]. Стабилизационная оговорка признана важным инструментом управления инвестиционными рисками, особенно в тех случаях, когда инвестор зависит от политической воли страны, принимающей инвестиции. В совместных предприятиях такая ситуация возникает, когда иностранное государство или его правительственный орган является непременным партнером в совместном предприятии. По мнению инвестора, эта мера позволяет защитить инвестиции от изменения правовой среды бизнеса. В 1960-х годах специалисты по конституционному праву особенно критиковали стабилизационную оговорку, утверждая, что она накладывает ограничения на суверенные законодательные полномочия страны и создает привилегированное положение инвестора по отношению к юрисдикции страны. Но и сегодня эта оговорка не утратила своего практического значения. Она применяется в новых формах и все чаще выражается в экономическом дискурсе. Одни авторы отмечают, что стабилизационные оговорки подчиняются принципу общего международного права *pacta sunt servanda* и в силу этого должны считаться действительными. Другие утверждают, что данная оговорка не должна быть действительной в силу принципа государственного суверенитета, основанного на международном публичном и конституционном праве. Тем не менее арбитражная практика показала, что эти оговорки должны считаться действительными. В деле *Aminoil v. Kuwait* [15] арбитражный суд указал, что такая оговорка может быть действительной, если она установлена на разумный и ограниченный срок. Однако от ответа на вопрос, обязаны ли страны ограничивать свое законодательство или ограничивать применение некоторых законов в отношении конкретных субъектов, они уклоняются, поскольку это считается неприличным и неудобным с точки зрения международного публичного права.

Заключение инвестиционных соглашений. В данном конкретном случае мы избежим вопроса о международных соглашениях между государствами по вопросам инвестиций и сосредоточим свое внимание на соглашениях, заключенных между частными лицами (инвесторами) и странами, получающими

инвестиции (т. е. правительствами или правительственными организациями). Эти соглашения не являются частными, поскольку они слишком тесно связаны с применимостью публичных и обязательных законов государства, и в то же время они не являются международными, поскольку одна из сторон является частным лицом и не обладает правоспособностью международного субъекта. Если бы это было действительно международное соглашение, применялись бы принципы общего международного права и Венской конвенции о праве международных договоров (1969), включая положение о том, что государство не может не исполнять свои международные соглашения из-за своих внутренних правил. В данном случае отсутствие четких международных обязательств приводит многих авторов к натянутой интернационализации таких соглашений (по мнению Сорнараджаха) [13, изд. 2]. Обычно они отмечают, что международные инвестиции — это та область, которая заслуживает международного интереса. Несмотря на это, доктрина права не может однозначно принять данную точку зрения. По мнению М. Сорнараджаха, при заключении международного инвестиционного соглашения между частным лицом и государством возникает проблема, когда принцип автономии сторон строится для применения между частными лицами, а с другой стороны, государство или его государственные органы (в данном случае другая сторона совместного предприятия) заключают соглашение публично-административного характера, регулируемое собственным публичным правом. Несмотря на то, что международная практика отказалась от принципа абсолютного иммунитета государства, очевидно, что международные совместные предприятия сталкиваются с вопросами публичного права гораздо чаще, чем с вопросами частного права.

Указанный вопрос вызывает озабоченность при рассмотрении применения принципа *pacta sunt servanda* к международным совместным предприятиям как результата применения общих правовых принципов. Следует отметить, что указанный вопрос, хотя и подходит для решения вопроса о безопасности инвестиций, основан на избирательном взгляде на общие правовые принципы. Сторонники такого применения общеправовых принципов обычно ссылаются только на сам принцип *pacta sunt servanda*, пренебрегая его ограничениями. Во-первых, этот принцип ограничен различными оговорками и больше не является абсолютным. Большинство стран признают в своих правовых системах оговорки, касающиеся защиты общественных интересов и ценностей. Во-вторых, любой иностранец, прибывший в ту или иную страну, обязан полностью придерживаться законов принимающей страны. Подводя итог вышесказанному, нельзя однозначно ответить на вопрос, подлежит ли инвестиционное соглашение, которое нередко является также соглашением о создании

совместного предприятия, регулированию нормами частного или публичного права. С другой стороны, в арбитражной практике к таким соглашениям, а также к принципу *pacta sunt servanda* относятся достаточно либерально. Арбитражи, в рамках достижимых средств, скорее всего, защищают и служат интересам инвесторов, а не юридическим интересам. В связи с этим некоторые авторы уже указывают на новую «презумпцию законности действий инвестора».

Это лишь некоторые из правовых вопросов, возникающих на практике. Можно предположить, что если проблема возникает в рамках инвестиционного права, то она должна решаться в рамках инвестиционного права, с учетом других положений регулирования международных совместных предприятий. Настоящее исследование ограничивается изучением того, какие новые, современные и эффективные средства могут быть созданы для защиты инвестиций и управления инвестиционными рисками, а также какие долгосрочные правовые инструменты могут потребоваться для заключения и гарантирования соглашений между государством и частным лицом. Сложно предугадать средства достижения этих целей, но поскольку международное инвестиционное право основано на двусторонних соглашениях между государствами, вполне вероятно, что именно такие соглашения станут первыми средствами для реализации упомянутых инициатив. Рассмотренные примеры также указывают на то, что этот правовой вакуум требует международного регулирования для международных совместных предприятий. Эта необходимость не ограничивается инвестиционными делами, но также необходима в ситуациях, когда совместное предприятие создается только между частными лицами.

Предпосылки для международного регулирования. Международное регулирование — это не самодостаточный процесс. «Здесь споры определяются тремя факторами: во-первых, глобализация породила новые отношения между правовыми нормами; во-вторых, коммерческие силы поддерживают тенденцию к «приватизации» частного права; в-третьих, вопросы о степени законных интересов государств становятся все более важными» [9, с. 148]. В долгосрочной перспективе правовой вакуум создает практические проблемы для функционирования того или иного института, что недопустимо с точки зрения бизнеса. Поэтому мы рассмотрим наиболее важные предпосылки для международного регулирования и проанализируем обусловленные ими возможные меры регулирования.

Прежде всего, любая инициатива международного регулирования начинается с выявления конкретной потребности (как правило, на практике) в выделении времени, средств и правового пространства для проведения

международных переговоров и процесса регулирования, с признания того, что существующие правовые средства и инструменты не являются достаточными регуляторами для конкретного вида правоотношений. Как уже отмечалось, не существует единого правового международного регулирования международных совместных предприятий. На вопрос о том, может ли инвестиционное, договорное или акционерное право удовлетворить потребности в регулировании такого целостного института, как международные совместные предприятия, нельзя ответить однозначно. Практика выявляет аспекты совместных предприятий, не охваченные указанными отраслями права, и, соответственно, предлагает свои решения. Точнее говоря, нет оснований утверждать, что существует регулирование, которое охватывало бы всю суть совместных предприятий (не только вопросы договорного или корпоративного права). Международное регулирование отдельных отраслей права или их аспектов обычно адаптировано к классическим случаям, что означает, что международные совместные предприятия могут регулироваться этими законами только в очень специфических и узких областях (например, налоговое, природоохранное, таможенное право и т. д.). Отсюда следует вывод, что практика не нашла подходящего правового средства для применения к международным совместным предприятиям, даже при наличии некоторого правового регулирования отдельных вопросов. Соответственно, все большее число совместных предприятий выражает растущие ожидания от действий международного общества в отношении этих вопросов.

Второй предпосылкой является возможность достижения согласия по конкретным положениям или хотя бы согласования позиций в отношении того или иного института. На практике известны случаи, когда инициативы по регулированию возникали на основе давних правовых традиций и становились достаточно универсальными для государств (например, Венская конвенция о международной купле-продаже товаров). Однако к международным совместным предприятиям это может быть неприменимо в силу отсутствия подобных традиций. Многообразие концепций совместных предприятий не дает оснований для международного регулирования (международных соглашений). Перефразируя Дж. Мерримана, можно сказать, что не только бесполезно, но и рискованно распространять усилия по гармонизации на области, где правовые различия отражают различия в политической, социальной организации, культурных и общественных обычаях [11, с. 213]. Хотя возможность достижения соглашения является одной из основных предпосылок для наиболее жесткого способа международного регулирования - унификации, ее значение снижается с появлением регулирования «мягкого права». По мнению С. Фацио, по мере

возникновения новых интересов и сложных проблем, порождающих потребность в оперативном регулировании на глобальном уровне, очень сложно достичь общего согласия между сторонами и создать предпосылки для урегулирования. Это объясняет, почему нормы «мягкого права» включаются даже в международные многосторонние соглашения, имеющие обязательную силу. В этом заключается основная причина растущей популярности «мягкого права». Обычно такой способ регулирования предусматривается международными организациями, и, кроме того, он не требует процедуры ратификации. «Рост значимости «мягкого права» в международном сообществе, вероятно, связан с необходимостью быстрого регулирования в некоторых «развивающихся областях», где процесс глобализации оказал наибольшее влияние» [4, с. 39]. Тем не менее, в контексте этой предпосылки проблема отсутствия полномочий может быть часто вытекающей, даже если она не является самым существенным критическим аспектом. В контексте введения в действие мер «мягкого права», особенно «*lex mercatoria*» и подобных ему средств, часто обсуждается, что «принципы обычно создаются независимыми экспертами (представителями юридической практики и теории), и совершенно очевидно, что частноправовые кодификации не обладают юридическим авторитетом» [5, с. 67]. Как правило, отсутствие авторитета проявляется в инициативах частных, неправительственных организаций и документах, созданных под их влиянием. Эти документы обычно рассматриваются как невыразительные по отношению к международным позициям государств, не отражающие современную правовую традицию и практические требования. При несоблюдении этого условия не удастся избежать практических проблем в регулировании совместных предприятий, что может привести к недостижению целей регулирования совместных предприятий.

Третьей предпосылкой международного регулирования является вопрос о том, достаточно ли соответствующих правовых инструментов (по смыслу источника права как формы) для реализации такого регулирования. Третья предпосылка связана с возможными мерами регулирования и их доступностью. Оставляя в стороне различия между источниками международного публичного и международного частного права, отметим, что теоретически существует возможность использования обоих этих правовых инструментов (источников). В этом контексте следует обсудить возможности международного и европейского законодательства, включая регулирование в контексте договорного, инвестиционного и корпоративного права. В качестве основных средств следует рассматривать унификацию, гармонизацию и «мягкое право». По мнению Б. Целлера, гармонизация делает правила похожими, а унификация - одинаковыми.

Гармонизация в широком смысле включает в себя также такие меры, как: «мягкое право», международное обычное законодательство, многосторонние соглашения, международное законодательство [14, с. 32].

Инициативы по унификации международного договорного права в настоящее время непродуктивны, поскольку переговоры срываются из-за жестких политических позиций государств и правовых традиций, которые одновременно трудно изменить, а также из-за возрастающей сложности международных соглашений. Пока практика не ответила на вопрос, что должно регулироваться как международное совместное предприятие (какое понятие и/или вид следует придать правовому значению) и в каком объеме, трудно стремиться к заключению международных соглашений между государствами. В качестве примера рассмотрим самое продвинутое в плане гармонизации и унификации своих правовых положений региональное объединение государств – Евросоюз. Унификация договорного права в Европейском союзе (договорные совместные предприятия будут подпадать под это регулирование) находится далеко в будущем. Несмотря на это, некоторые инициативы, касающиеся Европейского гражданского кодекса и Дайджестов принципов европейского договорного права, являются довольно старыми. Раздельное объединение вопросов совместных договорных предприятий и вопросов корпоративного права искусственно разделило бы этот институт, что не может быть воспринято как прагматичное решение. Отдельное специальное правовое регулирование, затрагивающее как договорные, так и корпоративно-правовые аспекты совместных предприятий, не находит поддержки ни в юридической практике, ни в правовой доктрине. Если совместное предприятие рассматривается в рамках инвестиционного права как объект инвестиций, то унификация возможна только в очень широком смысле - как сама категория инвестиций. Более того, эти ожидания уже были высказаны. С другой стороны, унификация общего правового поля международных совместных предприятий в рамках инвестиционного права вряд ли может быть затронута; можно ожидать лишь некоторых частичных изменений.

Гармонизация в Европейском союзе обеспечивается с помощью правового инструмента директив. Как уже отмечалось, эта концепция может быть использована в международном регулировании лишь частично (в очень широком смысле). К директивам как способу регулирования следует относиться положительно - во-первых, они помогают достичь (полностью или частично) целей, которые ставятся перед международным регулированием, а во-вторых, средства реализации целей директив выбирают сами государства, оставляя значительные возможности для принятия решений в своих законодательствах.

такой вид регулирования довольно популярен в акционерном праве европейского союза. Такие меры применимы к субъектам совместной деятельности в той мере, в какой они являются юридическими лицами, хотя существенный аспект самих совместных предприятий в них не отражен. Совместные предприятия, даже просто договорные по форме, представляют собой значительную организационную форму бизнеса и обладают некоторыми признаками компаний, такими как общий капитал, избрание или делегирование органов управления и т. п. Автор настоящей статьи полагает, что эти аспекты дают основания для необходимости и возможного осуществления гармонизации совместных предприятий мерами, эквивалентными тем, которые существуют в акционерном праве.

Инструменты «мягкого права», рекомендации, инициативы по гармонизации и типовые законы или типовые соглашения, особенно если они предоставляются международно признанными институтами или на уровне европейского союза, практически реализуемы и являются наиболее ожидаемыми из потенциальных решений. Такого рода регулирование может хотя бы частично облегчить положение международных совместных предприятий. отдельный вопрос, достаточно ли этого для практиков. В связи с упомянутой условной доступностью мер регулирования и возможностью их выбора на практике, можно предположить, что данный вид регулирования является благоприятным. Меры "мягкого права" в рамках европейского регулирования могли бы стать нормативной базой для решения основной проблемы международных совместных предприятий - их концепции и, соответственно, правовой квалификации. эта мера также могла бы заложить основы для будущего регулирования совместных предприятий, которое могло бы быть более императивным. учитывая, что инициативы в этой области довольно малы, до окончательного регулирования на любом уровне может быть еще далеко. Однако можно предположить, что в соответствии с существующими предпосылками такой тип регулирования наиболее вероятен.

Что касается совместных предприятий, то ожидается, что «мягкое правовое» регулирование будет осуществляться либо в Европейском союзе, либо на уровне международных институтов. Более императивного регулирования вряд ли стоит ожидать. Некоторые соображения позволяют нам выдвинуть идею о том, что регулирование совместных предприятий возможно и параллельно с законодательством Европейского союза о компаниях, поскольку совместные предприятия являются значимой формой организации бизнеса. Всеобъемлющее международное регулирование совместных предприятий невозможно из-за разнообразия их концепций, а также из-за разнообразия взглядов на

существенные черты совместных предприятий и их международный характер. Однако унификационные меры, обычно болезненные с точки зрения национального законодательства, позволили бы решить практические вопросы совместной деятельности и должны рассматриваться как конечная цель.

ВЫВОДЫ

1. Международное совместное предприятие - проблемный правовой институт. Его понятие не унифицировано и варьируется от очень широкого (любое соглашение координационного характера) до очень узкого (совместное предприятие). Это приводит к трудностям в юридической квалификации соглашения. Международные совместные предприятия могут существовать в трех формах: договорные совместные предприятия, совместные предприятия - партнерства и инкорпорированные совместные предприятия. Соответственно, эти три формы делятся на две категории совместных предприятий: совместные предприятия, осуществляемые на договорной основе, и совместные предприятия, осуществляемые на основе учрежденного юридического лица (которые имеют организационную форму). Поскольку совместное предприятие отвечает понятию инвестиций, оно также должно рассматриваться как иностранные инвестиции. Это позволяет разделить регулирование совместных предприятий на три аспекта: договорное право, право компаний и инвестиционное право.

2. Существующее регулирование деятельности совместных предприятий лаконично и недостаточно, ограничивается типовыми договорами, общим регулированием (договорным и корпоративным), а также специальным регулированием других отраслей права (налогового, таможенного, трудового и т. д.). Сами совместные предприятия регулируются (если они вообще регулируются) на национальном уровне. Такой правовой вакуум в сфере инвестиционного права требует спорных практических решений: стабилизационных оговорок, применения принципов общего договорного права и заключения инвестиционных соглашений. Поскольку количество совместных предприятий растет, это позволяет сделать вывод о наличии потребности в регулировании данной сферы.

3. Если основными предпосылками для международного регулирования являются практическая востребованность такого регулирования, возможность согласования объема и содержания этого регулирования и доступные средства регулирования, то можно сделать вывод, что совместные предприятия полностью удовлетворяют первой предпосылке, в то время как со второй возникают серьезные проблемы. Третье условие приводит к возможности регулирования с помощью мер "мягкого права", что является наиболее

необходимым и возможным как на уровне Европейского союза, так и на международном уровне. Эта мера регулирования будет способствовать унификации концепции совместных предприятий и подготовит почву для возможного императивного регулирования в будущем. Совместные предприятия также можно условно рассматривать как форму организации бизнеса в рамках законодательства о компаниях, что ведет к возможности параллельного регулирования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ: (REFERENCES)

1. Vienna Convention on the Law of Treaties. Official Gazette. 2002, No. 13-480.
2. 1980 Rome Convention on the Law Applicable to Contractual Obligations. Bulletin of European Union. 2005, C 169/10 (Rome Convention).
3. Principles of European Contract Law [interactive]. Commission on European Contract Law, 1999.
4. Fazio, S. The Harmonisation of International Commercial Law. Kluwer Law International BV, Netherlands, 2007. p. 39.
5. Goldammer, Y.; Jurcys, P. Proposal for a Regulation Rome I on the Law Applicable to Contractual Obligations: Other Side of the Same Medal. Justitia. 2008, 1 (67).
6. Hewitt, I. Joint Ventures, 3rd edition. London: Sweet & Maxwell Limited, 2005.
7. ITC Contractual Joint Venture Model Agreements, 2004, International Trade Centre UNCTAD/WTO, Geneva: ITC, 2004. (Trade Law Series) United Nations.
8. ITC Incorporated Joint Venture Model Agreements, 2005, International Trade Centre Unctad/wto, Geneva: ITC, 2005. (Trade Law Series) United Nations.
9. Mel, K. The 2005 Progress Report on European Contract Law: Towards a European Civil Code Mizaras, V. Tendencies and Perspectives of Development of Contemporary Civil Law. Vilnius: Justitia, 2007, p. 148.
10. Marcinkevičius, L. Tarptautinės jungtinės veiklos samprata tarptautinėje privatinėje teisėje. Jurisprudencija. 2007, 11(101).
11. Merryman, J. On the Convergence (and Divergence) of the Civil Law and the Common law. In Cappelletti, M. New perspectives for Common Law of Europe. Leiden, London, Boston: Sijthoff, Publications of the European University Institute, 1978, p. 213
12. Shemberg, A. Stabilization Clauses and Human Rights. Research Project conducted for IFC and the United Nations Special Representative to the Secretary General on Business and Human Rights, March 11, 2008.
13. Sornarajah, M. The International Law on Foreign Investment. 2nd edition. Cambridge University Press, 2004.
14. Zeller, B. CISG and the Unification of the International Trade Law. Routledge-Cavendish, Taylor and Francis group, 2007.
15. Ad-Hoc-Award, Kuwait v. The American Independent Oil Company (AMINOIL), 21 ILM 976