

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Тольяттинский государственный университет»

Института права

(наименование института полностью)

Кафедра «Гражданское право и процесс»

(наименование)

40.03.01 Юриспруденция

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Гражданско-правовой

(направленность (профиль) / специализация)

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)**

на тему «Внешнеторговые контракты по международному частому праву»

Студент

А.В. Шахов

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

Канд. юрид. Наук, Р. Ф. Вагапов

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Тольятти 2022

Аннотация

Тема: Внешнеторговые контракты по международному частному праву.
Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, списка литературы, приложения.

Актуальность темы исследования. Стремительная интеграция экономики является особенностью современности, что для форм глобализации экономики влечет неизбежное усложнение, а также для механизмов регулирования прав международных торговых отношений. Возникает вопрос в решении проблемы связанной с противоречиями в национальном законодательстве, различных стран, которые препятствует развитию отношений в сфере международных коммерческих сделок.

Объектом исследования выступают общественные отношения, возникшие на основании внешнеторговых контрактов, а также правовое регулирование теоретических и практических проблем.

Предметом исследования выступают нормы права, регламентирующие внешнеторговые контракты, отечественная и зарубежная судебная практика, сложившаяся на их основе.

Целью работы является исследование внешнеторговых контрактов в международном частном праве.

В соответствии с указанной целью поставлены следующие задачи:

- раскрыть понятия и источники правового регулирования внешнеторговой деятельности в РФ, признаки внешнеторговых сделок (основные и факультативные);
- выявить особенности правового регулирования внешнеторговых сделок;
- рассмотреть требования к форме и порядку заключения внешнеторговых сделок;
- охарактеризовать структуру внешнеторгового контракта;
- исследовать права и обязанности сторон внешнеторгового контракта;
- проанализировать ответственность сторон, внешнеторгового контракта.

Методической основой исследования являются обще- и частно-научные методы познания в виде методов: диалектический, метод анализа и синтеза, формально-логический, описательный, системный.

Структура выпускной квалификационной работы: работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованных источников.

В заключении приведены, полученные в результате исследования выводы.

Объем работы составляет 50 страниц, количество используемых источников 49.

Содержание

Введение	4
1 Понятие и основы правового регулирования внешнеторговых сделок	6
1.1 Понятия и источники правового регулирования внешнеторговой деятельности в РФ. Признаки внешнеторговых сделок (основные и факультативные)	6
1.2 Особенности правового регулирования внешнеторговых сделок	12
2. Характеристика внешнеторгового контракта	17
2.1 Требования к форме и порядок заключения внешнеторговых сделок	17
2.2 Структура внешнеторгового контракта	21
3.Содержание внешнеторгового контракта	28
3. 1 Права и обязанности сторон внешнеторгового контракта	28
3.2 Ответственность сторон внешнеторгового контракта	31
Заключение	38
Список используемой литературы и используемых источников	43

Введение

Актуальность темы исследования. Стремительная интеграция экономики является особенностью современности, что для форм глобализации экономики влечет неизбежное усложнение, а также для механизмов регулирования прав международных торговых отношений. Сама тема внешнеэкономических отношения является сложной, в тоже время важной для многих государств. Возникает вопрос в решении проблемы связанной с противоречиями в национальном законодательстве, различных стран, которые препятствует развитию отношений в сфере международных коммерческих сделок.

Целью работы является исследование внешнеторговых контрактов в международном частном праве.

В соответствии с указанной целью поставлены следующие задачи:

- раскрыть понятия и источники правового регулирования внешнеторговой деятельности в РФ, признаки внешнеторговых сделок (основные и факультативные);
- выявить особенности правового регулирования внешнеторговых сделок;
- рассмотреть требования к форме и порядку заключения внешнеторговых сделок;
- охарактеризовать структуру внешнеторгового контракта;
- исследовать права и обязанности сторон внешнеторгового контракта;
- проанализировать ответственность сторон, внешнеторгового контракта.

Объектом исследования выступают общественные отношения, возникшие на основании внешнеторговых контрактов, а также правовое регулирование теоретических и практических проблем.

Предметом исследования выступают нормы права, регламентирующие внешнеторговые контракты, отечественная и зарубежная судебная практика, сложившаяся на их основе. Кроме того, по исследуемому вопросу анализируется имеющаяся научная литература.

Методической основой исследования являются обще- и частно-научные методы познания в виде методов: диалектический, метод анализа и синтеза, формально-логический, описательный, системный.

Результатом исследования является практическая значимость в возможности использования сформулированных в нем выводов и предложений, в целях решения выявленных проблем, в правовом регулировании внешнеторговых контрактов.

Теоретическую основу исследования составляют работы таких авторов, как В.А. Канашевского, С.С. Алексеева, М.М. Богуславского, М.И. Брагинского, В.В. Витрянского, Е.Н. Ерпылевой, И.С. Зыкина, В.Ф. Попондопуло, О.С. Иоффе, Л.А. Лунца, В.П. Мозолина, М.Г. Розенберга, Е.А. Суханова, Ю.К. Толстого, Г.Ф. Шершеневича и других.

Нормативная основа исследования состоит из международных договоров, регулирующие внешнеторговые контракты, а также нормы гражданского права.

Структура выпускной квалификационной работы: работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованных источников.

1 Понятие и основы правового регулирования внешнеторговых сделок

1.1 Понятия и источники правового регулирования внешнеторговой деятельности в РФ. Признаки внешнеторговых сделок (основные и факультативные)

На основе принципов и норм, которые закреплены в двусторонних, многосторонних, региональных договорах, в международном праве обычаях и внутреннем законодательстве осуществляется правовое регулирование в международной торговле. Купля-продажа товаров и услуг между разными государствами считается международной торговлей. Однако часто под международной торговлей понимают только торговлю товарами.

Источники регулирующие внешнеэкономическую деятельность, являются основой, во взаимоотношениях разных стран, обеспечивая законность и справедливость прав физических и юридических лиц. При составлении международного договора стороны должны точно понимать к какому праву необходимо обратиться, чтобы исключить те или иные последствия, так как определенная норма права регулирует определенный предмет договора.

В договорах о торгово-экономическом сотрудничестве наиболее детально урегулированы вопросы внешней торговли, для частных субъектов внешнеторговой деятельности и торгово-экономических отношений государств, которые являются основой. Например, Договор о партнерских отношениях между Российской Федерацией и Республикой Чили от 13.11.2010 года [14], соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Туркменистана о торгово-экономическом сотрудничестве от 30 августа 2008 г. относятся к числу таких торговых договоров. [39]

В международных торговых договорах указаны направления и отрасли сотрудничества и определены субъекты, уполномоченные осуществлять

внешнеторговую деятельность. Правовой режим участников внешнеэкономической сделки, как правило, закреплён в договорах в виде режима наибольшего благоприятствования, либо национального режима. Сущность национального режима заключается в правах и обязанностях иностранных лиц в сфере внешнеэкономической деятельности, которые аналогичны правам и обязанностям от граждан и юридических лиц своего государства. Режим наибольшего благоприятствования для иностранных лиц, означает что граждане и юридические лица третьего государства имеют такие же права и обязанности, рассматриваемого как наиболее благоприятствуемая нация.

Как правило наибольшее благоприятствование применяется в узкоспециальных сферах (налоговые льготы при экспорте товара, таможенные платежи, расчет по внешнеэкономическим сделкам).

Торговые соглашения нередко предусматривают создание совместных комиссий, консультаций и других механизмов, которые обеспечивают контроль за их соблюдением. Учреждение торговых представительств или в составе посольств, торговых отделов, а также способы рассмотрения споров, предусмотрены такими договорами. Обычно международные торговые договоры, являются рамочными. Соглашения о товарообороте, периодически разрабатываются на основе таких договоров. В договорах данного вида указываются виды и количество товаров, на которые предусмотрена поставка на несколько лет. Такие соглашения являются срочными и заключаются на определенный срок, как правило на 2–5 лет. Министерство и государственные предприятия выступают в качестве уполномоченной стороны для заключения контрактов и являются ответственными исполнителями.

В рамках Всемирной торговой организации (ВТО), было подписано Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) от 30.10.1947 г, которое является многосторонним торговым договором. Из правил многосторонней торговли ВТО была исключена часть товаров. В сферу регулирования ВТО, из-за своей специфичности, не входит торговля ресурсами сырья, в этот список входят товары сельского, лесного или рыбного

хозяйства, сельского хозяйства, либо минеральный продукт, который является сырьевым товаром, имеющие природную форму, либо минимально переработанный для продажи на международном рынке (зерно, сахар, каучук, кофе, какао) также исключены из правил многосторонней торговли, такие товары не могут участвовать в международных договорах. В отсутствие роста добавленной стоимости, цены на сырьевые товары по сравнению с ценами на промышленные товары, повышаются намного медленнее. В результате, условия торговли для стран-экспортеров сырьевых товаров ухудшаются. Тогда не соразмерном количеству и ценам закупленных промышленных товаров, они вынуждены продавать их в большем объеме.

Для изменения ситуации заключали соглашения между государствами, данные соглашения направлены на справедливую цену сырьевого товара, совместное экономическое регулирование в указанной сфере, беспрепятственный доступ на мировой торговый рынок. Одна из целей международных торговых соглашений- это стабилизация мировых товарных рынков, за счет обеспечения равновесия между спросом и предложением. Для каждой страны-экспортера, в соответствии с международными товарными соглашениями, устанавливалась конкретная квота, которую превышать экспортер не мог, в связи с чем устанавливались санкции за поставку товара в большем количестве.

Вопросы публичного права переходят в область внешнеэкономических отношений, между физическими и юридическими лицами разных государств, по направлению многостороннего регулирования мировой торговли. Право, как основа для заключения и исполнения договоров международной купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах, было создано Венской Конвенцией, регламентации и международными торговыми обычаями, а также обыкновениями подлежат внешнеторговые отношения. На основе международных обычаев, осуществляются расчеты по аккредитиву, инкассо, банковскому переводу.

Внешнеэкономическая и внешнеторговая деятельность составляет крайне важную часть экономики Российской Федерации, которая невозможна без составления внешнеторговых контрактов. Прежде чем начать исследования внешнеторгового контракта, его особенностей, а также роли в валютно-финансовом контроле, необходимо дать определение понятиям «внешнеэкономическая и внешнеторговая деятельность».

Согласно статье 1, Федерального закона от 18.07.1999 № 183-ФЗ «Об экспортном контроле», внешнеэкономической деятельностью является «внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них)» [45].

Внешнеторговая деятельность, является частью внешнеэкономической деятельности, однако как говорится в Федеральном законе от 8 декабря 2003 №164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» дает понятие внешнеторговой деятельности как «деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью» [46].

Участниками же внешнеторговой деятельности являются «российские и иностранные лица, занимающиеся внешнеторговой деятельностью».

Российское законодательство, на данный момент, определение внешнеторговой сделки не имеет точного содержания, нормы, закрепляющие признаки и систему внешнеторговых сделок, отсутствуют. В понятии закона, внешнеторговой сделкой выступает сделка, заключаемая между российскими и иностранными лицами по поводу осуществления внешнеторговой деятельности товарами, услугами, работами и интеллектуальной собственностью. Под «внешним» характером осуществляемых операций понимается наличие иностранного элемента в соответствующем правоотношении. Под такое определение подпадают практически все договорные отношения, осложненные иностранным элементом. В

международных актах понятие «внешнеторговая сделка» не используется. Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) содержат понятие «международный коммерческий договор» [29]. Регламент № 593/2008 Европейского Парламента и Совета от 17 июня 2008 г. «О праве, подлежащем применению к договорным обязательствам («Рим I»)» использует словосочетание «договорные обязательства в гражданской и торговой сфере, содержащие конфликт законов» [32].

«Внешнеторговая сделка» как понятие, имеет место спора, в современном Международном частном праве. Единообразие отсутствует и в отношении правовых терминов, для обозначения этого понятия, используемых в доктрине. Однако законодательное закрепление понятия «внешнеторговая сделка» поскольку непосредственно связано с применимым правом, имеет практическое значение. Внутригосударственная сделка регулируется национальным правом соответствующего государства. Сделка, которая считается международной (внешнеторговой) попадает под действия частного права, нескольких государств, одно из которых, в результате должно быть применено.

Определение внешнеторговой сделки в Российском законодательстве, не имеет точного содержания, а также отсутствуют нормы внешнеторговой сделки закрепляющие признаки и систему. В понимании закона внешнеторговая сделка определяется, как сделка, заключаемая между российскими и иностранными лицами по поводу осуществления внешнеторговой деятельности товарами, услугами, работами и интеллектуальной собственностью. Под «внешним» характером осуществляемых операций понимается наличие иностранного элемента в таком правоотношении.

Некоторые авторы утверждают, что термин «внешнеторговая сделка» представляется неудачным с точки зрения гражданского права. С учетом международной практики, а также с целью конкретизации складывающихся правоотношений, предложено ввести в оборот термин «международный

коммерческий договор». Использование такого понятия позволяет учесть два основных критерия его выделения, сузить обязательственные правоотношения только до договорных, исключив, таким образом, путаницу в использовании понятий «сделка» и «договор» [38, С.29]. Такой подход, очевидно позволит выявить сущность, возникающих отношений (международный характер), определиться с соотношением между терминами «сделка» и «договор», четко разграничить сделки коммерческого и потребительского характера.

К источникам правового регулирования внешнеэкономических сделок относятся также международные соглашения между государствами относительно их прав и обязанностей, торговые договоры –в области внешней торговли. Л.А. Луни, говорил: «Торговые договоры и соглашения являются источником права, регулирующего внешнеторговые сделки». Также он отмечал: «... устанавливают межгосударственные... обязательства по внешней торговле, тогда как внешнеторговые сделки создают гражданско- правовые отношения...».

В качестве одного из основных признаков, определяющих внешнеторговую (внешнеэкономическую) сделку, в научной литературе, называлась ее непосредственное отношение с предпринимательской деятельностью [18, С.19]. Извлечение прибыли является основной целью такой сделки. Также можно рассмотреть, как признак внешнеторговой сделки, внутреннего частного правового договора и частного правового договора, сопоставлен с проблемой терминологического разграничения, осложненного иностранным элементом, который показывает ее между народность. Например, стороны исполняют значительную часть своих обязательств за рубежом, а также одной из сторон внешнеторговой сделки выступает иностранное юридическое лицо. Сделка считается внешнеторговой не будет, если от имени представителей двух российских юридических лиц, переговоры о заключении сделки проводились за рубежом.

В Российской правовой доктрине, в качестве обязательного признака внешнеторговой сделки, выделяют ее международный характер, местонахождением коммерческих предприятий в разных государствах, связывая его с экспортно-импортными операциями, государственная принадлежность сторон должна быть различной. Факультативные признаки внешнеторговой сделки- это пересечение товаром государственной границы (экспорт-импорт товаров); расчеты в иностранной валюте; рассмотрение споров в международном коммерческом арбитраже. Внешнеторговые отношения являются неотъемлемой частью экономики многих стран, экспортно- импортные отношения оказывают огромную взаимозаменяемость товара. Не все страны могут производить ту или иную продукцию, которая является необходимой для жизнедеятельности человека, тогда она вынуждена приобретать данный товар в тех странах где его производят, что является внешнеторговой сделкой. В случае отсутствия внешнеэкономических отношений, сложно удержать экономику на высоком уровне.

1.2 Особенности правового регулирования внешнеторговых сделок

Правовое регулирование внешнеторговых отношений осуществляется рядом международных договоров. Наиболее значимым и широко известным документом, имеющим международно- правовое значение, выступает Конвенция, которая была принята ООН на специально созванной для этой цели международной конференции, которая проходила в Вене 1980 году «О договорах международной купли- продажи товаров». По количеству представленных на ней делегаций, Конференция представляла собой одно из наиболее значимых собраний, когда-либо создававшихся по аналогичным вопросам [30].

Вышеупомянутому виду договоров между разными государствами, заключающими данный договор, необходимо отметить, что, когда может применяться право договаривающегося государства, применяется Конвенция

ООН, однако не применяется к купле-продаже товаров, которые используются для личного, семейного или домашнего предназначения.

В Российской Федерации, внешнеторговая деятельность регулируется нормами закона РФ, международными договорами и соглашениями, а также обычаями делового оборота.

Правовое регулирование внешнеторговой деятельности в России гарантируется непосредственно нормами статьи 71 Конституции РФ, которая закрепляет, что к ведению Российской Федерации относятся внешнеэкономические отношения.

В законодательстве Российской Федерации, в Гражданском Кодексе, посвящен ряд статей договорам, в том числе внешнеторговым. Так, раздел VI части третьей Гражданского кодекса, посвящён праву подлежащему применению к форме внешнеэкономической сделки.

В некоторых случаях над правилами, установленными Венской конвенцией, преобладает национальное законодательство. К примеру, статья 11 Конвенции, гласит о том, что «не требуется, чтобы договор купли-продажи заключался или подтверждался в письменной форме или подчинялся иному требованию в отношении формы». Государства, подписавшие Конвенцию, имеют право, сославшись на статью 96, сделать заявление о том, чтобы статья 11 к ним не применялась.

Во время присоединения к Венской конвенции, Советский Союз воспользовался оговоркой на то, что контракты должны заключаться непосредственно в письменной форме. Такая оговорка, также действует в таких странах как, Аргентина, Белоруссия, Венгрия, Украина, Латвия, Чили и Литва. Внешнеэкономические сделки где непосредственно принимает участие Российская Федерация, без подписания контракта, не может быть оформлена. Многие страны не согласны с данными выводами, но в соответствии с Конвенцией ООН, Российская Федерация не нарушает прав других стран в соответствии со статьей 96 той же Конвенции.

Российская Федерация, при распаде СССР, приняла на себя все обязательства, в том числе по вопросам внешнеторговых отношений и до настоящего времени является участницей Венской Конвенции ООН.

Статья 11 Венской Конвенции ООН содержит требования, чтобы договор купли-продажи заключался или подтверждался в письменной или подчинялся иному требованию в отношении формы. Он может доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания.

В соответствии с ГК РФ внешнеторговая сделка должна заключаться в простой письменной форме, поскольку на основании статьи 162 ГК РФ несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономической сделки влечет её недействительность. Согласно статье 434 ГК РФ договор в письменной форме может быть заключен путем составления одного документа, подписанного сторонами [10]. Также допускается обмен документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору.

При установлении права, применимого в внешнеэкономической сделке, применяется теория статутов. Теория существа правоотношения и теория презумпций- суда и арбитража (кто выбрал суд, тот избрал и право), закона местонахождения учреждения, обслуживающего своих клиентов в массовом порядке и общего гражданства или общего domicilio. Неограниченная автономия воли сторон, возможна в Российское право. При заключении внешнеторгового договора стороны должны прийти к соглашению о выборе права, такое соглашение может быть сделано при заключении контракта, так и в последующем. Такое соглашение может касаться как отдельных частей договора, так и договора в целом.

В Регламенте (ЕС) № 593/2008 Европейского парламента и Совета от 17 июня 2008 г. «О праве, применимом к договорным обязательствам» («Рим I») прописаны специальные правила, касающиеся выбора применимого права к международным коммерческим контрактам. В данном регламенте говорится:

«При отсутствии соглашения сторон, применяется право стороны, осуществляющей исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора» [3]. То есть в случае разногласия сторон о применимом праве, по договору будет применено право стороны, которая взяла на себя обязательство по исполнению договора, исполнитель.

По мнению международного торгового сообщества, Принципы УНИДРУА, которые являются основным документом в этой сфере отношений. В случае ссылки сторон на *lex mercatoria* применяется принцип УНИДРУА, который содержат эффективные решения по большинству вопросов договорного права.

При определении применимого права к внешнеторговым отношениям Государственные суды принимают во внимание, предусмотренные законодательством, различные способы регулирования прав. Международный коммерческий арбитраж, использует различные источники *lex mercatoria*. Этот вывод основан на анализе положений Типового закона комиссии ООН по праву международной торговли о международном арбитраже [26]. Определение применимого права ограничивается сочетанием коллизионного и процессуального права.

Как отмечает Международный коммерческий арбитражный суд при ТПП РФ, в одном из дел: «Является общепризнанными самостоятельный характер обязательств из межправительственных и межведомственных соглашений и обязательств из заключаемых хозяйствующими субъектами гражданско-правовых договоров (контрактов). Из заключаемых государствами соглашений права и обязанности возникают для таких государств, которые в ходе их исполнения принимают в рамках своей компетенции надлежащие меры для обеспечения их хозяйствующими субъектами реализации возникающих из таких соглашений гражданско-правовых обязательств» [33].

Несомненно, Венская Конвенция ООН 1980 года является крайне важным документом при решении вопросов по внешнеторговым отношениям.

Она содержит большую часть вопросов, направленных на урегулирование и защиты интересов участников международных контрактов. Но необходимо помнить и знать, что кроме Конвенции существует ряд законов и иных нормативно правовых актов, к которым стоит обратиться при ведении внешнеторговой деятельности. В каждой стране помимо Конвенции, которая является международным соглашением, есть местные нормы права регламентирующие международную торговлю (внешнеторговые отношения), которые так же являются неотъемлемой частью в законности сделки.

На основании выше изложенного, можно точно понять к каким нормам права обратиться в случае необходимости заключения внешнеторговой сделки. Внешнеэкономические отношения подразумевают не только торговлю товарами между разными странами, но и предоставление определенных услуг, таких как перевозка, лизинг и т.д.

2. Характеристика внешнеторгового контракта

2.1 Требования к форме и порядок заключения внешнеторговых сделок

Внешнеторговый контракт можно считать заключенным если всеми участниками сделки были соблюдены все нормы закона. Договаривающиеся стороны соглашения принимают на себя обязательства. Такое обязательство является требованием, в соответствии с разрабатываемыми международными организациями актов, содержащие положение о «Формализации преддоговорных отношений» [6]. По Примирительному регламенту МТП 2014 г., стороны могут включить в проект «Внешнеторгового контракта» оговорки о применимом праве, валютные оговорки и иные формы страхования валютных рисков, а также арбитражную оговорку, форс-мажорную оговорку, медиативную оговорку или многоуровневую оговорку о последовательном проведении процедур медиации и арбитража.

Различают два порядка заключения внешнеторгового договора купли-продажи- между присутствующими сторонами и отсутствующими. Между присутствующими сторонами договор считается заключенным в результате переговоров. Законодательство не регулирует этот процесс. Между отсутствующими сторонами договор заключается путем направления одной стороной оферты и ее акцепта другой стороной. Законодательство РФ подробно регулирует эти процедуры, устанавливает правила для оферты и акцепта. В соответствии с российским законодательством договор считается заключенным, если сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора.

Можно отметить, что Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., предусматривает возможность заключения контракта международной купли-продажи товаров, как письменной, так и устной форме. Фактом подтверждения заключения договора могут являться

любые средства, даже свидетельские показания. во многих странах не является обязательной, письменная форма внешнеторгового контракта. В законодательстве Российской Федерации не содержится требование об обязательной форме внешнеэкономической (внешнеторговой) сделки. В случае применения российского права, предусмотренные законодательством РФ, к правам и обязанностям сторон, вытекающим из внешнеторгового контракта, в отношении формы контракта действуют общие правила РФ. Для сделок юридических лиц между собой и гражданами (п. 1 ст. 161 ГК РФ) в России, требуется письменная форма. В случае несоблюдение такой формы может обернуться неблагоприятными юридическими последствиями, признания сделки недействительной.

Опираясь на опыт международных компаний и концепцию заключения и исполнения внешнеторгового контракта, предложенную Российским экспортным центром, можно выделить несколько этапов процесса подготовки и реализации внешнеторгового контракта.

В первую очередь перед заключением внешнеторгового контракта необходимо определить компанию из более надежных, чтобы избежать рисков, связанных с поставкой товаров. Провести предварительную встречу со сторонами для определения условий договора, на данном этапе обговаривается предмет, цена, условия, а также возможные риски. Подготовка международного договора очень ответственное дело, в котором нужно учесть немало нюансов. От, того на сколько он удачно составлен, во многом зависит успех сделки и ее безопасность. Потому чтобы не упустить важные моменты, минимизировать возможные риски и защитить себя, рекомендовано воспользоваться профессиональными юристами по международному праву.

Для совершения торговых сделок в международном коммерческом обороте используются различные способы. Принятие предложения о заключении договора, является в настоящее время наиболее распространенным способом заключения контракта. Такой способ подробно урегулирован в Венской Конвенции 1980 года в статьях 14-24, так ему

посвящена глава 2 статьи 2.1-2.22 в Принципах УНИДРУА, вышеуказанный способ регламентируется *lex mercatoria*,

Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года в п. 1 статьи 14 непосредственно закрепила понимание предложения о заключении оферты, адресованное одному или нескольким лицам [7].

Оферта может быть отозвана или отмена, такая возможность закреплена в положении Венской конвенции 1980 г. и Принципе УНИДРУА. До заключения договора отзывной оферты, она может быть отозвана в любой момент оферентом. При направлении акцепта, в соответствии с международными актами, может содержать дополнительные или отличные условия, если такие условия не меняют существенным образом условий оферты. Акцепт можно рассматривать как дополнительную оферту, если в нем будут содержаться такие условия. Дополнительные или отличные условия касаются цены, платежа, качества и количества товара, места и срока поставки, объема ответственности одной из сторон перед другой или разрешения споров и считаются существенно изменяющими условия оферты (п. 3 ст.19 Конвенции ООН).

Венская конвенция предусматривает два вида оферты: безотзывные и отзывные, что необходимо принимать во внимание, при направлении оферты иностранному контрагенту. При переговорах с несколькими возможными адресатами часто используют отзывную или свободную оферту. Лебедев К.К. подчеркивал «при этом предполагается, что установление в оферте определенного срока ее акцепта равнозначно признанию ее безотзывной» [22, С.59].

Конклюдентные действия – различные действия, являются одной из форм, в которой может быть совершен акцепт, свидетельствующие о намерении принять договорные обязательства. Данные намерения выражаются, в открытии, для оплаты поставляемых товаров, аккредитивного счета. Позволяющие заключать договор в результате поведения сторон, содержащиеся в положении Принципы УНИДРУА (статья 2.1), достаточно

свидетельствующего о соглашении. Момент окончания соответствующего действия (например, подписание акта о приемке товара), по общему правилу, необходимо считать, моментом заключения договора, в случае совершения конклюдентных действий [11, С.873].

А. В. Новикова, Н. Ю. Шлюндт в своей работе справедливо отмечают: «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 offerentом и acceptantом любых имеющихся в распоряжении каналов связи» [25, С.91].

При осуществлении продажи товара на товарной бирже или путем проведения аукциона, если заключается внешнеторговый контракт, то в этом случае Венская Конвенция не применяется, так как ни продавец, ни покупатель не известны до окончания торгов. Биржевые торги заключаются в том, что обмен сообщениями об offerтах и acceptтах происходит быстро, и поэтому не известно кто acceptтовал предложение на продажу или покупку.

Требования и порядок является немаловажным аспектом при заключении внешнеторговых договоров. Стороны обязаны, в соответствии с нормами права, выполнять требования при оформлении контракта, согласовывая между собой все условия, но не выходя за рамки закона. В случае необходимости каждая из сторон внешнеторговой сделки может взять за основы «типовой контракт», который является не окончательным, а после переговоров внести в него свои критерии. В контракте особую роль играет предмет договора и цена, в случае отсутствия одного из условия договор заключенным считаться не будет. Однако многие считают, что цена не является особым условием и договор можно считать заключенным без указания цены [40].

2.2 Структура внешнеторгового контракта

Внешнеторговый контракт, установление экономических связей между невластными субъектами, признается как частноправовое соглашение. Разграничить частноправовое соглашение с международным соглашением и внутригосударственным договором, позволяет за счёт термина «контракт».

Содержание внешнеторгового контракта, это состоящая совокупность его условий. На сегодняшний день действует стандартный, унифицированный вид внешнеторгового контракта.

Большую помощь при составлении контракта, оказывают разработанные рядом международных межправительственных и неправительственных организаций, а также Международной торговой палатой типовые контракты.

Типовой контракт – это примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме, сформулированных заранее с учетом торговой практики или обычаев, принятых договаривающимися сторонами, после того как они были согласны с требованиями конкретной сделки. Он применим только к определенным товарам или определенным видам торговли. Типовой контракт не имеет юридической силы, и стороны, заключающие договор, не обязаны строго следовать его содержанию. Типовой контракт позволяет не тратить много времени на поиск необходимых формулировок условий договора, помогает сформировать скелет реального договорного соглашения.

Типовой контракт составлен таким образом, что не предоставляет преимуществ одной из сторон контракта, для того чтобы отношения сторон регулировались исключительно положениями самого контракта. К их числу относятся: Типовой дистрибьюторский контракт (Публикация МТП № 518), Типовой контракт купли-продажи, готовых изделий, предназначенных для перепродажи (Публикация МТП № 556 (E) и другие.

Для каждой ситуации, условия контракта, формулируются индивидуально, поэтому при составлении контракта, не стоит копировать все

положения типового контракта. Типовые формы и образцы внешнеторговых контрактов, размещенных в сети Интернет, имеют недочеты и ошибки, поэтому, их использовать не рекомендуют [17, С.16].

После того, как сформулирована вводная часть контракта, следует изложение статей, Разбивка на статьи, то есть структура контракта, может быть различной. Это зависит от характера товара и условий договора. К примеру, если товар не требует особой упаковки или поставка разовая, порядок уплаты упрощенный, то нет необходимости выделять требование к упаковке, срок поставки, условия оплаты в отдельные статьи. Все это (и в том числе цена товара) может быть сформулирована в статье «Предмет контракта». Если же, товар нуждается в добротной упаковке, сроки его поставки растяжимы, порядок оплаты усложнен и так далее- все подобные условия целесообразно формулировать в отдельных статьях.

Существенные и случайные условия контракта в научной литературе принято делить [27, С.112]. Существенные – это условия, для того чтобы контракт считался заключенным, стороны должны достичь соглашения. Условия должны квалифицироваться в качестве существенных и осуществляться в соответствии применимым к договору правовыми нормами. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. и гражданское законодательство Российской Федерации основывается на том, что стороны свободны в определении круга условий, которые включаются в договор. По любому условию, выдвинутому одной из сторон, должно быть достигнуто взаимное согласие сторон, в случае отсутствия такого согласия, контракт считается незаключенным. Однако Венская Конвенция ООН, а также ГК РФ содержат определенные нормативные предписания об условиях, которые должны по минимуму, содержаться в договоре. Венская Конвенция 1980 г. в качестве существенного условия договора международной купли-продажи товаров, называет предмет договора.

Контракт считается заключенным в том случае, если контракт содержит существенные условия, которые закреплены нормативно. Нормами

применимого права определяются условия, которые в нем не содержатся, большая часть которых носит диспозитивный характер (условие о качестве или цене товара).

Так, согласно статье 432 Гражданского кодекса Российской Федерации, «существенными являются условия о предмете договора, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение».

С другой стороны, Венская конвенция 1980 года в статье 14 описывает предложение как достаточно определенное, если «в нем обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена либо предусматривается порядок их определения».

Понятие «существенные условия» договора известно, с различными правовыми системами, законодательству и правовой доктрине стран. А.А. Лазарев отмечал, данное понятие используется в разных значениях. Существенными называют условия соглашения, невыполнение которых одной из сторон, дает право другой на расторжение соглашения, отказ от выполнения условий по покупке продукции и возмещение понесенных потерь (material terms), имеющих значение для формирования договора [20, С.34].

Понятие «существенных условий», которые являются наиболее важными для выполнения условий договора, нарушение которых может привести к его расторжению в одностороннем порядке, используемое в правовой доктрине и законодательстве отдельных стран, представляет собой самостоятельное, как совершенно иное правовое понятие и лежит в сфере исполнения обязательств.

Договорные условия, такие как «Существенные», позволяют определить нормы права, под действие которого подпадает соответствующее договорное отношение. Однако есть противоположные высказывания в научной литературе, так, В. А. Мусин считает «Существенными условия о предмете

(товар) и его цене» [24, С.74], однако И.В. Елисеев против такой позиции и считает, что «договор международной купли-продажи может быть юридически действительным и при отсутствии цены» [15, С.133]. Такую точку зрения поддерживает Р. Джурович, и утверждая, что «в международной коммерческой практике договор купли-продажи, который не содержит цену, действителен» [13, С.101]. Однако ряд ученых (К. К. Лебедев, О. Ю. Скворцов) считают необходимым в корректировке указанных позиций [21, С.96].

Предмет договора купли-продажи является существенным условием, о чем содержится в правовых системах различных стран, а также в Венской конвенции. В научной литературе, предметом договора, признается «единственной, в полном смысле существенной и необходимой частью договора» [2, С.47]. Согласно Венской Конвенции ООН, предмет представляет собой непосредственно вещь (товар). фондовые бумаги, акции, обеспечительные бумаги, оборотные документы; деньги; суда воздушного транспорта; электроэнергия (ст. 2 Конвенции), не могут быть предметом международной купли-продажи товаров.

Многие авторы сравнивают предмет и объект договора, В.В. Витрянский считает: предметом договора «а вернее сказать предметом обязательства, вытекающего из договора, являются действия, которые должна совершить обязанная сторона (или, соответственно, воздержаться от их совершения)» [8, С.233]. К примеру, предметом договора международной купли-продажи товаров являются действия продавца по передаче товара в собственность покупателя и соответственно принятием покупателем этого товара и уплаты за него определенной цены.

Необходимо четко разграничивать понятия, такие как предмет и объект договора, так, предмет – активные действия сторон, а объект – составная часть предмета соответствующего договора – товара.

Непосредственно прямым должно быть, в договоре, указание на товар, вместе с тем различными способами может быть сделано, и прямое указание на товар. Как отмечает М. Г. Розенберг, «в зависимости от обстоятельств,

конкретного случая неодинаково может решаться вопрос, является ли достаточным содержащееся в предложении обозначение товара» [35, С.65].

При заключении соглашения сторона, выступающая в роли продавца, обязан поставить товар, соответствующий договору по количеству и качеству. Такая норма закреплена в статье 35 Венской Конвенции, и является обязательной и устанавливается как прямо, так и косвенно.

Участники правоотношений определяют цену контракта, что является важным практическим значением, так как именно с неё стороны соотносят величину санкций, при нарушении финансовых обязательств. Договорная неустойка устанавливается в процентном отношении к сумме договора [44, С.95].

Цена договора является основой при расчете неустойки, в случае нарушения договора одной из сторон. Стороны могут на преддоговорной встрече, заранее обговорить вопросы, направленные на санкции, где точно определиться с суммой неустойки.

В некоторых странах вопрос, связанный с условием о цене считается необязательным, и относится к существенным (§433 ГГУ, ст. 1583 Французского гражданского кодекса, ст. 1708 Гражданского кодекса Квебека). В ряде других стран обычными условиями признаются, условия о цене, в случае отсутствия в договоре, которые определяются на основании диспозитивных норм (п. 2 ст. 8 Закона Англии 1979 г. о купле-продаже товаров, ст. 2-305 Единообразного торгового кодекса США).

В Российской Федерации, цена договора носит существенный характер, в случаях, предусмотренных законом. Как говорится в пункте 3 статьи 424 ГК РФ, цена определяется по аналогии. До сих пор является дискуссионным вопрос о цене, как существенном условии договора международной купли-продажи товаров. В Венской Конвенции существуют противоречия между статьей 14 пункт 1 и статьей 55. В статье 55 Конвенции ООН говорится, что в тех случаях, когда договор заключен юридически действительным образом, но в нем прямо не предусмотрен порядок определения цены, считается, что

стороны, при отсутствии какого-либо указания об ином, подразумевали ссылку на цену, которая в момент заключения договора обычно взималась за такие товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли.

Ценовые условия являются основным условием международного договора купли-продажи, о чем говорится в статье 14 Конвенции ООН. При рассмотрении данного вопроса, можно сделать вывод с другой стороны, договор будет считаться действительным, прямо или косвенно, без определения цены.

Согласно статье 14 Конституции ООН, условие о цене является непосредственным условием международного договора товаров, но, если рассмотреть данный вопрос с другой стороны, можно сделать вывод, что договор может быть прямо или косвенно, считаться действительным без определения цены (статья 55 Конвенции). Данное противоречие ученые предложили решить следующим путем. В соответствии со статьей 6 Конвенции, стороны могут отступить от любого положения Конвенции или изменить его действие (в случае соблюдения условий, письменной формы сделки).

Как отмечает А. С. Комаров: «если обозначение товара должно быть прямым, то в отношении количества и цены допускается косвенное установление или договоренность о порядке их определения» [19, С.138].

Исследователи ссылались что: «значимость обстоятельной регламентации всех обязательных и факультативных условий в содержании договора международной купли-продажи товаров для исключения в последующем возможных разногласий между сторонами контракта».

Кроме существенных условий, в контракте могут присутствовать и другие. Их число индивидуально для каждого контракта, но существует ряд условий, которые являются универсальными, и могут быть присутствующими в любом контракте [41, С.29].

В 2020 году были введены изменения, коснувшиеся написания внешнеторгового контракта, что потребовало внести соответствующие корректировки в форму внешнеторгового контракта.

Инкотермс-2020, вышел в редакцию в 2020 году. Новая редакция практически не отличается от старой Инкотермс-2010. Данный факт не означает, что всех заключаемых внешнеторговых контрактах она обязательна к применению, поскольку стороны при могут использовать термины, при заключении контракта, из более старых редакций [23].

Правилами Инкотермс не регламентируются:

- статус контракта: является ли контракт договором купли- продажи или договором аренды, или каким-то еще договором;
- ассортимент (спецификация) товара, являющегося предметом договора;
- валютно- финансовые условия контракта, виды и способ платежа за товар;
- способы правовой защиты и применимое право к договору;
- последствия нарушения условий договора и санкции;
- запрет на ввоз- вывоз товара (экспорт/импорт);
- форс- мажорные обязательства;
- право интеллектуальной собственности;

3.Содержание внешнеторгового контракта

3.1. Права и обязанности сторон внешнеторгового контракта

Гражданское законодательство плотно связано с нормами Венской Конвенции, по регулированию прав и обязанностей сторон международного

договора купли-продажи товаров. Венской Конвенцией предусмотрено несколько видов исполнения обязательств, которые зависят от условий договора. Конвенцией устанавливаются правила определения порядка исполнения обязательств сторон, в случае возникновения определенных сложностей.

Несколько видов прав и обязанностей сторон выделяется в научной литературе, зависит от механизма их формирования. Основными, имманентными являются права и обязанности, вытекающие из сущности договора купли-продажи, а также ещё одна группа, которую некоторые авторы называют их производными, права и обязанности, возникновение которых обусловлено согласованными сторонами порядком исполнения основных обязанностей.

В Конвенции, обязательствам продавца посвящена глава 2 часть 3. Закрепленные основные обязанности продавца, в соответствии со статьей 30 Венской конвенции, могут также быть присоединены дополнительные (статья 32 Конвенции). Поставка товара, одна из основных обязанностей, закреплена в статье 35 Венской Конвенции. А. Г. Аксенов отмечает: «назначение и смысл указанной нормы –установить единые критерии, с помощью которых возможно было бы разрешить вопрос о соответствии поставленного товара условиям договора. Формулировка данной статьи свидетельствует о стремлении разработчиков Конвенции унифицировать юридическую терминологию, касающуюся определения дефектности товара» [1, С.66].

Еще одна обязанность продавца – это передать относящиеся к товару документы, такие как транспортные документы, сертификат качества, страховой полис и т.п., если продавец, ранее обговоренного срока, передал документы, он может до истечения этого срока устранить любое несоответствие в документах, при условии, что осуществление им этого права не причиняет покупателю неразумных неудобств или неразумных расходов.

Право собственности в международной торговле, является ключевым вопросом. При этом действующие международные правовые акты не содержат

унифицированных, единообразных норм, регламентирующих переход права собственности на товар. Не сформировалась также единая международная торговая практика в данной области. Даже такое значимое международное многостороннее соглашение как Венская Конвенция ООН не определяет вопросы перехода права собственности и последствия, которые может иметь договор в отношении права собственности на товар.

В Венской конвенции порядок регулирования момента перехода права собственности на товар. Правила толкования международных торговых терминов ИНКОТЕРМС, редакция которых регулярно пересматривается Международной торговой палатой, также не содержит положений, касающихся передачи права владения и перехода права собственности. Правила ИНКОТЕРМС не заменяют внешнеторговый контракт, а только позволяют значительно сократить и упростить его.

Так, в соответствии со ст. 223 ГК РФ приобретатель имущества по договору становится собственником с момента передачи вещи, если иное не предусмотрено законом или договором. В силу ст. 224 ГК РФ передачей признается вручение вещи приобретателю, а равно сдача перевозчику для отправки приобретателю и сдача в организацию связи для пересылки приобретателю вещей, отчужденных без обязательства доставки [48]. Как отмечает Е.А. Свищева: «данное правило имеет огромное значение для гражданского оборота, поскольку до указанного момента право собственности за отчуждателем сохраняется, при заключении договора лицо приобретает лишь обязанность передать вещь» [37, С.75]. Такого подхода придерживаются такие страны как ФРГ, Швейцария, Нидерланды, Греция, Бразилия, Испания.

Для стран, перенявших французские правовые идеи характерен совершенно другой подход, право собственности с продавца переходит покупателю непосредственно с момента заключения договора, если в договоре товар индивидуализирован. Такой подход ближе праву Италии, Дании, Англии и США. Стороны свободны определить принцип перехода права собственности самостоятельно, в пределах нормы закона. Право

собственности перейдет покупателю в месте и в тот момент, когда в отношении физической передачи вещи продавец завершает исполнение.

Переход права собственности на вещь состоит из двух основных подходов:

– переход права собственности в момент заключения договора «консенсуальная система»

– система «традиции», которой недостаточно только заключить договор, а необходима и фактическая передача вещи.

Две основные (имманентные) обязанности покупателя выделены в Венской конвенции в которой говорится: согласно условиям контракта и Конвенции, обязанность произвести оплату товара и принять товар (ст. 53 Конвенции). Обязанность покупателя осмотреть товар, закреплено в статье 38 Конвенции. Если покупатель не направляет извещение в разумный срок после того, как несоответствие было им обнаружено, он утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, (ст. 39 Конвенции).

Согласно сложившимся в судебной практике подходам к оценке такого срока, может определяться «Разумность» срока. Также необходимо различать процедуры «принятие товара» (пункт «b» статья 60 Конвенции), «принятие поставки товара» (статья 53 Конвенции), чтобы продавец мог осуществить поставку, покупатель, принимая поставку, обязан совершить разумно ожидаемые от него действия, (п. «а» ст. 60 Конвенции). К основной обязанности по принятию товара, данная обязанность является производной [3, С.118]. В статье 60 Венской Конвенции речь идет о «Разумно ожидаемые» действия, это не только прямо или косвенно предусмотренные в договоре международной купли-продажи действия, но и такие которые «разумно ожидать» в силу торговых обыкновений, сложившейся практики взаимоотношений сторон или даже анализа сложившейся ситуации с учетом «соблюдения добросовестности в международной торговле» [16, С.225]. Определение «разумности» покупателя возможно в процессе исполнения обязательства.

В соответствии со статьей 72 Конвенции ООН, если сторона договора после его заключения, не способна исполнить взятые на себя обязательства, и не известит об этом другую сторону, то другая сторона имеет право приостановить исполнение своих обязательств. В случае отправки товара продавцом покупателю и были установлены данные обстоятельства, продавец в праве воспрепятствовать передачи товара покупателю, не зависимо от того, сто покупатель имеет право получить товар.

Обязанности сторон договора, содержащиеся в Венской Конвенции. Статья 85 Конвенции гласит, что продавец должен принять меры, для сохранения товара, если покупатель просрочил принятие поставки, а также в тех случаях неуплаты покупателем цены, когда такая уплата и поставка товара должны быть произведены одновременно». Непосредственно в статье 86 Конвенции указано, покупатель обязан принять аналогичные меры, когда продавец не исполняет свои обязательства.

3.2. Ответственность сторон внешнеторгового контракта

Целый комплекс неблагоприятных правовых последствий может быть из, за неисполнения обязательств по международному договору купли-продажи товаров, в том числе за ненадлежащее исполнение. Серьезные последствия могут наступить у одной из сторон контракта в случае несоблюдения своих обязательств.

Как отмечает В.В. Витрянский: «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» [5, С.614].

В нормах национального законодательства, а также в нормах международных актов содержится правовое регулирование положений об

ответственности сторон за нарушение обязательств [47, С.7]. В Венской Конвенции существует понятие «средства правовой защиты», которое определяет правомочие чье обязательство нарушено. При заключении контракта, данные средства направлены для поддержания баланса интересов сторон. Договор может содержать дополнительные условия в виде санкций, включающие пеню, штраф, а также сама неустойка также в договоре может быть предусмотрено отступное, которое выплачивается в натуре.

В.Ф. Попондопуло отмечает разнотипность средств правовой защиты: «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» [28, С.223].

Предел размера подлежащих возмещению убытков, установленный Конвенцией, не может превышать размера, который сторона нарушившая договор предвидела либо должна была предвидеть, в момент заключения договора, как возможное последствие его нарушения, учитывая обстоятельства, о которых она в то время знала или должна была знать (статья 25 Конвенции).

Право на взыскание процентов относится к самостоятельным, средством правовой защиты, с момента, когда произошло неисполнение, если иное не указано в договоре, в случае допущенной другой стороной просрочки в уплате цены или иной суммы. Без обязательства уведомления об этом другой стороны, исчисление процентов происходит автоматически.

Согласно статье 78 Венской конвенции, если сторона допустила просрочку в уплате цены или иной суммы, другая сторона имеет право на проценты с просроченной суммы без ущерба для любого требования о возмещении убытков, которые могут быть взысканы на основании ст. 74. Размер процентов следует рассчитывать в соответствии с правом, применимым в силу норм международного частного права государства суда.

Право на расторжение нарушенного контрагентом договора является важной возможностью для потерпевшей стороны. Венской конвенцией квалифицируются в качестве существенных, основание для расторжения контракта – нарушения, которые, то есть влекущих вред для другой стороны, независимо от времени такого нарушения.

«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» [34, С.214].

«Существенное нарушение» неопределенное в трактовке понятие, в связи с этим создает ситуацию, в которой сторона договора зачастую не может решить, как реагировать на нарушение договора. Научной литературой отмечается так, что в случае совершения существенного нарушения стороной, неправильное решение поставит покупателя в положение стороны.

Статьи 47 и 49 Венской конвенции говорится, если сторона не выполнила свои обязательства в дополнительный срок, который был ей предоставлен, другая сторона которая считается пострадавшей, имеет право расторгнуть договор. Кроме того, «неисполнение обязательства и в дополнительный срок может при прочих равных условиях и с учетом принципов добросовестности, взаимного сотрудничества, соразмерности средств защиты дать дополнительные основания для констатации существенного характера нарушения» [9, С.41].

Установленная покупателем продолжительность дополнительного срока, должна быть разумной (статья 47 Конвенции). По Венской конвенции является оценочной, категория «разумности» в отношении установления различных сроков, определяется из обстоятельств конкретного дела, что носит исключительный характер.

Статья 48 Конвенции дает право продавцу, за счет собственных средств устранить недостатки в исполнении взятых на себя обязательств, если это будет сделано без неразумной задержки. Данное право не должно создавать покупателю неудобства или неопределенность, по компенсации расходов продавцом. Такая возможность предоставляется продавцу, если была соблюдена статья 49 Конвенции, в тоже время покупатель сохраняет право требовать возмещения убытков.

Если продавец просит покупателя сообщить, примет ли он исполнение, и покупатель не выполнит эту просьбу в течении разумного срока, продавец может осуществить исполнение в пределах срока, указанного в его запросе. Покупатель не может в течении этого срока прибегать к какому-либо средству правовой защиты, не совместимому с исполнением обязательства продавца.

Если продавец извещает покупателя о том, что он осуществит исполнение в пределах определенного срока, считается, что такое извещение включает также просьбу к покупателю сообщить о своем решении в соответствии с предыдущим пунктом. Запрос или извещение со стороны продавца, не имеют силы, если они не получены покупателем.

В случае если продавец допустил нарушение в исполнении соглашения, он в праве устранить данное нарушение до того момента как покупатель направит уведомление о расторжении договора, а также при досрочной поставки, независимо от того существенные нарушения или нет.

На практике существуют противоречивые мнения в отношении досрочной поставки, поскольку «она вносит изменения во временные границы исполнения обязательства сторонами» [42, С.107].

В ситуации поставки продавцом товара, несоответствующего условиям договора, покупатель обладает правом выбора правовой защиты: требовать заменить товар, либо выставить требование об устранении несоответствия товара. Требование о замене товара применяется, если несоответствие является существенным нарушением договора продавцом, однако, все же способствует исполнению договора [12, С.874]. С точки зрения общего права,

предъявление такого требования возможно и может рассматриваться как отказ, за допущенное нарушение, от возможности использовать право на расторжение договора.

Снижение цены не происходит автоматически (*eo ipso*), покупатель должен выразить свое намерение в этом отношении. Данное выражение намерения не должно быть облечено в какую-либо конкретную форму и может даже подразумеваться, но оно должно быть недвусмысленным.

Средством правовой защиты, на которое сторона обладает право, может быть, как требование исполнения обязательства в натуре. Покупателем Данное средство предпочтительно, в случаях нарушения договора. Однако данное право можно осуществить через суд только в тех случаях, когда суд вынес бы решение на основе собственного закона по аналогичному договору купли-продажи, который не регулируется Венской конвенцией 1980 г. (ст. 28 Конвенции).

Уменьшить или исключить возникновение ответственности, данное основание закреплено. Для предвидимого нарушения обязательства существуют специальные меры защиты. Доцент Т.С. Угрин выделяет организационно- и имущественно- правовые меры, меры гражданско-правовой ответственности) [43, С.67].

В. Н. Боженков, для предвидения убытков в качестве основания называл «наличие у лица определенного рода информации об обстоятельствах, касающихся заключенного договора» [4, С.107]. Он также выделял два аспекта предполагаемый и действительный.

Из многолетнего предпринимательского опыта в определенной сфере, предвидеть факт возникновения ущерба имеется у стороны контракта [36, С.43]. Также важно отметить, что пред усмотрение убытков не считается признаком причинной связи, или признаком вины. Такой критерий используется для анализа наличия у лица объективной возможности именно в момент заключения договора, дать оценку возможным неблагоприятным имущественным последствиям нарушения договорных обязательств.

Покупатель не имеет права потребовать полного возмещения убытков, если продавец задержал товар на незначительный срок.

В статье 77 Венской конвенции содержатся меры по уменьшению ущерба, они ограничивают принцип полной компенсации убытков. Неисправная сторона может потребовать сокращения возмещаемых убытков в таком размере, на который убытки могли быть уменьшены, в случае, если сторона, ссылаясь на нарушение договора не предпринимает разумных мер для уменьшения ущерба, если бы такие меры были приняты [49].

Согласно ст. 1:302 Принципов европейского договорного права «разумность оценивается исходя из того, как бы поступило находящееся в той же ситуации, что и стороны добросовестное лицо. При оценке разумности следует учитывать природу и цель договора, обстоятельства дела, обычаи и практику в соответствующей области торговли или сфере профессиональной деятельности» [31, С.87].

Ответственность за неисполнение обязательства не наступает, если сторона докажет, что оно было вызвано «препятствием вне ее контроля», и что от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора, либо избегания этого препятствия или его последствий (ч. 1 ст. 79 Конвенции). Закрепленные в ГК РФ и Венской конвенции, средства правовой защиты, практически совпадают, однако, необходимо учитывать некоторые различия и специфику. Проведя анализ средств правовой защиты по итогам необходимо отметить следующее. Важным и одним из основных средств защиты является неустойка (Гражданский Кодекс РФ), в то время как Венская Конвенция влечет использование норм национального права в данном вопросе, так как не предусматривает нормы о данном правовом институте.

Система средств правовой защиты в Венской конвенции не дифференцирована в зависимости от видов нарушения договора. Стороны, взявшие на себя обязательства, должны четко понимать, что за каждое нарушение своих обязательств, влечет за собой ответственность. Венская конвенция ООН, а также другие нормы права не могут в полном объеме

предоставить гарантию защиты от нарушения прав сторон, которая может зависеть не только от воли человека. Такие факторы как форс- мажорные обстоятельства подлежат доказыванию и не всегда в пользу доказывающего.

Венская Конвенция ООН для правовой защиты, включает в себя большой набор средств, а также регулирующих объем ответственности. По настоящее время текст Венской конвенции актуален и применяется во внешнеторговых контрактах.

Заключение

В заключение дипломной работы необходимо выделить следующее.

При написании данной работы и изучения источников правового регулирования привело к выводу, что при возникновении спора необходимо руководствоваться системой источников ее регулирующих, вытекающего из международной коммерческой сделки, в следующей последовательности. В силу пункта 3 статьи 1186 Гражданского Кодекса РФ, при выполнении работы был поставлен вопрос, возможно ли международный договор, содержащий материально-правовые нормы, применить к сделке?

Таким образом, договор международной купли-продажи, который наиболее разработан в международном праве, является источником возникновения гражданских прав и обязанностей. На протяжении многих веков развития торгового оборота основным видом договоров, опосредующих реализацию товаров как на внутреннем, так и на международном рынке, являлся именно договор купли-продажи. В настоящее время он представляет собой чрезвычайно значимый инструмент регулирования торговых взаимоотношений. Стороны таких договоров относятся к особой категории предпринимателей, именуемых контрагентами (коммерсантами, партнерами), а сами договоры называют контрактами. На все виды сделок в области внешнеторговой деятельности распространяются общие положения Международного частного права: наличие существенных условий договора, ответственность сторон за нарушения условий договора, порядка изменения и дополнения договора, порядка рассмотрения споров между сторонами.

Международный договор, в котором содержится материально унифицированные нормы, применимого к данным вопросам, то нормами такого договора будет регулироваться данная сделка. Согласно Конституции Российской Федерации, составной частью правовой системы нашего государства являются общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации.

Таким образом, ратифицированные Российской Федерацией международные договоры имеют приоритет над национальным законодательством.

Венская Конвенция регулирует достаточно широкий круг отношений, возникающих при осуществлении международной внешнеторговой деятельности, в тоже время недостаточно полно регламентирует некоторые важные вопросы. В связи с этим на протяжении многих лет совместно с международными организациями и до настоящего времени, проводится работа по улучшению законодательства во внешнеторговой деятельности. Разрабатываются новые рычаги воздействия на внешнеэкономическую и

внешнеторговую направленность, для максимальной защиты прав сторон договора.

В настоящее время вопрос о цене как существенном условии договора международной купли-продажи товаров, является дискуссионным, так как условие о цене диктуется существенным условием договора международной купли-продажи товаров, согласно статье 14 Конвенции, а из статьи 55 можно сделать вывод, что договор будет считаться заключенным без определения цены, согласно статье 6 Конвенции, стороны могут отступить от любого положения Конвенции или изменить его действие (при условии соблюдения письменной формы сделки). Стороны могут не воспользоваться статьей 14 Конвенции и не включать в условия договора соглашение цены.

Определенность правового регулирования данного вопроса сложилась из-за отсутствия унифицированных единообразных норм международных актов и единой международной практики в указанной области. Нормы о купли-продажи (гл. 30 ГК РФ) подлежат применению российское материальное право, то это означает применение, а в рамках института купли-продажи в приоритетном порядке применяются нормы, регулирующие договор поставки.

Международная правовая доктрина выделяет особую систему, *lex mercatoria*. Правовая основа таких правил, безусловно, является дискуссионной, в ее основе вопрос о месте *lex mercatoria* в системе источников правового регулирования договора международной купли-продажи товаров. Как утверждают большинство учёных, *lex mercatoria* автономны, а также независимы и обособлены от национального и международного права, автономность *lex mercatoria* относительна, поскольку, создавались они с использованием положений национальных законодательств отдельных государств, а основанного на правилах *lex mercatoria*, для признания и обеспечения исполнения решения арбитражного суда, требуется национальное законодательство.

Новая редакция международных правил Инкотермс-2020 вышла в 2020 году. Данный факт не означает, что всех заключаемых внешнеэкономических контрактах она обязательна к применению, поскольку стороны при могут использовать термины, при заключении контракта, из более старых редакций. Международные правила по унифицированному толкованию торговых терминов (ИНКОТЕРМС-2020), одно из наиболее востребованных правил регулирования, в ряде стран официально признаются обычаями, несмотря на их первоначальный рекомендательный характер. Принципы занимает особое место, существовании в доктрине множества терминов, ведутся Дискуссии о необходимости уточнения соответствующей терминологии, характеризующих внешнеэкономическую деятельность. Понятие «внешнеэкономическая сделка» было окончательно исключено из статей 162, 1209 Гражданского Кодекса, которое ещё в советское время было закреплено в качестве обособленного вида сделок.

Понятия «внешнеторговая сделка», имеет место спора, в теории современного международного частного права. Единообразие отсутствует и в отношении правовых терминов, для обозначения этого понятия, используемых в доктрине. Однако законодательное закрепление понятия «внешнеторговая сделка» поскольку непосредственно связано с применимым правом, имеет практическое значение. Внутригосударственная сделка регулируется национальным правом соответствующего государства. Сделка, которая считается международной (внешнеторговой) она находится в сфере действия частного права, нескольких государств, одно из которых, в результате должно быть применено.

Некоторые авторы справедливо полагают, что термин «внешнеторговая сделка» представляется неудачным с точки зрения гражданского права. С учетом международной практики, а также с целью конкретизации складывающихся правоотношений, предложено ввести в оборот термин «международный коммерческий договор». Использование такого понятия позволяет учесть два основных критерия его выделения, сузить

обязательственные правоотношения только до договорных, исключив, таким образом, путаницу в использовании понятий «сделка» и «договор».

В работе подробно представлено понятие договора международной купли-продажи. Такой договор является соглашением, достигнутое путем договоренности сторон, которые находясь в разных государствах. На основании данных соглашений продавец берет на себя обязательство передать товар, для использования в предпринимательской деятельности или иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним использованием, а вторая сторона принимает на себя обязательство получить этот товар и произвести за него расчет по цене, указанной в договоре.

Правовое регулирование формы внешнеторгового контракта осуществляется в соответствии с национальным законодательством и нормами Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров от 11 апреля 1980 г.

В соответствии со ст. 11 Венской конвенции 1980 г. не требуется, чтобы договор купли-продажи заключался или подтверждался в письменной форме или подчинялся иному требованию в отношении формы, может доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания. Российская Федерация и несколько других стран являются исключением в этих отношениях, и считают, что сделка должна подтверждаться только в письменной форме.

Форма заключения, исполнения и прекращения договора, в соответствии с Конвенцией, может быть исключена из общих правил. В случае если национальное законодательство государства, которое участвует в Конвенции, настаивает на подтверждении и заключении договора купли-продажи в письменной форме, является изъятием из общего принципа диспозитивности положения Конвенции. Советский Союз сделал соответствующее заявление, и оно перешло Российской Федерации. На основании этого, для договоров купли-продажи, письменная форма обязательна

Также следует отметить, принятое соглашение между странами СНГ и Россией в рамках Евразийского экономического сообщества, ЕАЭС- форма торгово- экономической интеграции сторон, предусматривающая единую таможенную территорию, в пределах которой не применяются таможенные пошлины, меры нетарифного регулирования, специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры, действует единый таможенный тариф.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Аксенов А. Г. Договор международной купли продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ / А. Г. Аксенов. – М.: Инфотропик Медиа, 2019. С. 66.
2. Аксенов А. Г. Унификация в СНГ правовых норм, регламентирующих договор международной купли-продажи товаров // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2017. № 3. С. 47.
3. Александрова Н. В. Гражданско-правовой аспект заключения договоров международной купли-продажи товаров // Вестник Чувашского университета. 2018. № 4. С. 118.
4. Боженков В. Н. Предвидимость убытков как условие ответственности как указывает Конвенция ООН // Правовые проблемы укрепления российской государственности. Томск, 2020. С. 107.
5. Брагинский М. И. Договорное право. Договоры о передаче имущества / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. – М.: Статут, 2019. – С. 614.С.
6. Бублик В. Ценообразование во внешней торговле: что необходимо знать при заключении контрактов // Хозяйство и право. 2018. № 7. С. 95.
7. Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров, 1980 г.
8. Витрянский В. В. Реформа российского гражданского законодательства: промежуточные итоги. М.: Статут, 2018. С. 223
9. Власов А., Коваленко С. Внешнеторговый договор купли-продажи в системе международного частного права // Право и управление. XXI век. 2018. № 3 (40). С.41.
10. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ//СПС Консультант Плюс.
11. Гусева П. А. К вопросу о правовом регулировании отношений, возникающих из договора международной купли-продажи // Аллея науки. 2018. № 6 (22). С. 873.

12. Гусева П. А. Об ответственности сторон по договору международной купли-продажи // Аллея науки. 2018. № 6 (22). С. 874.
13. Джурович Р. Руководство по заключению внешнеторговых контрактов. М.: Российское право, 2019. С. 101.
14. Договор о партнерских отношениях между Российской Федерацией и Республикой Чили // Бюллетень международных договоров. 2013. № 9. С. 116–118
15. Елисеев И. В. Гражданско-правовое регулирование международной купли-продажи товаров / И. В. Елисеев. – СПб.: Юридический центр, 2020. С. 133
16. Ерпылева Н. Ю. МЧП учебник / Н. Ю. Ерпылева. – М.: Высшая школа экономики, 2018. . С. 225.
17. Зыкин И. С. Практика применения средств защиты прав продавца и покупателя по Конвенция 1980 г. // 2017. № 1. С 16.
18. Канашевский В. А. Внешнеэкономические сделки. М., 2018. С.19.
19. Комаров А. С. Принципы международных коммерческих договоров. М.: Статут, 2019. С. 138.
20. Лазарев А. А. Существенные условия договора международной купли-продажи товаров: автореф. дис. канд. юрид. наук / А. А. Лазарев. – М., 2005. С. 34.
21. Лебедев К. К., Скворцов О. Ю., Попондопуло В. Ф. Международное торговое право. М.: Омега-Л, 2016. С. 96.
22. Лебедев С. Н. Вопросы заключения договора в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров – М., 2019. С. 59.
23. Международные правила разъяснения терминов (ИНКОТЕРМС 2020) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document/>.
24. Мусин В. А. Международные торговые контракты: учебное пособие / В. А. Мусин – СПб., 2019. С. 74.

25. Новикова А. В., Шлюндт Н. Ю. К вопросу о правовом регулировании заключения договора международной купли – продажи // Юридическая наука. – 2018. – С. 89 – 96.
26. О международном коммерческом арбитраже: федер. закон от 07.07.1993 № 5338-1 с изм. и доп. от 25.12.2018 // Ведомости СНД и ВС РФ. 1993. № 32. Ст. 1240.
27. Поздняков В. С., Садиков О. Н. Правовое регулирование отношений по внешней торговле. Ч. 1. М., 2019. С. 112.
28. Попондопуло В. Ф. Международное коммерческое право: учебник для бакалавриата и магистратуры / В. Ф. Попондопуло. – М.: Юрайт, 2017. С. 223.
29. Принципы УНИДРУА // Закон. 2000. № 5. С. 5.
30. Прозванченкова А. В. Особенности правового регулирования заключения договора международной купли-продажи товаров // Вестник Санкт-Петербургской юридической академии. 2018. № 3 (16). С. 50.
31. Рамберг Я. Международные коммерческие транзакции (пер. с англ. под ред. Н. Г. Вилковой). Публикация ИСС № 711. М.: Инфотропик Медиа, 2019. С. 87.
32. Регламент (ЕС) № 593/2008 Европейского парламента и Совета от 17 июня 2008 г. о праве, подлежащем применению к договорным обязательствам / перевод с французского с учетом англоязычной и немецкоязычной редакций документа; пер. и предис. А. О. Четверикова // URL: <http://eulaw.edu.ru/documents/legislation/collision/dogovornoe.htm>
33. Решение МКАС при ТПП РФ от 30.12.1998 по делу № 62/1998 [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document/>.
34. Розенберг М. Г. Контракт международной купли-продажи. Разрешение споров. М.: Книжный мир, 2017. С. 214.

35. Розенберг М. Г. Международная купля-продажа товаров:/ М. Г. Розенберг. – М.: Статут, 2020. С. 65.
36. Розенберг М. Г. Практика арбитража за 96-97 гг. М.: Статут, 2019 С. 43.
37. Свищева Е. А. Международно-правовое регулирование перехода права собственности по договору купли-продажи товаров // Пробелы в российском законодательстве. 2019. № 1. С. 75.
38. Симатова Е. Л. Использование термина «внешнеэкономическая сделка» в гражданском законодательстве РФ // «Lex russica». 2019. № 11. С. 29.
39. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Туркменистана о Межправительственной российско-туркменской комиссии по экономическому сотрудничеству от 10 июля 2007 // Бюллетень международных договоров. 2012. № 4. С. 24.
40. Сочеева В. Е. Цена – как существенное условие договора международной купли-продажи товаров // Экономические науки. 2018. №5-2. С. 203.
41. Темнышова Е.П. и [и др.] Международный менеджмент: Учебник для бакалавров. -М.: Юрайт, 2019- 456 с.
42. Толмачев И. А. Договорная ответственность продавца за нарушение обязательств по договору международной купли-продажи товаров // Российский юридический журнал. 2009. № 3 (66). С. 107.
43. Угрин Т. С. Средства правовой защиты при нарушении продавцом и покупателем договора (контракта) международной купли-продажи // Вестник Московского университета МВД России. 2019. № 11. С. 67.
44. Усачев И. В. Средства правовой защиты участников внешнеэкономических сделок при нарушении обязательств // Ученые труды Российской академии адвокатуры и нотариата. 2018. № 3 (30). С. 113.
45. Федеральный закон «Об экспортном контроле» от 18.07.1999 № 183-ФЗ
46. Федеральный закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».

47. Фонотова О. В. Проблемы адаптации условий Инкотермс // Хозяйство и право. 2016. № 9. С. 133.
48. Хайнс Д., Тресцова Е. В. Переход права собственности по законодательству России
49. Хамизова Д. С. К вопросу о действиях по уменьшению ущерба как указывае Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. // Science Time. 2018. № 5 (29). С. 675.