

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт права

(наименование института полностью)

Кафедра »Гражданское право и процесс»

(наименование)

40.05.01. Правовое обеспечение национальной безопасности

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Гражданско-правовая

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (ДИПЛОМНАЯ РАБОТА)

на тему «Договор международной купли-продажи по нормам Венской конвенции 1980 года»

Обучающийся

М.А. Крикота

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

доцент кафедры «Гражданское право и процесс», Д.С. Горелик

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2024

Аннотация

Дипломная работа посвящена изучению правил и законов, которые регулируют международную куплю-продажу товаров. В последнее время эта тема стала особенно важной из-за усиления международных торговых связей и увеличения числа международных коммерческих договоров.

Первая глава диплома разъясняет, какие законодательные и международные документы устанавливают правила для проведения таких сделок. Здесь же я определяю, что такое договор международной купли-продажи товаров, чтобы читатели могли четко понять его суть.

Во второй главе мы подробно рассматриваем, как формируются договоры международной купли-продажи: их структуру, содержание и форму и порядок заключения. Особое внимание уделяется важным условиям этих договоров в контексте законодательства России, других стран и международных правовых норм.

Третья глава уделяет значительное внимание обязательствам по договору, правам и обязанностям сторон, а также особенностям ответственности за нарушение обязательств.

В заключении формулируются основные выводы и итоги исследования.

Оглавление

_Тос168690161 Введение	4
Глава 1 Общие положения о договоре международной купли-продажи.....	7
1.1 Система источников правового регулирования отношений из договора международной купли-продажи товаров	7
1.2 Понятие договора международной купли-продажи товаров.....	14
Глава 2 Форма и содержание договора международной купли-продажи по нормам Венской конвенции 1980 года товаров	21
2.1 Форма и порядок заключения договора международной купли продажи товаров.....	21
2.2 Особенности заключения договора международной купли-продажи товаров.....	28
Глава 3 Обязательство из договора международной купли-продажитоваров	39
3.1 Права и обязанности продавца и покупателя по нормам Венской конвенции 1980 года.....	39
3.2 Ответственность сторон за нарушение обязательства в соответствии с Венской конвенцией 1980 года.....	44
Заключение	58
Список используемой литературы и используемых источников.....	63

Введение

В нашем быстро глобализирующемся мире становится всё более важным изучать международные торговые отношения и правила, которыми они регулируются. Договоры международной купли-продажи товаров играют ключевую роль в операциях компаний, которые ведут бизнес на глобальном уровне.

Детальное рассмотрение этих договоров, включая анализ правовых оснований и обязательств сторон, является необходимым для глубокого понимания этих процессов. Тем не менее, разнообразие национальных законодательств может осложнять развитие таких отношений, что выдвигает на первый план задачу поиска решений для устранения этих барьеров.

Разработка международных норм с прямым действием представляется ключевой для стабилизации экономического сотрудничества. Однако, из-за разнообразия и неоднородности существующих актов, важное значение приобретают коллизионные нормы национального законодательства, которые эффективно регулируют международные контракты купли-продажи, соединяя унифицированное правовое регулирование с коллизионным подходом.

Венская конвенция 1980 года является ведущим международным документом для глобальной торговли, но в ней имеются пробелы, требующие исправлений. Транснациональные корпорации в международной торговле все чаще используют стандартные контракты. Это требует тщательного анализа законодательства и обязательств, заложенных в таких документах.

Цель нашего исследования - изучение договора международной купли-продажи товаров, выявление проблем в правовом регулировании и предложение решений. Мы выделили ряд задач:

- рассмотреть систему источников правового регулирования отношений из договора международной купли-продажи товаров;
- определить и проанализировать различные подходы к понятию договора международной купли-продажи товаров;

- изучить форму и порядок заключения договора международной купли продажи товаров;
- проанализировать ключевые условия договоров, освещая их содержание на основе действующего законодательства и судебной практики;
- исследовать права и обязанности продавца и покупателя по нормам Венской конвенции 1980 года, а ответственность сторон за нарушение обязательства;
- аргументировать необходимость дальнейшего развития правовых норм, регулирующих международные торговые соглашения.

Объект исследования - общественные отношения, возникающие из международных договоров купли-продажи товаров, с акцентом на теоретические и практические аспекты правового регулирования. Предметом исследования являются правовые нормы, судебная практика и научная литература, связанные с международной куплей-продажей товаров.

Методологическая база включает диалектический, аналитический, синтетический, формально-логический, описательный и системный подходы. Наши выводы и рекомендации практически значимы и могут быть использованы для улучшения правового регулирования международных торговых контрактов.

Теоретическую основу составляют работы таких ученых, как С. С. Алексеев, М. М. Богуславский, М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. Нормативная база включает законы гражданского права и международные соглашения, регулирующие международную куплю-продажу товаров. Эмпирическая основа включает обзор судебной практики ЮНСИТРАЛ, МКАС при ТПП РФ, а также решений судов общей юрисдикции и арбитражных судов.

Выпускная квалификационная работа изложена на 50 страницах печатного текста и состоит из введения, трех глав, заключения, а также списка использованной литературы и использованных источников. Введение включает в себя актуальность выбранной темы, предмет и объект

исследования, определены цели и задачи. Первая глава состоит из теоретических основ, раскрывающих понятия и сущность Венской конвенции 1980 года. Во второй главе рассматривается форма и содержание договора международной купли-продажи по нормам Венской конвенции 1980 года. А в третьей обязательства из договора международной купли-продажи товаров. В заключении сделаны выводы и подведены итоги исследования.

Глава 1 Общие положения о договоре международной купли-продажи

1.1 Система источников правового регулирования отношений из договора международной купли-продажи товаров

Внешнеэкономическую деятельность регулируют различные экономические и политические факторы, и для успешного функционирования экономики необходимо четкое законодательное обеспечение.

В Конституции РФ сказано, что «общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации являются составной частью ее правовой системы» [27].

Международное коммерческое право играет ключевую роль в системе международного частного права и выделяется своей спецификой в источниках правового регулирования. В контексте регулирования международной коммерческой деятельности подчеркивается двойственный характер этих источников.

С одной стороны, возникает противостояние между международными соглашениями и обычаями, а с другой – национальными нормативными актами, деловыми обычаями и судебной практикой. Важно подчеркнуть, что эта дихотомия не предполагает разделения международного коммерческого права на два отдельных элемента, так как оба аспекта регулируют те же гражданско-правовые отношения международного характера.

Создание единообразного права для международной торговли стало необходимым из-за роста международных рынков и торговли. Однако даже в апреле 1980 года, несмотря на длительную историю и тщательную подготовку, не было уверенности, что Конвенция станет значимым правовым документом. После ратификации Италией, США и Китаем Конвенция вступила в силу 1 января 1988 года, но ее практическая значимость оставалась под вопросом.

Сегодня очевидно, что Конвенция стала большим успехом. Более 50

стран приняли единообразное торговое право, охватывающее примерно две трети мировой торговли товарами. Многочисленные судебные решения подтверждают ее практическую значимость, а научные комментарии и статьи демонстрируют ее теоретическую разработку. Конвенция также послужила моделью для реформ национального права, повлияла на Принципы европейского договорного права и Принципы международных коммерческих контрактов, и включила ключевые термины в директиву Европейского сообщества о потребительской купле-продаже [28].

Конвенция стала не только частью *lex mercatoria*, но и центром глобальной унификации договорного права, история которой только начинается.

В развитии и литературном сопровождении Конвенции можно выделить три фазы. Первая фаза заключалась в ознакомлении юристов с новой Конвенцией, объяснении ее структуры и отличий от национального права. Вторая фаза была связана с выявлением первых проблем и поиском решений в соответствии со статьей 7 Конвенции. Третья фаза началась с адаптации Конвенции к новым формам торговли, таким как электронная коммерция, и пересмотра интересов сторон.

Для успешного применения Конвенции требуется доступ к информации о ее решениях и научных исследованиях, что обеспечивают онлайн-базы данных. Благодаря усилиям организаторов этой сборника статей, такие информационные ресурсы становятся доступными, за что им следует выразить искреннюю благодарность и признательность [13].

Международное регулирование коммерческих контрактов включает унификацию права и выбор норм иностранного права для международных сделок. Эта необходимость возникла из-за противоречий в национальных системах, требующих унификации правового регулирования договоров международной купли-продажи. ЮНСИТРАЛ, влиятельный юридический орган ООН, совместно с другими международными институтами, такими как Гагская конференция по международному частному праву и Всемирная

торговая организация, работает над созданием единого международного правового пространства, чтобы упростить процедуры заключения международных контрактов и разрешить конфликты [24].

Международные договоры о купле-продаже товаров могут быть как многосторонними, так и двусторонними. Многосторонние договоры устанавливают общие правила для государств, в то время как двусторонние акцентируют внимание на инвестициях и финансовой помощи в международном инвестиционном праве [23].

Венская конвенция 1980 года унифицирует правила международной торговли и регулирует основные аспекты контрактов о купле-продаже товаров, включая их заключение, форму, права и обязанности сторон, а также ответственность за нарушение. Это обеспечивает стабильность и единообразие в международных торговых отношениях.

Конвенция применяется к сделкам между компаниями и гражданами, за исключением случаев покупки товаров для личного использования, если продавец не знал о таком намерении.

Участие государств в Венской конвенции автоматически предполагает ее применение к международным коммерческим контрактам, если они подпадают под ее юрисдикцию и стороны не исключили эту возможность. Это способствует унификации правовых норм в области международной торговли, обеспечивая единообразие в применении материально-правовых норм [7].

Статья 90 Конвенции предусматривает, что ее положения не распространяются на международные соглашения, которые уже заключены или могут быть заключены и содержат положения, регулируемые Конвенцией.

Несмотря на обширное регулирование международной купли-продажи, Конвенция не охватывает все сценарии, поэтому стороны могут обращаться к общим принципам, на которых она основана, или использовать коллизионные нормы и «метод первого выбора» или «метод второго выбора» для решения проблем в контрактах. Это обеспечивает гибкость при решении различных ситуаций.

Как справедливо отмечает В. А. Канашевский: «Проблему выбора применимого права необходимо толковать расширительно, поскольку имеется возможность выбора не только национального права, но и различных правовых систем (национальной и международной), а также возможность выбора между различными источниками права в рамках одной правовой системы – например если речь идет о международном праве – выбор между двумя коррелирующими международными договорами» [13].

Понятие «применимое право» включает конкретные материально-правовые нормы, национальное законодательство и международные акты. Обязательственное статутное право по международным коммерческим сделкам регулируется в соответствии со статьей 1215 ГК РФ Гражданского кодекса РФ. Однако, при обращении в суд для разрешения споров, необходимо учитывать, что это не автоматически означает выбор соответствующего материального права того государства, где рассматривается спор или находится суд.

Если стороны признали применение норм гражданского законодательства своих государств вместе с Венской конвенцией, демонстрируя, что они подчиняются общим нормам законодательства без исключения действия Конвенции, то эти нормы будут использованы [43].

Международные стандарты по коллизионным нормам не исключают обращения к национальному праву при заключении контрактов. Для унификации сроков исковой давности в международной торговле была создана Конвенция ЮНСИТРАЛ, устанавливающая единый срок давности в четыре года для всех договоров международной купли-продажи товаров. Срок начинается с момента нарушения договора или передачи товара покупателю. Конвенция 1974 года регулирует также перерыв и продление сроков, устанавливая общее ограничение в 10 лет. Протокол 1980 года привел ряд положений в соответствие с Венской конвенцией [38].

Унификации правового регулирования исковой давности достигнута принятием Универсальной конвенции об исковой давности в международной

купле-продаже товаров в 1974 году, устанавливающей четырехлетний срок [26]. Дополнительно, Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров 1986 года, регулирует международные коммерческие контракты с участием сторон из разных стран [33].

Конвенция об исковой давности регулирует условия, при которых требования между покупателем и продавцом по договорам международной купли-продажи становятся недействительными вследствие истечения срока исковой давности. Конвенция устанавливает этот срок в четыре года, начиная со дня возникновения права на иск, и уточняет моменты его начала для различных требований. Например, при нарушении договора — со дня нарушения, при дефектах товара — со дня передачи товара покупателю, а при обмане — со дня его обнаружения.

Максимальный срок исковой давности, независимо от обстоятельств, составляет десять лет. Срок может быть прерван, если кредитор начинает судебное или арбитражное разбирательство или если должник признает свое обязательство в письменной форме. В таких случаях начинается новый четырехлетний срок, но общий период не превышает десяти лет.

Суд или арбитраж учитывает истечение срока давности только по заявлению одной из сторон. Российская Федерация подписала Конвенцию 14 июня 1974 года, но не ратифицировала её.

Международные торговые сделки основаны на нормах внутреннего права участников и правилах международной торговли. Однако не все аспекты сделки регулируются международными договорами, что требует обращения к национальным законам гражданского права.

Стратегии определения применимого права включают выбор закона одной из сторон или права третьей стороны. Национальное законодательство может также применяться субсидиарно, если международным договором недостаточно регулированы отдельные вопросы.

В контексте международного коммерческого арбитража арбитры могут

использовать коллизионные нормы российского законодательства для определения применимого права, если стороны не сделали явного выбора. Национальное законодательство позволяет сторонам выбирать применимое право, и в случае отсутствия выбора применяется общая коллизионная норма, обычно направляющая к праву страны, наиболее связанной с договором.

При применении российского гражданского права к договору международной купли-продажи используются положения подп. 1 п. 3 ст. 1211 Гражданского кодекса Российской Федерации о купле-продаже. Важно четко формулировать условия сделки, включая ответственность сторон, учитывая различия в нормах национального законодательства и сложности в выборе применимого права.

Источники международного коммерческого права включают международные конвенции и договоры, а также документы международных организаций. Особое внимание уделяется международным торговым обычаям, которые являются единообразными правилами поведения, сформированными в ходе международной торговой практики. Третейский суд учитывает эти торговые обычаи при принятии решений по конкретным сделкам.

Международные торговые обычаи могут быть зафиксированы в письменной форме, но их существование не зависит от этого и не дает им юридической силы.

Унификация торговых терминов привела к созданию «Инкотермс» — унифицированных правил толкования терминов в международной коммерческой практике. Инкотермс-2010 регулирует права и обязанности сторон в сделках купли-продажи движимых материальных вещей [29].

В соответствии со статьей 421 Гражданского кодекса РФ, если стороны не установили условия договора, то они определяются применением обычаев [17]. В международной доктрине по коммерческому праву существуют различные точки зрения относительно соотношения торговых обычаев и национального законодательства. М. Г. Розенберг подчеркивает приоритет обычаев перед диспозитивными нормами закона в контексте национального

права.

Инкотермс считаются торговым обычаем в России, что подтверждается решением ТПП РФ от 28.06.2001 г. [37]. В соответствии со статьей 1211 Гражданского кодекса РФ, «если в договоре использованы принятые в международном обороте торговые термины, при отсутствии в договоре иных указаний считается, что сторонами согласовано применение к их отношениям обычаев, обозначаемых соответствующими торговыми терминами» [17].

Необходимость новых нормативов для определения условий договоров обусловлена изменениями в международной коммерческой деятельности, где *lex mercatoria* становится одним из механизмов [54]. Г. Ф. Шершеневич утверждал: «заведенный порядок в торговых делах не является юридически необходимым и фактически не имеет юридического характера» [50]. Хотя большинство ученых считают *lex mercatoria* автономным, они также признают его зависимость от внутреннего законодательства, так как только государство может обеспечить исполнение арбитражных решений [52].

Принципы УНИДРУА, представленные Международным институтом по унификации частного права в 1994 году, разработаны как набор международных норм, применимых в мире, независимо от правовых традиций и условий стран. Эти принципы, не являющиеся конвенцией или типовым законом для трансформации в национальное законодательство, широко используются как свод норм договорного права в международных коммерческих договорах и при разрешении коммерческих споров [39].

Принципы УНИДРУА разработаны с учетом изменений в международной коммерческой деятельности, в том числе с учетом технологических и экономических изменений, и направлены на обеспечение справедливости в международных коммерческих отношениях. Некоторые положения Принципов УНИДРУА являются императивными и не могут быть изменены без нарушения обязательных норм национального права большинства стран [53].

Принципы УНИДРУА также включают заявление о принципах

добросовестности и честной деловой практики, рассматриваемых как цели, для которых эти принципы были созданы [39].

Можно сделать вывод, что в современной практике международного коммерческого права *lex mercatoria* демонстрирует высокую эффективность. Арбитры все чаще предпочитают эту систему, учитывая предсказуемость ее правил и их способность адаптироваться к требованиям международной торговли, что обеспечивает справедливость и устраняет произвольность при разрешении международных торговых споров.

1.2 Понятие договора международной купли-продажи товаров

Договор международной купли-продажи — это соглашение, заключаемое между коммерческими предприятиями из разных стран. Регулируется он международными договорами, национальным законодательством и обычаями. При заключении договора важно четко указать условия сделки и ответственность сторон.

Национальное законодательство регулирует такие договоры в следующих случаях: по выбору сторон, если стороны не решили некоторые вопросы, и если договор заключен между сторонами из стран, не участвующих в международных соглашениях, без указания применимого права. В последних двух случаях суд определяет применяемое законодательство по коллизионным нормам.

Из-за различий в национальном законодательстве стороны стремятся детально описать свои отношения в договоре, что усложняет процесс его заключения. Поэтому существует стремление к унификации правовых норм, что достигается через включение международных норм в национальное законодательство, создание типовых договоров и введение торговых терминов.

Унификация правовых норм устраняет барьеры в международной

торговле и способствует её развитию. Важным документом в этой области является «Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров» 1980 года, вступившая в силу в 1988 году и охватывающая 85 стран. СССР присоединился к Конвенции в 1991 году, а Россия продолжила участие, взяв на себя обязательства СССР [34].

Конвенция регулирует международные договоры купли-продажи между коммерческими предприятиями разных стран, за исключением аукционов, ценных бумаг, судов, воздушного транспорта и электроэнергии. Она не охватывает порядок разрешения споров и сроки исковой давности [48].

Конвенция имеет диспозитивный характер, позволяя сторонам изменять её условия или исключать её применение. Статьи 12 и 96 предусматривают возможность стран требовать письменной формы для договоров купли-продажи. Статья 90 определяет, что Конвенция не отменяет действие других международных соглашений по аналогичным вопросам, если они заключены между странами-участницами.

В российском законодательстве стороны договора могут выбирать применяемое право. Если это не указано, применяется коллизионная норма п. 1 ст. 1211 ГК РФ, указывающая на право страны, наиболее тесно связанной с договором. Обычно это право страны продавца, как указано в п. 3 ст. 1211 ГК РФ, и аналогичные нормы существуют в законодательстве многих других стран.

При применении российского права к международной купле-продаже учитываются положения Гражданского кодекса РФ о купле-продаже и договоре поставки, а также общие правила об обязательствах и форме сделок. Важную роль играют международные конвенции, такие как Конвенция об исковой давности 1974 года и Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи 1986 года. Статья 9 Венской конвенции закрепляет, что стороны связаны согласованными обычаями и сложившейся практикой, если они широко известны и соблюдаются в соответствующей области торговли [7].

Сделки с иностранным элементом играют ключевую роль в международных экономических отношениях, однако отсутствует общепринятая терминологическая база, что затрудняет гармонизацию законодательства в этой области. Ученые, такие как Н. Ю. Ерпылева, А. И. Муранов, Л. П. Ануфриева и Г. Ю. Федосеев, предлагают различные подходы к уточнению терминов и определению ключевых понятий. Термин «внешнеэкономическая сделка» продолжает использоваться в различных контекстах, несмотря на отсутствие явной необходимости в самостоятельном правовом регулировании таких сделок. В советском законодательстве термин «внешнеэкономическая сделка», как обособленный вид сделки, впервые был закреплен в ГК РСФСР 1964 года [16].

Пункты 42-46 постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 27 июня 2017 г. N 23 «О рассмотрении арбитражными судами дел по экономическим спорам, возникающим из отношений, осложненных иностранным элементом» устанавливают порядок применения иностранного права арбитражными судами Российской Федерации при рассмотрении экономических споров, имеющих иностранный элемент.

Арбитражный суд применяет нормы иностранного права при рассмотрении дел по экономическим спорам, возникающим из отношений, осложненных иностранным элементом, с соблюдением условий, предусмотренных частью 5 статьи 13 АПК РФ, и правил применения норм иностранного права, установленных статьей 14 АПК РФ.

Если коллизионные нормы об определении применимого права предусмотрены международным договором Российской Федерации, арбитражный суд руководствуется нормами международного договора.

Выбор сторонами договора в качестве места рассмотрения споров арбитражного суда в Российской Федерации не означает автоматического подчинения договорных отношений сторон российскому материальному праву. Отсутствие волеизъявления сторон в отношении применимого права означает, что его определяет суд, компетентный рассматривать данный спор,

руководствуясь при этом применимыми коллизионными нормами международных договоров или федеральных законов [18].

Исходя из смысла части 2 статьи 14 АПК РФ и пункта 2 статьи 1191 ГК РФ, арбитражный суд вправе возложить на стороны обязанность представить сведения о содержании норм иностранного права, о чем выносит соответствующее определение [17].

При этом заключение о содержании норм иностранного права, подготовленное лицом, обладающим специальными познаниями в данной области, не является экспертным заключением по смыслу статей 55, 82, 83, 86 АПК РФ, и правила о назначении экспертизы не распространяются на подобного рода заключения о содержании норм иностранного права.

Учитывая положения части 2 статьи 14 АПК РФ, в целях установления содержания норм иностранного права арбитражный суд может обратиться в установленном порядке за содействием и разъяснением в компетентные органы или организации, привлечь эксперта либо специалиста (статьи 55 и 551 АПК РФ, пункт 2 статьи 1191 ГК РФ).

Принимая во внимание положения части 1 статьи 55 АПК РФ, арбитражный суд Российской Федерации вправе поручить проведение экспертизы в области иностранного права российскому или иностранному гражданину, обладающему специальными познаниями в области иностранного права, что может подтверждаться его научными исследованиями в области иностранного права или его практической деятельностью в данной сфере.

Заключение эксперта по вопросам о содержании норм иностранного права является одним из доказательств по делу (статья 75 АПК РФ). Оценка данного доказательства осуществляется судом в соответствии с правилами главы 7 АПК РФ.

В соответствии со статьей 1 Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров данная конвенция подлежит применению к договорам купли-продажи товаров между сторонами,

коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах, при соблюдении условий, указанных в данной статье. При этом место нахождения коммерческого предприятия определяется не национальной принадлежностью лица (гражданством физического лица или местом учреждения юридического лица), то есть наличием иностранного элемента в форме субъекта правоотношения, а местом, в котором сторона договора купли-продажи ведет коммерческую деятельность на регулярной основе, либо, при его отсутствии, местом жительства физического лица (пункт 3 статьи 1, статья 10 Венской конвенции 1980 года) [25].

Равным образом согласно пункту 1 статьи 1 Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов (заключена в г. Женеве 19 мая 1956 года) эта конвенция применяется ко всякому договору дорожной перевозки грузов за вознаграждение посредством транспортных средств, когда место погрузки груза и место доставки груза, указанные в контракте, находятся на территории двух различных стран, из которых, по крайней мере, одна является участницей Конвенции. Применение Конвенции не зависит от местожительства и национальной принадлежности заключающих договор сторон [36].

В условиях современных международных торговых отношений требуется четкое определение международного частного права [51]. Исследователь И. С. Зыкин представил понятие «внешнеэкономическая сделка» как соглашения между предпринимателями из разных стран, включая международные купли-продажи и транспортировку [21].

Отличие «международных коммерческих сделок» от «сделок с иностранным элементом» крайне важно, поскольку первые связаны с предпринимательской деятельностью, а вторые могут иметь целью удовлетворение личных или бытовых потребностей. Понятие «*place of business*» из Закона РФ № 5338-1 «О международном коммерческом арбитраже» играет важную роль при размещении коммерческих предприятий за границей [32]. Критерии компетенции

Международного коммерческого арбитражного суда основаны на статусе юридического лица как коммерческого предприятия. Например, при контракте между филиалом иностранной компании и российской организацией, МКАС учитывает статус филиала, передавая ответственность за контракт его учредителю [44]. Согласно современной доктрине, мнение Н. Ю. Ерпылевой подчеркивает, что «современное понимание международного характера торгового договора предполагает его коммерческую природу и включает иностранный элемент в виде нахождения коммерческих предприятий продавца и покупателя на территории разных государств» [12]. М. Г. Розенберг отмечает, что «объектом контракта является движимое имущество, приобретаемое не для личного, семейного или домашнего использования, а для предпринимательских целей» [46].

Гражданское законодательство различает два типа сделок: внутренние и международные. Международные сделки с иностранным элементом регулируются разделом VI части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации. Они могут подчиняться иностранному праву и включать в себя нормы международных договоров и торговых обычаев.

Термин «внешнеэкономические сделки» в настоящее время определяет сделки, содержащие иностранный элемент и имеющие предпринимательский характер. И. В. Елисеев отмечает: «международную куплю-продажу нельзя понимать как разновидность договора купли-продажи, однопорядковую с другими ее разновидностями, регулируемые Гражданским Кодексом Российской Федерации. Но в то же время, международная купля-продажа охватывается общим родовым понятием договора купли-продажи и, в этом качестве является его частным случаем» [20].

Международные правила толкования торговых терминов (ИНКОТЕРМС), разработанные Международной торговой палатой, являются ключевым элементом международной торговли. Редакция ИНКОТЕРМС 2010 включает одиннадцать правил, определяющих права и обязанности сторон по поставке продукции, распределяя обязательства и расходы, такие как

перевозка, таможенное оформление и страховка [5]. Эти правила применяются только при ссылке на них в договоре.

Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА), опубликованные Международным институтом по унификации частного права, устанавливают общие нормы для международных коммерческих договоров, охватывая их заключение, исполнение и прекращение, а также права сторон и возмещение убытков. Принципы УНИДРУА применяются, если договор содержит указание на «общие принципы права» или «*lex mercatoria*».

Принципы УНИДРУА, как и ИНКОТЕРМС, могут быть указаны в тексте международного контракта для его регулирования. Эти принципы часто используются в арбитражных судах для толкования условий контракта и норм национального права при спорах [8].

При разногласиях между покупателем и продавцом, которые не удается урегулировать переговорами, стороны могут обратиться в суд или третейский арбитражный суд, например, международный коммерческий арбитражный суд при ТПП РФ (МКАС).

МКАС рассматривает споры, подпадающие под его юрисдикцию согласно международным договорам РФ. Процедура арбитража упрощена и конфиденциальна, в отличие от открытых слушаний в государственных судах. Для обеспечения разрешения споров в МКАС рекомендуется включить соответствующую оговорку в контракт [40].

Таким образом, международный договор купли-продажи - более сложная форма сделки по сравнению с поставкой или контрактацией. Глобализация требует систематизации и гармонизации законодательства, регулирующего такие сделки. В этом контексте *lex mercatoria* становится важным механизмом для установления договорных условий в международных коммерческих отношениях. Эти правила упрощают заключение и исполнение контрактов между компаниями из разных стран.

Глава 2 Форма и содержание договора международной купли-продажи по нормам Венской конвенции 1980 года товаров

2.1 Форма и порядок заключения договора международной купли-продажи товаров

Международная купля-продажа товаров отличается от внутренних сделок, в частности, формой и порядком заключения договора, что имеет ключевое значение при соглашениях такого рода.

В советском периоде заключение внешнеторговых сделок строго регулировалось, требуя двойную подпись под договорами. Это требование было отменено с принятием Основ гражданского законодательства 1991 года. Венская конвенция определяет свою область применения в соответствии с собственными правилами, основанными на элементах контрагентов и сделки, и правила выбора права используются лишь в случаях пробела или специального разрешения [7].

Статьи с 1 по 6 Венской конвенции определяют не только область применения этой конвенции, но и ограничивают ее действие. Венская конвенция регулирует только часть законов, касающихся договоров купли-продажи и их исполнения. Для обеспечения надлежащего исполнения контракта важно указать в нем применимое право. Если контракт регулируется Венской конвенцией, рекомендуется также указать внутреннее право, которое будет применяться.

Применение Венской конвенции предполагает, что стороны имеют места ведения бизнеса в разных государствах (статья 1(1)). Согласно статье 10, когда у сторон несколько мест ведения бизнеса или они их вовсе не имеют, применяются конкретные правила. В случае наличия нескольких мест ведения бизнеса, решающим является филиал, наиболее тесно связанный с контрактом и его исполнением (статья 10(a)). Использование средств электронной коммуникации не было учтено в оригинальной Венской конвенции, но частично регулируется Типовым законом ЮНСИТРАЛ об электронной

коммерции. Место нахождения сервера не всегда определяет юрисдикцию, особенно в случаях, когда стороны используют электронные средства для общения. Согласно статье 10(b) Венской конвенции, если у стороны нет места ведения бизнеса, решающее значение имеет ее место жительства.

Венская конвенция не охватывает все вопросы, связанные с конкретным договором международной купли-продажи, что следует, в частности, из ст. 4 и 5 самой конвенции. В таком случае по вопросам, которые не разрешены в международном договоре Российской Федерации, применимое право определяется соглашением сторон (ст. 1210 ГК РФ), а в отсутствие последнего - с помощью коллизионных норм международного частного права (п. 3 постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 9 июля 2019 г. N 24 «О применении норм международного частного права судами Российской Федерации»).

Согласно статье 1 Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров к договорам купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах, применяются положения Конвенции. Учитывая положения статьи 4 Конвенции, данный международный правовой акт регулирует не только заключение договора купли-продажи, а также права и обязательства продавца и покупателя, которые возникают из такого договора [25].

Согласно пункту 2 статьи 7 Конвенции вопросы, относящиеся к предмету регулирования Конвенции, которые прямо в ней не разрешены, подлежат разрешению в соответствии с общими принципами, на которых она основана, а при отсутствии таких принципов - в соответствии с правом, применимым в силу норм международного частного права. В соответствии со статьей 9 Конвенции стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях. При отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к их договору или

его заключению обычая, о котором они знали или должны были знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли [37].

Вторая часть Венской конвенции регулирует заключение контрактов купли-продажи товаров. Однако статьи 14 и последующие остаются открытыми и подвержены риску устаревания, поскольку не урегулированы важные вопросы, например, формирование контракта. Статья 29 Венской конвенции разрешает сторонам изменять или расторгать контракт без письменной формы, за исключением случаев, когда сам договор требует письменного согласия на изменения или расторжение.

Электронные средства коммуникации не были учтены, поскольку их использование было на начальном этапе развития, когда была разработана Венская конвенция. ЮНСИТРАЛ разработала Модельный закон об электронной коммерции в 1996 году и представила Проект конвенции об использовании электронных коммуникаций в международных контрактах в 2004 году. Вопросы сущности в отношении электронных средств коммуникации могут быть адекватно решены Венской конвенцией: первый вопрос — это локализация места ведения бизнеса стороны, что важно в отношении применимости Венской конвенции. Это не обязательно совпадает с местом оборудования и технологии, поддерживающей информационную систему. Исходной точкой для определения места ведения бизнеса соответствующих сторон являются статьи 1 и 10 Венской конвенции.

Статьи 12 и 96 Венской конвенции предусматривают возможность делать заявления о необходимости письменной формы заключения или подтверждения договоров. Согласно статье 12, такие заявления могут аннулировать положения конвенции о других формах заключения договоров. А. Г. Аксенов отмечает, что «положение данной статьи является исключением из общих правил, относящихся к форме заключения, изменения и прекращения договора, которое также является непосредственным изъятием

из общего принципа диспозитивности положений Конвенции» [3].

Присоединение Советского Союза к Конвенции, основанное на статье 96, подчеркнуло важность соблюдения письменной формы во внешнеэкономических сделках согласно внутреннему законодательству. Требования к письменной форме договоров, определенные в статье 13 Конвенции, включают различные виды сообщений, такие как телеграф и телетайп, хотя мнения относительно использования электронных средств связи расходятся. Есть также мнение В. А. Кондратьева о том, что «практика МКАС при ТПП Российской Федерации показывает, что в настоящее время заключение договора путем обмена факсами признается надлежащим соблюдением письменной формы заключения договора, однако необходимо, чтобы можно было достоверно установить, что факс отправлен соответствующей стороной, а также требуется совпадение содержания договоренностей у обеих сторон» [22].

Статья 13 Конвенции не ограничивает формы письменных сообщений, так как не исчерпывает их полный список. Это подтверждается отсутствием жестких ограничений в тексте, где используется слово «также». Когда Конвенция была разработана в 1980 году, электронные сообщения были менее распространены, поэтому не были учтены.

Договор международной купли-продажи играет важную роль среди внешнеэкономических сделок. Основные его особенности:

- сделка предпринимается в контексте коммерческой деятельности, не для личного использования.
- участники находятся в разных странах.
- стороны обычно подпадают под различные юрисдикции.
- товар пересекает государственные границы.
- оплата производится в иностранной валюте.
- споры рассматриваются по особому порядку.
- действует специальный правовой режим [9].

По условиям договора, продавец обязуется передать товар через границу

покупателю, находящемуся в другом государстве, который в свою очередь обязан принять и оплатить товар. Венская конвенция регулирует этот вид договоров, определяя их условия, права и обязанности сторон.

Конвенция применяется при условии, что государства сторон являются её участниками или применяется право одного из этих государств. Она позволяет заключать договор в любой форме, но в случае России официально требуется письменная форма согласно Гражданскому кодексу.

Для международных сделок часто используется обмен офертой и акцептом, который может осуществляться путем отправки сообщений по почте, телеграфу или телетайпу. Согласно Венской конвенции, сообщения по телеграфу и телетайпу равносильны письменному договору [12].

Наиболее распространенным способом заключения международного договора купли-продажи является принятие одной стороной (акцептантом) оферты, отправленной другой стороной (оферентом). Согласно статье 14 Венской конвенции, оферта должна содержать четкое указание адресата, быть достаточно определенной по содержанию и выражать намерение оферента считать себя связанным при её акцепте.

В соответствии с этой конвенцией, оферта может быть отзывной или безотзывной. Обычно она считается отзывной и может быть отозвана до акцепта, если сообщение об отзыве получено до его отправки. Однако оферта считается безотзывной, если явно указано, что такова её природа, или если адресат должен был разумно считать её таковой и действовал соответственно.

Акцепт оферты может быть выражен заявлением или другим поведением адресата и считается совершенным в момент его получения оферентом. Запоздавший акцепт сохраняет силу, если оферент немедленно уведомит адресата. Ответ на оферту с изменениями считается отклонением и представляет встречную оферту, если изменения существенны. В противном случае ответ считается акцептом, если оферент не возражает [30].

Таким образом, договор считается заключенным в момент получения согласия оферента, а не в момент отправки акцепта.

В Заключении № 1 Консультативного совета по Венской конвенции от 15 августа 2003 года отмечается, что понятие «письменная форма» включает в себя любые электронные сообщения, которые могут быть поняты человеком. По Принципам УНИДРУА (пункт 5 статьи 1.10), необходимо, чтобы такие сообщения можно было сохранить и воспроизвести позже. Эти указания совпадают с требованиями Венской конвенции, которая не налагает особых формальностей на подписание договоров или деловую переписку.

Сегодня международные коммерческие соглашения все чаще заключаются в электронной форме. Развитие технологий способствует созданию нормативной базы, которая регулирует этот процесс.

Принятие в 2001 году Типового закона ЮНСИТРАЛ «Об электронных подписях» и Конвенции ООН в Нью-Йорке 2005 года существенно упростило использование электронных подписей и сообщений в международных коммерческих договорах о купле-продаже товаров, способствуя внедрению упрощенных процедур международной электронной торговли [49]. Однако Л. В. Андреева отмечает, что «несмотря на прогресс в принятии законов об электронных сделках нерешенными остаются некоторые главные проблемы: законы об электронных сделках регулируют только компонент электронной подписи (удостоверение подлинности), оставляя в стороне другие важные договорные условия, такие как сроки и место отправки и получения, подтверждение получения, местонахождение сторон и использование автоматизированных систем обмена сообщениями» [4].

В России применение Нью-Йоркской конвенции требует согласия сторон международного коммерческого договора в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 24 октября 2013 года № 940.

Законы о электронной торговле обычно не охватывают международные аспекты этой области и не регулируют вопросы выбора применимого права в международных сделках, что может привести к конфликтам и недопониманию при осуществлении международных электронных сделок.

В России электронные договоры, заключенные в электронной форме,

согласно п. 2 ст. 434 ГК РФ, признаются в том же объеме, что и договоры на бумажном носителе [17]. Система «усиленных» электронных подписей на основе технологии закрытого ключа обеспечивает гибкость и надежность электронных документов, что признается международным законодательством и равноправно бумажным документам, подписанным вручную согласно статье 6 Федерального закона «Об электронной подписи».

В международных коммерческих договорах часто используются логины, пароли электронной почты и веб-сайты в качестве электронных подписей, однако они считаются письменной офертой лишь при согласии обеих сторон.

А. В. Новикова и Н. Ю. Шлюндт отмечают, что «трансграничная сущность договора международной купли-продажи в подавляющем большинстве случаев не предусматривает возможности его заключения при непосредственном контакте сторон, в силу чего Венская конвенция делает упор именно на специфику процедуры его заключения, уделяя особое внимание использованию отдаленными друг от друга оферентом и акцептантом любых имеющихся в распоряжении каналов связи» [31].

Отмена акцепта представляет собой одностороннее расторжение договора до получения акцепта оферентом, причем момент заключения договора определяется либо моментом отправки акцепта (в странах с англосаксонской системой права), либо моментом получения акцепта (в странах с романо-германской системой права).

Можно сделать вывод, что в России преобладает континентально-европейская практика, что подтверждается статьей 23 Венской конвенции 1980 года и статьей 433 Гражданского кодекса РФ. Различия между нормами Венской конвенции и российским законодательством выявляются в трех ключевых аспектах: отсутствии обязательности оформления договора единым документом, твердости оферты согласно ГК РФ и требовании полноты и безоговорочности акцепта в соответствии с Гражданским кодексом РФ.

2.2 Особенности заключения договора международной купли-продажи товаров

Международная купля-продажа товаров играет важную роль в глобальной экономике. Глобализация и интеграция рынков усложняют экономическое взаимодействие, делая договор международной купли-продажи ключевым инструментом в международной торговле.

Национальные законодательства разных стран существенно различаются в регулировании таких договоров, что усложняет их заключение и исполнение. Поэтому возрастает значение унификации законодательства в этой сфере. Основным актом международной унификации является Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи 1980 г., широко используемая при заключении и исполнении таких договоров [10].

Перед анализом правил толкования необходимо установить границы, определенные практикой применения статьи 8 Конвенции. Эта статья применяется к заявлениям и действиям сторон на всех этапах сделки, включая заключение, исполнение и прекращение договора.

Например, в одном случае статья 8 помогла определить, является ли выдача ответчиком простого векселя акцептом. В другом случае Верховный суд Австрии расценил ответ продавца на оферту покупателя как встречную оферту из-за более высокой цены товара. Анализ поведения сторон после заключения договора также был проведен в споре, рассмотренном Верховным земельным судом города Кобленца (Германия).

Толкование заявлений и действий сторон на этапе заключения договора важно для определения факта его заключения и понимания прав и обязанностей сторон. Хотя споры по этому поводу редки, статья 8 часто применяется к договорам, составленным в виде единого документа.

Правила статьи 8 применяются к толкованию договоров, как указано Верховным судом Швейцарии и в российской практике, например, МКАС при ТПП РФ рассматривает контракт как выражение воли каждой из сторон.

Заявления и действия сторон должны относиться к вопросам, регулируемым Конвенцией. Если стороны не ограничили применение статьи 8, то национальные нормы не применяются, так как статья 8 исчерпывающе регулирует вопросы толкования.

Неправильное применение правил толкования может привести к использованию статьи 8 в отношениях, не регулируемых Конвенцией по статье 4. Например, МКАС использовал статью 8 для определения полномочий представителя по доверенности. Они учитывали понимание разумного лица, получившего доверенность, и пришли к выводу, что третье лицо не могло исходить из первоначального понимания объема полномочий представителя после получения письменного разъяснения.

МКАС, вероятно, связал вопросы о надлежащем исполнении договора и полномочиях представителя, что привело к применению статьи 8. Однако вопрос о полномочиях не решается по статье 8, так как на содержание доверенности влияют национальные нормы.

Пункт 1 статьи 8 направлен на установление воли стороны, от которой исходит заявление. Суды должны в первую очередь применять этот субъективный подход, основанный на намерениях сторон. Субъективный подход к толкованию договоров развивался в континентальном гражданском праве, где основное внимание уделяется намерениям сторон и защите их автономии воли [2].

Этот подход призван защитить стороны от несения обязательств, которых они не желали принимать при заключении договора. Он основывается на идее согласия сторон и защите их реальных намерений.

Классическая модель договора, которая легла в основу европейских кодификаций, ориентировалась на субъективный критерий толкования. Например, статья 1156 Французского гражданского кодекса (ФГК) требует исследовать обоюдное намерение сторон, не ограничиваясь буквальным смыслом выражений. Параграф 133 Германского гражданского уложения (ГГУ) также ориентирован на действительную волю, а не на буквальное

значение слов.

Современные французские и немецкие подходы к толкованию договора также включают объективные элементы. Изначальная редакция статьи 8 Конвенции также требовала толкования в соответствии с действительным общим намерением сторон, но была переработана. Г. Еёрси отмечает, что это правило обосновано лишь с точки зрения абстрактной логики, а не правовой науки.

Главное требование по пункту 1 статьи 8 Конвенции — установление факта, что другая сторона знала или не могла не знать о намерении заявителя. Учение о воле и волеизъявлении в сделке, основанное на немецкой доктрине, придает решающее значение распознаваемости воли для другой стороны. Оно утверждает, что волеизъявление является внешним проявлением воли, которое подлежит толкованию для установления действительной воли сторон.

Волеизъявление передает внутреннюю волю лица адресату, независимо от формы. Субъективный критерий важен, так как позволяет установить действительную волю заявителя с точки зрения адресата, чья позиция ключева для толкования по статье 8 Конвенции.

Презумпция этой статьи ("сторона знала или не могла не знать о намерении заявителя") важна. Например, в случае судебного дела в Гамбурге суд признал, что продавец текстиля не мог знать о воле покупателя. Бремя доказывания лежит на заявителе.

Для определения действительной воли учитываются обстоятельства, включая поведение сторон договора. Например, перед МКАС при ТПП РФ был спор о толковании условий контракта. Суд, учитывая поведение сторон, пришел к выводу, что ответчик понимал условия контракта о предоплате. Установление действительной воли при толковании условий договора — важная задача. Однако применение субъективного критерия затруднено доказательствами о том, что сторона знала или не могла не знать о намерении другой стороны [45]. Заключение договоров международной купли-продажи часто вызывает разногласия. Споры могут возникать на любой стадии — от

переговоров до исполнения контракта.

Переговоры, предваряющие заключение договора (трактаты), могут вестись через переписку, телефонные разговоры или личные встречи. Они требуют значительных ресурсов, времени и усилий от сторон.

Недобросовестность может проявляться в участии в переговорах без намерения заключить сделку или в притворных переговорах, чтобы воспрепятствовать другой стороне заключить договор с третьим лицом. В таких случаях ответственность может включать расходы на переговоры и упущенные коммерческие возможности. Даже если стороны фиксируют этапы переговоров в документах, таких как меморандум о договоренности или письмо о намерениях, без явного указания на обязанности и ответственность риск недобросовестного прекращения остается. Стороны должны действовать разумно и добросовестно при вступлении в переговоры.

Договор купли-продажи может заключаться через обмен офертой и акцептом. В некоторых юрисдикциях, таких как скандинавские страны, письменная оферта является обязательной даже без указания на это. В англосаксонском праве оферта обязательна только при наличии встречного удовлетворения.

Правовая природа оферты рассматривается как односторонняя сделка, направленная на заключение договора, которая вместе с акцептом создает договорные обязательства. Однако, не все исследователи согласны с этим. Оферта и акцепт формируют части двусторонней сделки — договора, где оферент выражает желание получить акцепт от акцептанта, создавая общий волевой акт — договор. Венская конвенция 1980 года (ст. 14) определяет оферту как адресованную конкретному лицу с предложением, достаточно определенным и выражающим намерение оферента быть связанным в случае акцепта. Оферта может быть адресована нескольким лицам, действующим совместно или имеющим интерес в сделке. Момент вступления оферты в силу определяется моментом ее получения адресатом, до этого момента она не обязывает и может быть отозвана. Венская конвенция различает безотзывные

и свободные оферты, при этом акцепт, выражающий согласие с офертой, может быть совершен заявлением, действиями или молчанием, если это предусмотрено офертой или обычаями.

Договор считается заключенным в момент получения соответствующего акцепта, хотя полное соответствие акцепта оферте (так называемое «зеркальное отражение») не всегда происходит. В российском и английском праве акцепт с изменениями считается отказом от оферты и встречной офертой, тогда как Венская конвенция 1980 года предлагает более гибкий подход: ответ с незначительными изменениями может быть признан акцептом, если оферент не возражает в разумный срок.

Срок для акцепта может быть указан в оферте или соответствовать разумному сроку. Акцепт вступает в силу с момента его получения оферентом, и риск недоставки сообщения об акцепте лежит на акцептанте. Акцепт, полученный после истечения срока, не имеет силы, если только оферент не согласится на его сохранение или если задержка была вызвана обстоятельствами пересылки.

Для заключения договора международной купли-продажи оферта должна быть акцептована, а Венская конвенция 1980 года позволяет доказывать его заключение любыми средствами, включая свидетельские показания, и разрешает изменение и прекращение договора простым соглашением сторон. Однако в некоторых странах может требоваться обязательная письменная форма для таких сделок.

Конвенция также предусматривает возможность делать заявления о необходимости письменной формы согласно национальным императивным нормам, при этом под письменной формой понимаются сообщения по телеграфу и телетайпу, хотя некоторые исследователи считают, что это вызывает разногласия, и предпочитают широкое толкование формы письма [15]. Для соблюдения письменной формы договора международной купли-продажи, регулируемого Венской конвенцией, следует руководствоваться ст. 8 Конвенции, учитывая намерения сторон и их установленную практику

взаимоотношений.

Практика МКАС при ТПП РФ признаёт заключение договора посредством факсов надлежащим, если можно достоверно установить отправителя и содержание соглашения. В СНГ заключение договора допускается через письма, телеграммы и телетайпы, а изменения и расторжения требуют отдельного письменного соглашения [1].

Объем правоспособности лица, заключающего договор, определяется его личным законом и национальным правом. Венская конвенция 1980 г. предусматривает обязательное включение в договор условий о товаре, его количестве и цене, а также позволяет сторонам самостоятельно определять условия договора, которые они считают существенными.

Венская конвенция указывает на два основных условия для признания предложения офертой: обозначение товара и согласование количества. Понятие «предмет договора» может быть трактовано различными авторами. Некоторые видят в нем объекты гражданских прав, другие - совокупность условий, характеризующих передаваемое имущество или оказываемые услуги. Конвенция не устанавливает специальных правил для определения предмета купли-продажи, позволяя оферте включать указание на будущие характеристики товара. Количество товара, как важное условие, должно быть прямо указано в оферте или определено косвенно, а при отсутствии соглашения договор оценивается по национальному праву. Цена товара или порядок её определения должны быть обозначены согласно статье 14 Конвенции, но статья 55 предполагает согласие на обычную цену, даже если она не указана в договоре.

Это противоречие объясняется неудовлетворённостью представителей стран общего права статьёй 14, что привело к включению статьи 55 в текст конвенции. Однако не все страны-участники воспользовались правом исключить действие одной из статей. Это приводит к коллизии между ними.

Разрешение противоречия можно найти с помощью статьи 6, позволяющей сторонам исключить действие или изменить положения

конвенции в их отношениях. Также стоит отметить, что статья 55 применима только к действительно заключённым договорам согласно национальному праву, определяющему действительность договора. Вопросы о существенности договора, включая цену, регулируются национальным правом.

Принципы УНИДРУА также касаются существенных условий в международной купле-продаже. Роль договорного регулирования в этой области остаётся значительной, включая вопросы изменения и прекращения договоров, что влечёт за собой утрату силы обязательств и дополнительных условий [10].

Для заключения договора международной купли-продажи товаров важно достичь согласия по всем его важным условиям, потому что этот договор объединяет в себе множество элементов. Международное право купли-продажи товаров применяется к международным договорам купли-продажи и производства товаров, за исключением покупок для личного использования или использования в семье или домашних условиях. В случае, если покупателем выступает юридическое лицо, то указанное право не применяется (статья 2(a) Венской конвенции).

Международное право купли-продажи не охватывает покупки, осуществленные на аукционах, как указано в статье 2(b) Конвенции ООН о международной купле-продаже товаров. Например, интернет-аукцион по продаже лошади не подпадает под это право. Также исключены другие виды сделок, перечисленные в статье 2 Конвенции, и этот перечень не подлежит расширению.

Практика также обращает внимание на судебные споры, связанные с покупками судов, исключенными из международного права купли-продажи согласно статье 2(e) Конвенции ООН о договорах о международной купле-продаже товаров.

Критерии для определения договора купли-продажи можно вывести из статей 30 и 53 той же Конвенции. Следовательно, для покупки предмета

лизинга, который лизингодатель приобретает в рамках трехстороннего договора и сдаёт в лизинг лизингополучателю, в основном применяется международное право купли-продажи.

Договоры о поставках в рассрочку (см. статью 73 Конвенции ООН о договорах о международной купле-продаже товаров) также однозначно подпадают под международное право купли-продажи, как и единовременные поставки.

Однако для договоров о рамочных сделках по-прежнему нет четкой картины. В то время как одни считают, что договоры о рамочных сделках также подпадают под международное право купли-продажи, другие не считают его применимым, поскольку договор о рамочной сделке сам по себе не предусматривает конкретных обязательств по поставке и оплате. Однако единый подход требует оценки как самого рамочного договора согласно международному праву купли-продажи, особенно если для отдельных сделок по рамочному договору применяется международное право купли-продажи и если центральным в рамочном договоре является регулирование не типичных для купли-продажи обязательств (см. статью 3, пункт 2 Конвенции ООН о договорах о международной купле-продаже товаров) [10].

Те же критерии должны быть использованы для правовой квалификации общих условий сделки, хотя практика судебного разбирательства пока не позволяет установить четкие критерии. Очевидно, что затруднения вызывают также договоры о производстве товаров. Например, для продажи молочного порошка для младенцев, произведенного продавцом в соответствии с требованиями покупателя, применяется международное право купли-продажи, если продавец несет ответственность за закупку необходимых сырьевых материалов. Однако статья 3, пункт 2 Конвенции ООН о договорах о международной купле-продаже товаров применяется, если договор по Конвенции ООН о договорах о международной купле-продаже товаров предусматривает дополнительные, не типичные для купли-продажи обязанности продавца в отношении продаваемого товара. Если продавец

обязуется привить и в течение минимум двенадцати месяцев кормить и воспитывать 15 000 младенцев-аллигаторов, то кроме обязательств продавца по договору купли-продажи передачи собственности может быть преобладание других работ и услуг, и, согласно статье 3, пункт 2 Конвенции ООН о договорах о международной купле-продаже товаров, это может привести к неприменению международного права купли-продажи ко всему договору.

Для применения унифицированного права купли-продажи, как указано в ст. 1 Венской конвенции, необходимы «договоры купли-продажи товаров». Однако конкретизация этих понятий требует дополнительных разъяснений.

Под «товарами» подразумеваются движимые вещи. Хотя это прямо не указано в Конвенции, это следует из её истории. Недвижимость, права, такие как интеллектуальная собственность, и ноу-хау не подпадают под действие Конвенции. Даже если документально оформленные требования торгуются как движимые вещи, они исключаются из унифицированного права, ст. 2 (d) Венской конвенции. Исключены также морские, внутренние суда, воздушные суда и суда на воздушной подушке, ст. 2 (e) Венской конвенции, из-за их особых правовых режимов.

«Товары» также включают предметы, которые продавец должен произвести. Контракты на промышленные установки могут подпадать под Венскую конвенцию, если материалы предоставлены продавцом, а не покупателем. Контракты на переработку материалов, предоставленных покупателем, исключаются из применения Венской конвенции. Граница между договором подряда и договором на поставку товаров определяется по соотношению стоимости предоставленных материалов.

Конвенция не применяется к договорам, где обязанности продавца касаются преимущественно выполнения работ или оказания услуг. Например, договор на организацию выставки, где основной объем обязанностей связан с услугами, не подпадает под Венскую конвенцию, даже если стоимость материалов значительна.

Вопрос о применении Венской конвенции к договорам на поставку программного обеспечения зависит от способа поставки. Программное обеспечение на физических носителях может подпадать под Венскую конвенцию, тогда как передаваемое электронным способом – нет. В любом случае, программное обеспечение, созданное по индивидуальному заказу, чаще рассматривается как договор на выполнение работ, а не купли-продажи.

Таким образом, Венская конвенция охватывает широкий спектр договоров на поставку движимых вещей, но исключает сделки с недвижимостью, правами, специфическими транспортными средствами, энергией и услугами.

Для квалификации договора как покупки и применения Единого закона о продажах необходимо, чтобы договор был направлен на полное экономическое передание товара покупателю. Это может происходить через лизинг, где сумма арендных платежей покрывает цену покупки и финансовые расходы, позволяя арендатору приобрести предмет по окончании срока аренды, или через полное изношение товара за время лизинга, что фактически делает арендатора его владельцем. Однако аукционы, включая частные, и судебные процессы, приводящие к передаче имущества, а также обменные и бартерные сделки, не подпадают под действие данного закона. Сложности возникают также с распределением прав при дистрибуторских соглашениях и договорах с торговыми агентами, хотя в некоторых случаях они могут рассматриваться как продажа.

Понятие «существенные условия» в различных правовых системах трактуется по-разному. В европейских и странах с «общим» правом существенные условия считаются необходимыми для заключения договора, в то время как в других системах права эти условия могут влиять на действительность договора или быть ключевыми для его расторжения. И. В. Елисеев утверждает, что «договор международной купли-продажи может быть юридически действительным и при отсутствии цены». Р. Джурович также поддерживает эту точку зрения, утверждая, что «в международной

коммерческой практике договор купли-продажи, который не содержит цены, действителен» [19].

По нормам Венской конвенции, предмет договора всегда признается существенным условием, а сам предмет договора в международных коммерческих договорах представляет собой «единственную, в полном смысле существенную и необходимую часть договора». Предмет и объект договора, хотя обычно считаются одним и тем же, в правовой литературе иногда рассматриваются отдельно. Предметом договора считаются конкретные действия, которые должны совершить стороны, в то время как объект - конкретная часть предмета, то есть сам товар. М. Г. Розенберг отмечает, «в зависимости от обстоятельств, конкретного случая неодинаково может решаться вопрос, является ли достаточным содержащееся в предложении обозначение товара». Статья 35 Венской конвенции определяет обязанность продавца предоставить товар в соответствии с условиями контракта, включая его количество, качество и описание. Методы определения количества товара могут быть разнообразными, включая как прямые, так и косвенные способы. Цена контракта играет важную роль, поскольку от нее зависят размеры экономических санкций за нарушение обязательств. Договорная неустойка, как правило, определяется в процентном соотношении к сумме контракта и может быть существенной.

Например, в одном случае суд признал действительность Контракта, несмотря на возражения Ответчика относительно цены товара и суммы. Суд указал, что несогласие по порядку платежа не влияет на действительность контракта. Таким образом, общие условия контракта играют важную роль, особенно для покупателя. Они признаются действительными, если стороны осознают их применимость и понимают их содержание. Для предотвращения разногласий исследователи рекомендуют четкую регламентацию всех условий контракта международной купли-продажи. Нормы Венской конвенции и Гражданского кодекса РФ предоставляют достаточные указания, чтобы заполнить возможные пробелы в законодательстве.

Глава 3 Обязательство из договора международной купли-продажи товаров

3.1 Права и обязанности продавца и покупателя по нормам Венской конвенции 1980 года

Венская конвенция регулирует международные отношения в области купли-продажи товаров, устанавливая права и обязанности сторон в международных договорах. Способы исполнения обязательств варьируются в зависимости от условий договора и характера товара, при этом правила конвенции направлены на балансирование интересов продавца и покупателя и соблюдение общепринятых правил и обычаев в деловых операциях. Обязанности продавца, включая поставку товара в соответствии с условиями договора, описаны в статье 35 конвенции, которая также определяет передачу права собственности на товар покупателю.

Согласно Части III Конвенции, важными аспектами являются субстантивные правовые аспекты купли-продажи товаров, то есть права и обязанности сторон, а также последствия нарушений или помех в отношении исполнения контракта, особенно права сторон в отношении неисполнения другой стороной ее или его обязательств. Часть III разделена на пять глав. Глава 2 Конвенции сначала регулирует обязанности продавца (Разделы 1 и 2, Статьи 31–44 Конвенции), за которыми следуют права покупателя из-за нарушения контракта продавцом (Раздел 3, Статьи 45–52 Конвенции). Глава 3, являясь зеркальным отображением Главы 2, сначала излагает обязанности покупателя в Разделах 1 и 2 (Статьи 53–60 Конвенции), а затем, в Разделе 3, права продавца в отношении нарушения контракта покупателем (Статьи 61–65 Конвенции). По существу, часть обязанности покупателя уплатить покупную цену также регулирует переход риска в главе 4 (Статьи 66–70 Конвенции), поскольку регулирование перехода риска определяет, должен ли покупатель оплатить покупную цену, даже если покупатель не получил товар

или полученный товар был поврежден [10].

Положения, касающиеся обязанностей продавца и покупателя, прав в случае нарушения этих обязанностей и перехода риска, содержатся в главах 2–4 Конвенции. Эти положения дополнены общими правилами, применимыми к обеим сторонам сделки. Общие правила размещены в главе 1 (Статьи 25–29) и главе 5 (Статьи 71–88) Конвенции. Под заголовком Общие положения глава 1 содержит достаточно разнообразные положения, тогда как глава 5 имеет шесть разделов, регулирующих Общие обязанности продавца и покупателя. Если бы Конвенция следовала строго систематическому разделению общих и специфических по предмету положений, положения глав 1 и 5 должны были бы предшествовать главам 2–4.

Однако Венская конвенция не определяет точного момента перехода права собственности. В случае отсутствия таких указаний в договоре стороны обращаются к национальному законодательству, что может привести к правовым неопределенностям и трудностям, особенно для иностранных компаний, экспортирующих товары. Для избежания негативных последствий стороны контракта должны внимательно изучить нормы национального законодательства контрагента.

Передача права собственности на имущество определяется статьей 223 Гражданского кодекса Российской Федерации. Согласно этой статье, «право собственности у приобретателя вещи по договору возникает с момента ее передачи» [17].

Статья 224 Гражданского кодекса Российской Федерации устанавливает, что «передачей признается вручение вещи приобретателю, а равно сдача перевозчику для отправки приобретателю или сдача в организацию связи для пересылки приобретателю вещей, отчужденных без обязательства доставки» [17].

Судебная практика признает, что некоторые дефекты товара могут остаться незамеченными для покупателя без специальных знаний.

Вопросы, касающиеся исполнения договора международной купли-

продажи товаров, регулируются Конвенцией Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров, заключенной в Вене 11.04.1980 [25].

Положения Конвенции регулируют заключение договора купли-продажи и те права и обязанности продавца и покупателя, которые возникают из такого договора.

В соответствии со ст. 35 Конвенции продавец должен поставить товар, который по количеству, качеству и описанию соответствует требованиям договора и который затарирован или упакован так, как это требуется по договору. Товар не соответствует договору в случаях, указанных в пп. «а» - «d» п. 2 ст. 35 Конвенции, за исключением случаев, когда стороны договорились об ином.

Венская конвенция устанавливает обязанности продавца и покупателя по сохранению товара. Понятие «разумных действий» включает не только то, что указано в контракте, но и ожидаемые меры в международной торговле.

Обязанности по доставке, взятые на себя продавцом, регулируются статьей 31 Конвенции ООН о международной купле-продаже товаров. Продавец может выполнять свои обязательства по доставке товара, передав его либо напрямую покупателю, либо перевозчику. В последнем случае продавец часто заключает договор на перевозку за счет и на риск покупателя, что соответствует общепринятой практике в международных договорах купли-продажи, где чаще применяется вариант статьи 31(а) Конвенции ООН о договорах о международной купле-продаже товаров.

Покупатель обязан, в частности, оплатить стоимость товара в валюте, принятой в месте оплаты, что обычно означает валюту, принятую на территории продавца. При отсутствии иных соглашений, покупатель должен предъявить доказательства того, что ему была предоставлена возможность предварительного осмотра товара в соответствии со статьей 58 III Венской конвенции.

Статья 4(1) Конвенции ООН по международной купле-продаже товаров

ограничивает своё применение лишь заключением договора купли-продажи и вытекающими из него правами и обязанностями сторон. Она регулирует обязанности продавца по поставке товаров и передаче документов, качество товаров, а также соответствующие средства правовой защиты покупателя при нарушениях. Обязанности покупателя включают оплату и приём товара. В других разделах Конвенции рассматриваются общие положения для обеих сторон, включая условия по ухудшению товара, предварительный договорный разрыв и расчёт ущерба. Вопросы, связанные с процентами за задержку платежа, выведены из под регуляции Конвенции и относятся к национальному законодательству соответствующих стран.

Статья 4 Венской конвенции также оговаривает, что касается только заключения договора, не затрагивая его изменение или расторжение, которое тоже регулируется Конвенцией. Без ущерба для применения любых норм, изложенных в настоящей Конвенции, под действие которых попадали бы договоры в силу международного права, независимо от Конвенции, она применяется только к договорам, заключенным государствами после ее вступления в силу в отношении этих государств [7].

Таким образом, Конвенция в основном регулирует только формальный консенсус, достигнутый через оферту и акцепт, оставляя вопросы валидности договора на усмотрение национального права страны, к которому обращается международное частное право [6].

Если одна из сторон не исполнила свои обязанности по договору, другая сторона, как правило, имеет право на компенсацию убытков согласно статье 45 I(b) или статье 61 I(b) Венской конвенции. Однако обязанность по возмещению убытков отпадает, если должник освобождается от ответственности согласно статье 79. Данные освобождающие обстоятельства должен доказать должник.

После физического принятия товара покупатель несет бремя доказательства любых нарушений договора. Наличие нарушений договора оценивается в первую очередь на основе соглашений сторон, согласно статье

35 I Конвенции ООН о договорах о международной купле-продаже товаров, а также, если стороны не заключили или не предоставили достаточно подробных описаний услуг, согласно статье 35 II Конвенции ООН о договорах о международной купле-продаже товаров.

Согласно статье 39 Конвенции ООН о договорах о международной купле-продаже товаров, нарушения договора должны быть объявлены в разумный срок. Несоблюдение этого срока может привести к потере предусмотренных конвенцией средств правовой защиты, даже если товары не соответствуют условиям договора (статья 39 I). При определении разумного срока учитывается, является ли поставленный товар скоропортящимся, является ли нарушение договора явным или скрытым, а также какие обычаи и практики должны быть учтены в данном случае.

Обязанности по предъявлению претензий и проверкам (статьи 38, 39 I Венской конвенции) могут быть изменены или отказано от них по соглашению сторон, однако молчаливый отказ требует явных указаний. Продавец не может ссылаться на недостаточную рекламацию, если он знал или должен был знать о существенных фактах нарушения договора и не раскрыл их покупателю.

Если покупатель правильно сообщил о нарушении договора или продавец не может возразить против неправильной рекламации, покупатель может требовать устранения недостатков или замены товара, снижения цены или отмены договора, а также компенсации ущерба, причиненного нарушением договора.

Расторжение договора из-за нарушения правил доставки товаров может быть осуществлено покупателем в случае существенного нарушения обязательств продавца (статья 49 I(a) Венской конвенции) или из-за невыполнения сроков поставки (статья 49 I(b) Венской конвенции).

Покупатель может отменить договор без установления срока, если превышение сроков доставки существенно (статья 49 I.(a) Венской конвенции), а также в случае, если продавец не доставил товар и не предложил замену (статья 49 I(b) Венской конвенции).

Критерии существенности нарушения - не национальные стандарты, а статья 25 Венской конвенции. Например, неверная поставка товаров или поставка порченных товаров может быть существенным нарушением.

Расторжение договора должно быть оформлено заявлением покупателя и может включать требование возврата денег. Определенные сроки предусмотрены для заявления о расторжении (статья 49 II Венской конвенции), и их не следует путать с сроками давности или исковой давностью.

В соответствии со статьей 71 Венской конвенции, сторона сделки может приостановить исполнение своих обязательств, если становится очевидно, что другая сторона не сможет выполнить их из-за проблем с исполнением или кредитоспособности.

Продавец также имеет право приостановить передачу товара покупателю, если такие обстоятельства станут известны после отправки товара.

Например, если покупатель задерживает платежи и выплачивает долг только под угрозой прекращения поставок, продавец может приостановить поставки. Это решение было подтверждено Апелляционным судом г. Варшавы в случае задержек платежей покупателем [55].

Отношения между продавцом и покупателем остаются практически неизменными после передачи товара и права на него. Венская конвенция определяет порядок исполнения обязательств продавца и устанавливает санкции за нарушение.

3.2 Ответственность сторон за нарушение обязательства в соответствии с Венской конвенцией 1980 года

Как отмечает В. В. Витрянский, в этом «состоит принципиальное отличие гражданско-правовой ответственности от мер, понуждающих должника к надлежащему исполнению обязательства (устранение недостатков

в товаре, замена товара и т.д.), и мер оперативного воздействия (отказ от товара, отказ от договора), которые не вызывают для нарушителя определенных отрицательных последствий» [11].

Национальные законы и международные договоры регулируют ответственность за нарушение обязательств, устанавливая нормы и пределы ответственности. В Венской конвенции предусмотрены средства правовой защиты для стороны, чье обязательство было нарушено, включая различные санкции, такие как неустойка, штрафы и отступное. В. Ф. Попондопуло отмечает, что «одни из них направлены на реализацию мер имущественной ответственности в обязательстве, а другие – на определение судьбы договорного обязательства, в ситуации, сложившейся в следствие нарушение условий договора» [35]. При нарушении обязательств сторона имеет право выбора между сохранением, изменением или прекращением договора в зависимости от интересов и степени нарушения.

Статьи 45 I(b) и 61 I(b) Конвенции ООН о международной купле-продаже товаров предусматривают основания для требований о возмещении ущерба из-за нарушения договора. Размер возмещения ущерба регулируется статьями 74 и последующими статьями этой Конвенции, а в случае неприменимости статьи 74 ущерб определяется в соответствии со статьями 75 или 76.

В соответствии со статьей 75 Конвенции ООН о договорах о международной купле-продаже товаров пострадавший может потребовать разницу между условиями сделки, о которых он договорился, и условиями сделки, которую он заключил в разумные сроки после отказа другой стороны от исполнения договора. В случае если статьи 75 и последующие Конвенции ООН о договорах о международной купле-продаже товаров не применимы для определения ущерба, в первую очередь ущерб определяется конкретно путем сравнения фактического финансового положения, возникшего в результате нарушения договора, с гипотетическим финансовым положением без нарушения договора. По мнению большинства, возмещение судебных

издержек в международном праве купли-продажи не регулируется и, следовательно, не включается в расчет ущерба. Однако разумные и обоснованные необходимые расходы на внесудебное правоприменение включаются в учитываемые имущественные позиции.

После определения ущерба, возникшего в результате нарушения договора, во втором этапе проверяется, в какой степени эти убытки могут быть признаны стороне, нарушившей договор, и соответственно должны быть возмещены ею. Решающим является то, были ли потери, вызванные нарушением договора, для стороны, нарушившей договор, объективно предвидимы на момент заключения договора, см. статью 74 Конвенции ООН о договорах о международной купле-продаже товаров. С учетом всех обстоятельств важно, распространялась ли цель защиты договора также на конкретные пункты ущерба или могла ли одна сторона рассчитывать на перенос риска на другую сторону. Следовательно, убытки, которые покупатель понес из-за того, что он несет ответственность перед своими собственными покупателями из-за несоответствия товаров, поставленных продавцом, в целом являются предсказуемыми и, следовательно, подлежат возмещению.

Венская конвенция предоставляет свободу выбора способов правовой защиты. Для случаев, когда обязательства не выполняет продавец (статья 45), и для случаев, когда обязательства не выполняет покупатель (статья 61), конвенция предусматривает перечень возможных санкций за невыполнение.

Размер убытков определяется на основе объективных критериев, и определены две категории расходов, которые не могут рассматриваться как убытки по Венской конвенции. Суд пришел к выводу, что эти расходы носят предварительный характер и не могут рассматриваться как убытки в контексте статьи 74 Конвенции ООН по международной купле-продаже товаров (Венской конвенции), поскольку они возникли бы независимо от исполнения или неисполнения условий договора. Также было подчеркнуто, что продавец не мог предвидеть конкретные расходы покупателя на этапе переговоров.

Решение в спорах о возмещении убытков зависит от доказательств истца. Требуется доказать причинную связь между нарушением договора и убытками, а также их размер, учитывая, что ответчик мог или должен был предвидеть возможность убытков при заключении договора. Международный коммерческий арбитражный суд (МКАС) подчеркивает важность учета различий между нормами Венской конвенции и национальным правом, а также анализирует представленные доказательства и причинную связь между действиями ответчика и убытками.

Эти принципы подчеркивают сложность процесса возмещения убытков в рамках международных коммерческих сделок и важность тщательной подготовки доказательственной базы истцом для успешного взыскания.

Право на взыскание процентов за просрочку платежа является важной частью механизма защиты прав кредитора в рамках международных коммерческих отношений. Статья 78 Венской конвенции по международной купле-продаже товаров (Венская конвенция) предоставляет эту возможность независимо от взыскания убытков согласно статье 74. Особенностью этого положения является то, что право на взыскание процентов активизируется автоматически, без предварительного уведомления должника о начислении процентов за просрочку [10].

Венская конвенция не устанавливает конкретного размера процентов за просрочку платежа, оставляя это на усмотрение национального права, определяемого по коллизионным нормам. Например, если применяется немецкое право к договору, размер процентов за просрочку платежа будет определяться в соответствии с Гражданским кодексом Германии. В деле №18/2015 Международный коммерческий арбитражный суд взыскал с ответчика проценты годовых с просроченной суммы, признав требование истца доказанным и подлежащим удовлетворению [42]. По Венской конвенции сторона имеет право на расторжение договора в случае существенного нарушения, выразив свою волю другой стороне путем отправки соответствующего уведомления.

В ситуации, когда вопрос о сроке исковой давности не разрешен международным договором, подлежащим применению к отношениям сторон по внешнеторговому контракту, применимое право по данному вопросу определяется исходя из соглашения сторон. В данном случае таким правом являлось право Королевства Швеции, уяснение содержания которого входило в обязанности суда.

Общество (должник) в собственных цехах осуществляло сборку автомобилей. С этой целью оно по контрактам, заключенным с поставщиками (компаниями, расположенными в Китайской Народной Республике), приобретало комплектующие для автосборочного производства (далее - внешнеторговые контракты). Во внешнеторговых контрактах указано, что они «толкуются и регулируются Конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров. По всем вопросам, относящимся к контракту, которые не урегулированы указанной Конвенцией, стороны применяют нормы права национального законодательства Швеции».

Требование задолженности по оплате поставленных товаров поставщики уступили компании - дочернему предприятию на территории России.

Общество признано банкротом, в отношении него открыто конкурсное производство.

Ссылаясь на неисполнение обществом обязательств по оплате поставленных товаров, компания обратилась в арбитражный суд с заявлением об установлении его требований в реестре требований кредиторов должника.

Определением суда первой инстанции, оставленным без изменения постановлением апелляционного и окружного судов, в удовлетворении заявления отказано.

Суды руководствовались ст. 71, 100, 142 Федерального закона от 26 октября 2002 г. N 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (далее - Закон о банкротстве), ст. 199, 572, п. 2 ст. 1186, ст. 1208, 1210, подп. 1 п. 2 ст. 1211 ГК РФ, нормами иностранного права, указанного во внешнеторговых

контрактах, и пришли к выводу о пропуске компанией срока исковой давности для защиты своего права как по российскому, так и китайскому законодательству, а также по Конвенции Организации Объединенных Наций об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Нью-Йорк, 14 июня 1974 г., далее - Нью-Йоркская конвенция). Одновременно суды указали на недопустимость представленных заявителем доказательств, поскольку переводы внешнеторговых контрактов и договоров уступки нотариально не удостоверены.

Судебная коллегия Верховного Суда Российской Федерации отменила принятые по делу судебные акты и направила обособленный спор на новое рассмотрение в суд первой инстанции по следующим основаниям.

В силу принципов состязательности и ведения судопроизводства на государственном языке Российской Федерации - русском языке (ст. 9 и 12 АПК РФ), стороны судебного спора обязаны предоставлять в суд надлежаще заверенные копии перевода на русский язык письменных доказательств, исполненных на иностранном языке (п. 5 ст. 75, п. 2 ст. 255 АПК РФ, ст. 81 «Основ законодательства Российской Федерации о нотариате», утвержденных Верховным Советом Российской Федерации 11 февраля 1993 г. N 4462-1).

Внешнеторговые контракты, представленные в суд компанией, изготовлены в двуязычном варианте: на английском и русском языках одновременно в параллельном изложении договорных условий, включая реквизиты и подписи сторон. В таком случае, по общему правилу, перевод не требуется, так как по умолчанию английский и русский текст считаются идентичными и для разрешения спора вполне достаточно последнего.

Перевод английской версии мог потребоваться, если бы между сторонами спора возникли разногласия по поводу интерпретации условий, так как в контрактах стороны согласовали превалярующей английскую версию. Однако ни из судебных актов, ни из материалов дела не следует, что при разрешении обособленного спора кто-либо из его участников заявлял и доказывал неидентичность английской версии русской. Поэтому вопреки

достоверности доводам конкурсного управляющего общества у суда не было повода усомниться в содержании договорных условий, потребовать их перевод и провести дополнительные судебные исследования данного вопроса.

Заявление конкурсного управляющего о том, что текст на английском языке он не понимает, а тексту на русском языке немотивированно не доверяет - явно недостаточно для таких сомнений, учитывая и то, что общество, от имени которого выступает конкурсный управляющий, является стороной контракта и в равной с компанией степени должно доказывать обстоятельства, на которые ссылается в обоснование своих возражений (ст. 65 АПК РФ).

Следовательно, в данном случае оговорка о применимом праве подлежит буквальному толкованию в варианте, изложенном во внешнеторговых контрактах на русском языке.

Спорные контракты автоматически подпадают под действие положений Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров, поскольку в силу п. 1(а) ст. 1 этой конвенции Российская Федерация и КНР являются Договаривающимися Государствами.

В данном случае нормы Венской конвенции применяются самостоятельно в качестве альтернативы материальным нормам национальных правопорядков. Непосредственное регулирование правоотношения материально-правовыми нормами международного договора допускается российским законодательством [10].

Указание в контрактах на применение к ним Венской конвенции юридически излишне и, по-видимому, направлено лишь на уменьшение риска случайного игнорирования конвенции при разрешении судебных споров.

Венская конвенция не охватывает все вопросы, связанные с конкретным договором международной купли-продажи, что следует, в частности, из ст. 4 и 5 самой конвенции. В таком случае по вопросам, которые не разрешены в международном договоре Российской Федерации, применимое право определяется соглашением сторон (ст. 1210 ГК РФ), а в отсутствие последнего - с помощью коллизионных норм международного частного права (п. 3

постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 9 июля 2019 г. N 24 «О применении норм международного частного права судами Российской Федерации»).

Сторонами внешнеторговых контрактов в данном случае реализован принцип автономии воли сторон гражданско-правового договора и на законных основаниях в качестве применимого права определено иностранное право. Такой выбор не породил непреодолимых противоречий с Венской конвенцией. Таким образом, при разрешении спора право Королевства Швеция подлежит применению к правоотношениям поставщиков и покупателя субсидиарно по отношению к нормам Венской конвенции.

Ни специальные положения Венской конвенции, ни общие принципы, на которых она основана, не регулируют вопросы исковой давности, поэтому в данном вопросе она не применима для разрешения судебного спора.

Вопреки выводам судов, Нью-Йоркская конвенция является самостоятельным международным договором, а не частью Венской конвенции. Гармонизация этих конвенций не делает их единым документом. Венской конвенции в редакции Нью-Йоркской конвенции не существует.

Следует заметить, что Королевство Швеция не подписало Нью-Йоркскую конвенцию. Как следствие, она не является частью правовой системы этого государства и на этом основании также не подлежит применению в данном деле. Более того, Нью-Йоркская конвенция не действует ни для КНР (страна ее не подписала), ни для Российской Федерации (конвенция не ратифицирована).

Таким образом, по вопросам исковой давности в силу ст. 1208 ГК РФ подлежит применению право Королевства Швеция.

Порядок уяснения арбитражными судами содержания норм иностранного права установлен ст. 1191 ГК РФ, ст. 14 АПК РФ и разъяснен в п. 42 - 46 постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 27 июня 2017 г. N 23 «О рассмотрении арбитражными судами дел по экономическим спорам, возникающим из отношений, осложненных

иностранным элементом» (далее - постановление Пленума N 23).

Согласно указанным нормам, содержание норм иностранного права устанавливается судом в соответствии с их официальным толкованием, практикой применения и доктриной в соответствующем иностранном государстве. Для решения этого вопроса суд может обратиться за содействием и разъяснением в компетентные органы или организации в Российской Федерации и за границей, привлечь экспертов, в том числе образовательных, научных или учебных заведений Российской Федерации, занимающихся исследованиями иностранного права.

Предмет судебного исследования о содержании норм иностранного законодательства касается исключительно вопросов права. Следуя принципу «*Jura novit curia*» («Суд знает законы») и п. 1 ст. 168 АПК РФ (обязанность суда по определению законов и иных нормативных правовых актов, подлежащих применению при принятии судебного решения), процессуальная активность суда по исследованию вопросов права должна быть существенно выше, чем при решении вопросов по фактическим обстоятельствам дела.

Так, в данном случае вопрос о содержании шведского права мог быть эффективно разрешен судом посредством судебного запроса в компетентные органы или организации или получением заключения эксперта (пп. 44 - 46 постановления Пленума N 23, п. 8 постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 4 апреля 2014 г. N 23 «О некоторых вопросах практики применения арбитражными судами законодательства об экспертизе»). При этом быстрота и качество решения вопроса достигались бы тем, что в сфере судебного контроля оказываются компетентность и непредвзятость экспертов.

Суд заблаговременно предъявляет специальные требования к заключению. Во избежание последующего упрека экспертов в разрешении конкретного дела вопросы о содержании норм иностранного права формулируются судом применительно к абстрактной правовой ситуации. В данном случае это вопросы об исковой давности применительно к

предпринимательским правоотношениям по договору поставки, возникшим на определенную дату.

Вопреки указанным правовым нормам, при разрешении данного обособленного спора арбитражный суд первой инстанции, столкнувшись с правовым вопросом, фактически самоустранился от принятия необходимых мер для уяснения содержания норм иностранного права: суд не обратился за содействием и разъяснением в компетентные органы, не привлек экспертов, не возложил обязанности по предоставлению сведений об иностранном праве на стороны спора, отказал в удовлетворении ходатайств компании о проведении судебной правовой экспертизы по вопросу о сроках исковой давности по шведскому законодательству и о запросе в компетентные органы для разъяснения данного вопроса. Обращение в региональное управление Минюста России явно недостаточно, учитывая ответ о его некомпетентности в этом вопросе.

Апелляционным и окружным судами эти недостатки не устранены.

Действительно, законодательство допускает уяснение судом норм иностранного права посредством содействия лиц, участвующих в деле, в разрешении данного вопроса, либо выполнении обязанности по доказыванию содержания норм иностранного права по требованию суда. Однако и в данном случае суд не освобождается от обязанности по установлению содержания норм иностранного права (п. 44 постановления Пленума N 23, п. 17 Обзора судебной практики по некоторым вопросам, связанным с рассмотрением арбитражными судами дел с участием иностранных лиц, изложенного в информационном письме Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 9 июля 2013 г. N 158).

Следует заметить, что обязанность представления сведений о содержании норм иностранного права не может считаться возложенной на стороны автоматически. Распорядительная деятельность суда осуществляется посредством вынесения судебного определения (п. 44 постановления Пленума N 23). Содействие участниками судебного спора суду также не может

приравняться к их обязанности. К тому же такая обязанность возлагается на обе стороны судебного спора, а не на одну из них, что соответствует принципу состязательности и в случае разногласий дает повод для судебного исследования спорного вопроса. Арбитражный суд вправе считать содержание норм иностранного права установленным, если представленное одной из сторон заключение по вопросам содержания норм иностранного права содержит необходимые и достаточные сведения и не опровергнуто при этом другой стороной путем представления сведений, свидетельствующих об ином содержании норм иностранного права (п. 44 постановления Пленума N 23).

Не приняв представленные компанией заключение шведских адвокатов по вопросам права и текст закона Королевства Швеция, суды указали на пороки этих доказательств, лишаящие их достоверности: отсутствие надлежаще заверенного перевода, избирательность экспертов в выборе правовых норм, в то время как по шведскому законодательству допускается и трех- и десятилетний срок исковой давности, неосведомленность экспертов об обстоятельствах спора. В то же время, во-первых, компания оказывала содействие суду, а не выполняла возложенную на нее обязанность; во-вторых, компания безуспешно ходатайствовала об осуществлении судом действий, предписанных ему законом; в-третьих, ни общество, ни иные участники судебного спора в противовес позиции заявителя не представили суду никаких вариантов содержания и применения норм иностранного права; в-четвертых, анализ экспертом отношений сторон был бы явно излишен, так как он повлек бы неотносимость и недопустимость правового заключения (п. 46 постановления Пленума N 23, ст. 67, 68 АПК РФ).

Ссылка на длительность процесса (более пяти месяцев в первой инстанции) как оправдание невозможности разрешения вопроса о применимом праве несостоятельна, поскольку данный вопрос имел первоочередной характер и правовой механизм его разрешения должен был быть запущен самим судом еще в самом начале разрешения судебного спора. К тому же нельзя упрекнуть компанию в процессуальном бездействии.

Ввиду того, что при разрешении спора не предприняты достаточные меры для уяснения норм иностранного права, нет оснований и для применения п. 3 ст. 1191 ГК РФ, допускающего применение российского права, если содержание норм иностранного права в разумные сроки не установлено, несмотря на предпринятые меры.

Оснований для применения правила о праве страны, с которой гражданско-правовое отношение, осложненное иностранным элементом, наиболее тесно связано (п. 2 ст. 1186 ГК РФ), не имеется, так как в данном случае право, подлежащее применению, устанавливается достаточно определенно [17]. Игнорирование судами оговорки о применимом праве противоречит принципам свободы договора и автономии воли участников гражданских правоотношений, подрывает разумные ожидания сторон сделки и стабильность внешнеторгового оборота, препятствует становлению и развитию партнерских деловых отношений [37].

«Существенное нарушение договора, влечет за собой вред для другой стороны, в значительной степени лишая ее того, на что была вправе рассчитывать на основании договора, за исключением случаев, когда нарушившая договор сторона не предвидела такого результата и разумное лицо, действующее в том же качестве при аналогичных обстоятельствах, не предвидело бы его» [47]. Существует неопределенность в термине «существенное нарушение», что затрудняет реакцию нарушающих сторон. Статьи 47 и 49 Венской конвенции предоставляют сторонам право расторгнуть договор, если нарушение не исправляется в установленный дополнительный срок. В практике суда просрочка часто рассматривается как существенное нарушение, как показывает решение суда, признавшего срок просрочки в поставке товара на одиннадцать месяцев существенным [11].

Статья 48 Венской конвенции предоставляет право продавцу исправить нарушение перед тем, как покупатель расторгнет договор. Например, если продавец поставил неподходящий товар досрочно, он может исправить ситуацию, доставив соответствующий товар к установленному сроку

поставки. В соответствии с правилами, установленными в Принципах международных коммерческих договоров УНИДРУА, сторона, подвергшаяся нарушению контракта, имеет определенные правовые возможности. В частности, на протяжении установленного срока эта сторона лишается права использовать другие средства правовой защиты против контрагента, за исключением требования возмещения убытков, вызванных нарушением.

Если товар не соответствует условиям договора, покупатель может потребовать замену товара или устранение несоответствия. Замена товара возможна только в случае существенного нарушения, которое не мешает исполнению договора. В случае несоответствия товара условиям договора, покупатель имеет право на снижение цены.

Снижение цены товара в контексте Венской конвенции требует активного выражения намерений покупателя, указывающего на его желание воспользоваться этим правом. Это выражение намерения не обязано придерживаться определённой формы, может быть даже подразумеваемым, но должно быть чётким и однозначным, чтобы избежать возможных недоразумений между сторонами договора. Венская конвенция признает право на требование исполнения обязательства в натуре, хотя реализация этого права через суд имеет определённые ограничения. Конвенция также устанавливает основания для снижения или исключения ответственности в случаях предвидимого нарушения обязательств. Эти меры могут быть как организационно-правовыми, так и имущественно-правовыми, направленными на минимизацию убытков или предотвращение нарушения.

Подход к предвидению убытков основывается на имеющейся у сторон информации в момент заключения договора. В. Н. Боженков делит эту информацию на две категории: предполагаемую и действительную. Ожидаемые имущественные потери должны оцениваться на основе информации, доступной «всякому разумному деловому человеку» в данной области деятельности. Однако информация о необычных обстоятельствах, выходящих за рамки нормального бизнес-процесса, может служить

основанием для ожидания больших убытков, чем те, которые обычно возникают в аналогичных ситуациях.

Статья 77 Венской конвенции устанавливает меры по уменьшению ущерба и ограничивает принцип полного возмещения убытков. Оценка «разумности» происходит исходя из поведения добросовестного лица в аналогичной ситуации. Конвенция предполагает, что ущерб должен быть снижен на ту величину, на которую он мог бы быть уменьшен при принятии соответствующих мер. Статья 77 также призвана стимулировать участников международной коммерческой деятельности к предпринятию адекватных превентивных мер для сокращения убытков. Однако, соблюдение данной статьи может вызвать трудности, так как она применяется только к стороне, ссылающейся на нарушение договора, и не распространяется на другие случаи нарушения.

Ответственность за неисполнение обязательства не возникает, если сторона докажет, что это было вызвано препятствием вне ее контроля, и что нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора или избежания его последствий [14]. Форс-мажорное обстоятельство должно быть уведомлено другой стороне в разумный срок. Согласно статье 74 Венской Конвенции, предсказуемость убытков не является основанием для признания их форс-мажором. Поэтому сторона не освобождается от ответственности даже в том случае, если убытки не могли быть разумно предвидены при заключении договора [41].

Подводя итог вышесказанному, можно говорить, что в Венской конвенции договорная ответственность рассматривается как особый вид правоотношения, что отличается от традиционного взгляда на гражданско-правовую ответственность как санкцию. Гражданский кодекс РФ и Венская конвенция предусматривают различные средства правовой защиты, хотя они имеют и много общего. Например, в Гражданском кодексе РФ предусмотрена неустойка, которой нет в Венской конвенции. Поэтому для регулирования этого вопроса приходится использовать национальное право.

Заключение

Международные договоры купли-продажи имеют значительное значение для современной экономики. Они основаны на системе источников правового регулирования, включающей в себя как внутреннее право, так и международные соглашения. Международные договоры, включая Конвенцию Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров, играют ключевую роль в установлении основных правил и условий для заключения и исполнения таких сделок.

При разрешении споров, связанных с международными коммерческими сделками, необходимо придерживаться определенной последовательности действий. Согласно пункту 3 статьи 1186 Гражданского кодекса Российской Федерации, «сделка регулируется нормами международного договора, если он применим к данной сделке» [17].

В выпускной квалификационной работе были рассмотрены общие положения о договоре международной купли-продажи. Так, мы поняли, что международные торговые сделки основаны на нормах внутреннего права участников и правилах международной торговли. Однако не все аспекты сделки регулируются международными договорами, что требует обращения к национальным законам гражданского права. Источники международного коммерческого права включают международные конвенции и договоры, а также документы международных организаций. Особое внимание уделяется международным торговым обычаям, которые являются единообразными правилами поведения, сформированными в ходе международной торговой практики. Третейский суд учитывает эти торговые обычаи при принятии решений по конкретным сделкам.

Был сделан вывод, что отличие «международных коммерческих сделок» от «сделок с иностранным элементом» крайне важно, поскольку первые связаны с предпринимательской деятельностью, а вторые могут иметь целью удовлетворение личных или бытовых потребностей.

Также были рассмотрены форма и особенности заключения договора международной купли-продажи по нормам Венской конвенции 1980 года товаров. Применение Венской конвенции предполагает, что стороны имеют места ведения бизнеса в разных государствах. Международные коммерческие соглашения все чаще заключаются в электронной форме. Развитие технологий способствует созданию нормативной базы, которая регулирует этот процесс. Общие условия контракта играют важную роль, особенно для покупателя. Они признаются действительными, если стороны осознают их применимость и понимают их содержание.

Помимо прочего мы рассмотрели обязательство из договора международной купли-продажи товаров. Обязанности продавца включают поставку товара, предоставление необходимых документов, которые включают в себя транспортные документы и сертификаты качества товара. Покупатель, в свою очередь, обязан оплатить товар и принять его в соответствии с условиями контракта и конвенции.

Процедуры «принятие товара» и «принятие поставки товара» регулируются Венской конвенцией. Покупатель обязан содействовать поставке товара продавцом, что является частью его обязанности принятия товара. Венская конвенция устанавливает обязанности продавца и покупателя по сохранению товара. Понятие «разумных действий» включает не только то, что указано в контракте, но и ожидаемые меры в международной торговле.

Национальные законы и международные договоры регулируют ответственность за нарушение обязательств, устанавливая нормы и пределы ответственности. В Венской конвенции предусмотрены средства правовой защиты для стороны, чье обязательство было нарушено, включая возмещение убытков. Венская конвенция предоставляет свободу выбора способов правовой защиты. Для случаев, когда обязательства не выполняет продавец, и для случаев, когда обязательства не выполняет покупатель, конвенция предусматривает перечень возможных санкций за невыполнение.

Несмотря на широкий спектр отношений, регулируемых Венской конвенцией по международной купле-продаже, некоторые важные аспекты остаются недостаточно описанными. Одним из спорных вопросов остается регулирование цены как ключевого условия таких договоров. Статья 14 Конвенции признает условие о цене существенным, в то время как статья 55 допускает заключение договора без четкого определения цены. Для разрешения этого противоречия предлагается следующее решение: стороны могут договориться отступить от статьи 14 в отношении условия о цене согласно статье 6 Конвенции.

Практические сложности и юридическая неопределенность возникают из-за отсутствия унифицированных норм о моменте перехода права собственности на товар. Возможное решение заключается в правовой регламентации этого вопроса международными документами, чтобы избежать различий в правовых позициях различных стран.

Выбор применимого права в международных договорах осуществляется через коллизионные нормы. В России при договорах купли-продажи предпочтение отдается нормам поставки. Негосударственные источники регулирования, включая обычаи и *lex mercatoria*, могут применяться в международных сделках, хотя их правовая природа вызывает дискуссии. Однако ИНКОТЕРМС-2010 и УНИДРУА часто используются на практике и оказывают значительное влияние на международный торговый оборот. Национальные суды также признают договоры и решения, основанные на *lex mercatoria*, даже если они были заключены на основе наднационального права [10].

Сегодня правовое регулирование формы договора международной купли-продажи товаров осуществляется в соответствии с национальным законодательством и нормами Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров от 11 апреля 1980 года. Согласно статье 11 этой конвенции, договор купли-продажи не обязан быть заключенным или подтвержденным в письменной форме или подчиняться другим требованиям

относительно формы, и может быть доказан любыми средствами, включая свидетельские показания [10].

Приоритет национальных правил валидности может привести к трудностям там, где национальное право определяет вопросы, которые Венская конвенция также регулирует, но с другим трактованием.

Многие национальные правовые системы признают объективную невозможность или обязательства, которые приводят к основаниям для недействительности договора. Венская конвенция говорит, что, если товар, который должен быть продан, был потерян до заключения контракта, это считается нарушением, но это не мешает заключению контракта, и потерпевший может получить компенсацию по обычным правилам. Это ясно из статьи 68 Венской конвенции, которая регулирует случаи, когда проданный товар был утрачен на момент заключения контракта. Но использование правил страны в таких случаях, может нарушить правила Венской конвенции.

Проблема конкурирующих норм отмены из-за ошибок также сложна. Ошибка может касаться, например, качества проданного товара или способности контрагента по контракту. Если оспаривание способности контрагента, например, кредитоспособности, разрешено по национальному праву, это может поставить под угрозу положение о возражении об ухудшении в статье 71 Конвенции ООН о международной купле-продаже товаров, которое предусматривает право на удержание предварительного исполнения только в случае, если после заключения контракта становится ясно, что другая сторона не исполнила свои обязательства. Очевидно, каким образом будет решаться это конкурентное проблемное поле, в значительной степени зависит от того, как это решено в национальном праве.

Наконец, статья 29 Венской конвенции позволяет изменять и отменять контракты. Но вопрос, должно ли такое изменение удовлетворять национальным требованиям валидности, остаётся открытым. Например, законодательство США требует «добросовестного» соглашения о таких изменениях. Неясно, должно ли такое требование применяться к изменениям

согласно Венской конвенции, которое отказывается от принципа «встречной платы» и устанавливает другие критерии.

Ко всему прочему в статье 12 Конвенции предусматривается исключение из общих правил относительно формы заключения, изменения или прекращения договора. Это также нарушает принцип диспозитивности положений Конвенции. Если законодательство государства-участника Конвенции требует письменной формы для заключения договоров купли-продажи, можно сделать соответствующее заявление. Российская Федерация признает такие заявления, сделанные в период СССР.

Таким образом, в соответствии с этим заявлением необходимо соблюдать письменную форму для договоров международной купли-продажи.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Аксенов А. Г. Договор международной купли продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ. М.: Инфотропик Медиа. 2012. С.51-52.
2. Аксенов А. Г. Применение принципа автономии воли сторон (lex voluntatis) к договору международной купли-продажи товаров // Право. 2018. № 1. С. 64, 66.
3. Аксенов А. Г. Правовое регулирование международных коммерческих контрактов в условиях экономических санкций // Вестник арбитражной практики. 2020. № 5. С. 86–100.
4. Алексеева Л. В. Приоритет национального права в международном контракте купли-продажи товаров (2021 г.) // IX Лужские научные чтения. Современное научное знание: теория и практика. Материалы международной научной конференции. Отв. редактор Т.В. Седлецкая. Санкт-Петербург. 2021 С. 243–250.
5. Алимова Я. О. Небольшой исторический экскурс по правилам ИНКОТЕРМС с 1936 по 2020 г. с акцентом на новой редакции // Вестник Университета имени О.Е. Кутафина. 2019. № 10. С. 147–156.
6. Андриянов Д. В. Трансграничные нефтегазовые сделки в международном частном праве: понятие, виды, особенности регулирования // Актуальные проблемы российского права. 2021. № 10. С. 153–162.
7. Бабаев О. Т. Сфера применения ООН о договорах международной куплипродажи товаров // Проблемы Науки. 2017. №19 (101). С. 24.
8. Белов В. А. Самый первый Инкотермс. Международные правила толкования торговых терминов — публикация Международной торговой палаты 26 июня 1936 года № 92 (введение и русский перевод) // Закон. 2022. № 6. С 181–198.
9. Белова Н. Ю. К вопросу о применимом праве во внешнеэкономических договорах // Современная наука: актуальные проблемы

теории и практики. Серия: Экономика и право. 2021. № 5. С. 91–94.

10. Бухарова И. В. Правовые проблемы регулирования договоров международной купли-продажи // Особенности государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в современных условиях Материалы VI Всероссийской научно-практической конференции. 2019. С. 279–285.

11. Валявский С. А. Расторжение договора покупателем по Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров // Юридическая наука. 2021. № 1. С.13–19.

12. Васяркиева Б. М. Обмен электронными сообщениями как способ заключения договора // Новые реалии глобальной экономики: санкции и торговые войны. Материалы научно-практической конференции студентов и аспирантов. Сер. «Сборник статей студентов и аспирантов». 2020. С. 201–209.

13. Вилкова Н. Г. Применение принципов международных коммерческих договоров УНИДРУА в практике государственных арбитражных судов // Пермский юридический альманах. Ежегодный научный журнал. 2018. № 1. С. 55.

14. Власов А., Коваленко С. Внешнеторговый договор купли-продажи в системе международного частного права // Право и управление. XXI век. 2016. № 3 (40). С.41.

15. Глебин А. В. Сделки во внешнеэкономической деятельности: понятийный аппарат: дис. канд. юрид. наук: М., 2016. С. 28.

16. Гражданский кодекс Российской Советской Федеративной Социалистической Республики, утв. Верховным ссоветом Российской Советской Федеративной Социалистической Республики от 11.06.1964 г. (в ред. от 24.12.1992 г.) // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2023.

17. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 г. (ред. от 24.07.2023 г.) № 51-ФЗ // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2023

18. Гюльвердиев Р. Б. Определение понятия «внешнеторговый контракт»: конвергенционный подход // Государство и право: теория и практика. 2016. № 1. С. 53.

19. Джурович Р. Руководство по заключению внешнеторговых контрактов. М.: Российское право, 1992. С. 101.

20. Елисеев И. В. Гражданско-правовое регулирование международной куплипродажи товаров. СПб.: Юридический центр, 2002. С. 99.

21. Зыкин И. С. Внешнеэкономические операции: право и практика. М.: Международные отношения, 1994. С. 72, 75.

22. Иншакова А. О. Внешнеэкономические сделки в обновленном гражданском законодательстве РФ: квалификация, форма, применимое право // Юрист. 2015. № 13. С. 11.

23. Конвенция о единообразном законе о международной купле-продаже товаров от 01.07.1964 г. // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2023

24. Конвенция о законе, применимом к международной купле - продаже товаров от 15.06.1955 г. // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2019. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

25. Конвенция Организации Объединенных Наций «О договорах международной купли-продажи товаров» от 11.04.1980 г. (ред. от 17.05.2016 г.) // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2023. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

26. Конвенция Организации Объединенных Наций «Об исковой давности в международной купле-продаже товаров» от 14.07.1974 г. (ред. от 11.04.1980 г.) // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2019. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

27. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 г. № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 г. № 7-

ФКЗ, от 05.02.2014 г. № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 г. № 11-ФКЗ) // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2023

28. Лунц Л. А. Курс международного частного права. М.: Спарк, 1973. С. 234, 448.

29. Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс 2010» // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2019. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

30. Мусин В. А. Международные торговые контракты: учебное пособие. СПб.: Издво Ленинградского университета, 1986. С. 69

31. Новикова А. В., Шлюндт Н. Ю. К вопросу о правовом регулировании заключения договора международной купли – продажи // Юридическая наука. 2018. С. 91.

32. О международном коммерческом арбитраже: закон Российской Федерации от 07.07.1993 г. № 5338-1 // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2023

33. Общие условия поставок товаров между организациями стран - членов Совета Экономической Взаимопомощи от 1968/1988 гг. // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2019. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

34. Основы гражданского законодательства Союза ССР и республик от 31.05.1991 г. № 2211-1: (ред. от 03.03.1993) // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2019. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

35. Попондопуло В. Ф. Международное коммерческое право: учебник для бакалавриата и магистратуры. М.: Юрайт, 2014. С. 209-210.

36. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 27.06.2017 г. № 23 «О рассмотрении арбитражными судами дел по экономическим спорам, возникающим из отношений, осложненных

иностранным элементом» // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2019. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та

37. Постановление Правления Торгово-промышленной палаты Российской Федерации от 28.06.2001 г. № 117-13 (ред. от 28.06.2012 г.) // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М. 2023

38. Пояснительная записка Секретариата ЮНСИТРАЛ к Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2023

39. Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) от 1994 г. // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2023

40. Решение коллегии арбитров Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ от 09.10.2017 по делу № М-17/2017 г. // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2023

41. Решение Международного коммерческого арбитражного суда при Торговопромышленной палате Российской Федерации от 30.11.2011 г. по делу № 264/2010 // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2019. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

42. Решение Международного коммерческого арбитражного суда при Торговопромышленной палате Российской Федерации от 17.05.2016 г. по делу № 18/2015 // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2019. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

43. Решение Международного коммерческого арбитражного суда при Торговопромышленной палате Российской Федерации от 11.10.2002 г. № 62/2002 // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2023

44. Решение Международного коммерческого арбитражного суда при Торговопромышленной палате Российской Федерации от 31.01.2000 г. по делу № 305/1998 // URL: <https://www.lawmix.ru/vas/159277> (дата обращения: 09.12.2018 г.).

45. Решение МКАС при ТПП РФ от 22.10.1998 по делу № 196/1997 // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2019. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

46. Розенберг М. Г. Венская конвенция 1980 г. в практике международного коммерческого суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2019. С. 27–30.

47. Розенберг М. Г. Международная купля-продажа товаров: комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров. М.: Статут, 2010. С. 3, 8, 10, 16, 20-21, 32, 33, 65, 67.

48. Симатова Е. Л. Использование термина внешнеэкономическая сделка в гражданском законодательстве РФ // Предпринимательство и право. 2015. № 1. С. 35.

49. Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронных подписях от 05.07.2001 г. / URL: http://www.lawrussia.ru/texts/legal_587/doc587a160x420.htm (дата обращения: 25.08.2018).

50. Шершеневич Г. Ф. Курс торгового права. М.: Статут, 2003. Т. 1 . С. 278.

51. Emmerich-Fritsche A. Die lex mercatoria als durchsetzbares transnationales Handelsrecht und Weltgesellschaftsrecht. A.a.O. S. 1 – 2

52. M. J. Bonell, An International Restatement of Contract Law, The UNIDROT Principles of International Commercial Contracts, (International Restatement) 1994, p. 7 et seq.

53. M. J. Bonell. The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts. Towards a new lex mercatoria in: Revue de droit des affaires internationales, 1997. P. 145.

54. Michaels R. The true Lex Mercatoria: Law Beyond the State. *Indiana Journal of Global Legal Studies*. 2007. №14(2). P. 21.

55. 198ППТЮ, дело №1811 [Польша: Апелляционный суд г. Варшава 30.08.2017 г.] / URL: http://www.uncitral.org/clout/clout/data/pol/clout_case_1814_180417.html?l№g=r и (дата обращения: 08.03.2024).