Содержание

Введение 2

Глава 1. Понятие и правовое регулирование международной купли-продажи товаров 5

1.1 Понятие международной купли - продажи товаров 5

1.2 Унификация международной купли - продажи товаров 12

Глава 2. Особенности договора международной купли-продажи товаров 25

2.1 Порядок заключения международного коммерческого контракта 25

2.2 Обязательства продавца и покупателя по международным коммерческим контрактам 32

2.3 Форма, содержание и структура международных коммерческих контрактов 37

2.4 Расторжение договора и ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение контрактов 50

Заключение 72

Библиографический список 78

Приложения 85

Введение

Актуальность темы дипломного исследования. Договор (контракт) международной купли-продажи является наиболее распространенной юридической формой внешнеэкономической сделки. Его разработка (выработка условий и составление проекта), заключение и исполнение требуют специальных знаний и навыков, учета специфических особенностей внешнего рынка. По своему характеру этот контракт, как и все внешнеторговые сделки, связан с правом более чем одного государства, вследствие чего естественным образом усложняется нормативная правовая база, обеспечивающая его функционирование. Существенные различия между национальными законодательствами отдельных стран, сохраняющиеся несмотря на тенденцию гармонизации правовых систем государств, в том числе принадлежащих к различным правовым институтам, предопределяют предпочтительность регламентации таких сделок международными договорами. Вместе с тем относительная малочисленность и разрозненность таких актов обусловливает значительную роль коллизионных норм национального законодательства, унифицированных норм международного частного права и международных обычаев. Исследование взаимодействия этих четырех составляющих в теории и практике правового регулирования международной торговли представляет собой актуальную задачу юридической науки.

Доля России в мировой торговле остается достаточно скромной, а по структуре - носит ярко выраженный сырьевой характер. Тем не менее, из года в год наблюдается тенденция роста ее внешней торговли, увеличения числа заключаемых внешнеторговых сделок, прежде всего, договоров международной купли-продажи товаров.

Для России внешнеэкономическая деятельность ее хозяйствующих резидентов пока является фактором финансовой стабилизации, вследствие чего она и стремится обеспечить оптимальные правовые условия этой деятельности. Однако вовлечение России в процесс мировой экономической интеграции, поиск своего места в мировой системе разделения труда, ликвидация государственной монополии внешнеэкономической деятельности, свобода перемещения товаров, работ и услуг, труда и капитала, выход на внешний рынок российских коммерческих компаний уже сегодня дают основания полагать, что российский импорт перестал быть средством латания прорех во внутренней экономической политике, а экспорт - вынужденной платой за импорт. В таких условиях резко возрастает роль договора в регулировании предпринимательской деятельности.

Принятие третьей части ГК, вступление Российской Федерации в Гаагскую конвенцию по международному частному праву и принятие ее устава, наконец, предстоящее вступление России в ВТО обязывает юридическую науку еще раз обратиться к проблемам национального правового регулирования международных договоров купли-продажи, заключаемых российскими предпринимателями с точки зрения соответствия национального законодательства общепризнанным принципам международного права.

Степень научной разработанности. Наиболее обстоятельные научные работы данной проблеме посвятили Антипов Н.П., Афанасьев Д.В., Батрова Т.А., Бахин С.В., Бекяшев К.А., Белов А.П., Богуславский М.М., Вельяминов Г.М., Вилкова Н.Г., Горлов В.А., Ерпылева Н.Ю., Звеков В.П., Зыкин И.С., Кабатова Е.В., Кастрюлин Д.Ф., Комаров А.С., Кудашкин В.В., Лазарев А.А., Лукашук И.И., Медведев И.Г., Муранов А.И., Рамзайцев Д.Ф., Родионов А.А., Розенберг М.Г., Семенихин В.В., Смирнова Е.В., Фонотова О.В., Ходаков А.Г., и другие авторы.

Целями дипломного исследования является анализ правовых норм регулирующих договор внешнеторговой купли-продажи товаров.

Целевая направленность исследования обусловила необходимость решения следующих задач:

рассмотреть правовые основания заключения договора;

определить понятие договора внешнеторговой купли продажи;

раскрыть субъектный состав и существенные условия договора;

проанализировать способы защиты участников договора.

рассмотреть вопросы ответственности за ненадлежащие исполнение договора;

предложить пути совершенствования законодательства.

Объектом исследования дипломной работы являются общественные отношения возникающие в области внешнеторговой купли- продажи товаров.

Предмет исследования составляют:

нормы Гражданского кодекса Российской Федерации и других федеральных законов;

международные договоры;

материалы судебной практики применительно к проблеме исследования.

Методы исследования. Проведенное исследование опирается на диалектический метод научного познания явлений окружающей действительности, отражающий взаимосвязь теории и практики. Обоснование положений, выводов и рекомендаций, содержащихся в дипломной работе, осуществлено путем комплексного применения следующих методов социально-правового исследования: историко-правового, статистического и логико-юридического.

Структура и объем работы. Дипломная работа состоит из введения, двух глав, включающих в себя шесть параграфов, заключения, библиографического списка и приложений.

Глава 1. Понятие и правовое регулирование международной купли-продажи товаров

1.1 Понятие международной купли - продажи товаров

Международные коммерческие контракты - центральный институт международного частного права (МЧП). Объем норм, регулирующих порядок заключения, действия и исполнения таких контрактов, позволяет предположить: в рамках международного частного права формируется особая подотрасль - международное торговое право (lex mercatoria)[[1]](#footnote-1). Хотя эта подотрасль имеет свой обособленный (и, конечно, более узкий по сравнению с МЧП) предмет, методы правового регулирования остаются общими для всех отраслей МЧП, принимая форму коллизионно-правового и материально-правового регулирования[[2]](#footnote-2). То же относится и к источникам международного торгового права, которые объединяют национальное законодательство, а также международные договоры и обычаи, что характерно и для МЧП в целом.

В научной литературе в отношении рассматриваемого вопроса употребляется несколько терминов: "внешнеэкономическая сделка", "внешнеторговая сделка", "международный торговый договор", "договор международной купли-продажи", "международный коммерческий контракт". Нет нужды говорить, что термин "внешнеэкономическая сделка" наиболее емок, т.к. включает в себя не только торговые, но и любые другие виды сделок с иностранным элементом (международные строительные контракты, кредитные, лизинговые соглашения и т.п.). Что же касается остальных терминов, то они - синонимы и употребляются в том же контексте[[3]](#footnote-3).

Остановимся подробнее на характеристике источников правового регулирования международных коммерческих контрактов. Национальное законодательство представлено внутригосударственными актами, регулирующими комплекс правоотношений по международным торговым сделкам. В России к числу таких актов относится Федеральный закон "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности"[[4]](#footnote-4), цели которого - защита экономического суверенитета, обеспечение экономической безопасности РФ, стимулирование национальной экономики при осуществлении внешнеторговой деятельности и обеспечение эффективной интеграции экономики РФ в экономику мировую (ст. 1).

Закон определяет принципы и методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности; компетенцию в ней РФ и субъектов Федерации; участников и особые режимы отдельных видов внешнеторговой деятельности; формы защиты экономических интересов РФ и ее субъектов, муниципальных образований и российских лиц в области внешней торговли.

Международные договоры как источник международного торгового права объединяют большой массив документов регионального (в рамках интеграционных группировок государств) и универсального характера. К числу региональных можно отнести заключенную государствами - членами Европейского Союза Римскую конвенцию 1980 г. о праве, применимом к договорным обязательствам, которая содержит унифицированные коллизионно-правовые нормы, позволяющие выбрать соответствующую правовую систему для регулирования контрактных обязательств сторон, включая и коммерческие сделки[[5]](#footnote-5). Региональный характер имеют также и заключенные государствами - членами СНГ Ташкентское соглашение 1992 г. о сотрудничестве в области внешнеэкономической деятельности и Киевское соглашение 1992 г. об общих условиях поставок товаров между организациями этих государств. Соглашения заложили основы правового регулирования международных торговых отношений в рамках СНГ.

Важнейшим универсальным договором в области международного торгового права выступает Венская конвенция ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров[[6]](#footnote-6), проект которой был разработан ЮНСИТРАЛ. Конвенция представляет собой результат истинно универсальной унификации материально-правовых норм, регулирующих коммерческие сделки. Конвенция вступила в силу 1 января 1988 г., среди ее участников уже более полусотни государств. СССР присоединился к ней в мае 1990 г., и положения Конвенции стали для него юридическими обязательствами с 1 сентября 1991 г. После распада Советского Союза участницей Конвенции в результате международного правопреемства стала Россия. Конвенция представляет собой попытку объединить подходы романо-германской (континентальной) и англосаксонской правовых систем. Именно это обусловило не всегда последовательный и одномерный характер ее норм. Следует отметить, что большая часть их диспозитивна, что означает возможность отступать от их содержания по взаимному согласию сторон конкретного коммерческого контракта. Конвенция разрешает ряд вопросов, имеющих принципиальное значение в сфере международного коммерческого оборота. К ним относятся:

юридическое понятие договора международной купли-продажи товаров (международного коммерческого контракта)[[7]](#footnote-7);

порядок заключения таких контрактов между отсутствующими сторонами;

форма контрактов;

основное содержание прав и обязанностей продавца и покупателя;

ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение контрактов.

Успех Венской конвенции ООН 1980 г. оказал влияние и на процесс унификации коллизионно-правовых норм в области международной торговли, что нашло отражение в разработке и принятии под эгидой Гаагской конференции по МЧП Гаагской конвенции 1986 г. о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров. Конвенция 1986 г. служит дополнением Венской и определяет право, применимое к международным коммерческим контрактам, когда стороны таких контрактов имеют коммерческие предприятия на территории разных государств[[8]](#footnote-8). Кроме этого, Конвенция содержит принципы регулирования трех важных аспектов, предваряющих основной вопрос о применимом праве, которые затрагивают:

наличие и материальную действительность самого соглашения сторон о выборе применимого права;

наличие и материальную действительность международного коммерческого контракта или его условий;

формальную действительность международного коммерческого контракта[[9]](#footnote-9).

Наряду с международной кодификацией норм, относящихся к международным коммерческим договорам, которая неизбежно принимает форму юридически обязательных документов, все большее значение приобретает разработка документов, носящих рекомендательный характер и обладающих в силу этого большей гибкостью и адаптированностью. Примером могут служить Принципы международных коммерческих договоров, одобренные УНИДРУА в 1994 г.[[10]](#footnote-10) По своей природе Принципы не являются юридически обязательным документом, поэтому степень и широта их применения в первую очередь будут зависеть от их авторитетности в деловых кругах.

Преимущественно Принципы УНИДРУА отражают концепции, которые можно найти если не во всех, то в большей части правовых систем. Однако, поскольку Принципы направлены на обеспечение системы норм, специально приспособленных к потребностям международных коммерческих сделок, они включают в себя также то, что предположительно является наилучшим решением, даже если оно еще не стало общепринятым. Цель Принципов - установление сбалансированного свода норм, предназначенных для использования во всем мире независимо от правовых традиций, а также экономических и политических условий государств, где они будут применяться. Это отражено как в форме их представления, так и в общей политике, лежащей в их основе. Что касается формы представления, то в Принципах УНИДРУА намеренно сведено к минимуму использование терминологии, свойственной какой-либо одной правовой системе. Международный характер Принципов подчеркивается тем, что сопровождающие каждое их положение комментарии не содержат ссылок на национальное право. Только в тех случаях, когда норма позаимствована из Венской конвенции ООН 1980 г., дается прямая ссылка на ее источник. По своему содержанию Принципы достаточно гибки для того, чтобы учесть постоянные изменения, происходящие в результате развития технологии и затрагивающие практику международной торговли. В то же время Принципы пытаются обеспечить честность в международных коммерческих отношениях путем прямого формулирования общей обязанности сторон действовать в соответствии с добросовестностью и честной деловой практикой, с установлением в отдельных случаях стандартов разумного поведения.

В науке международного частного права не существует унифицированного определения "международный коммерческий контракт"[[11]](#footnote-11). Историческое развитие унификации права международных коммерческих контрактов, начавшееся несколько столетий назад, охватывает следующие этапы[[12]](#footnote-12). Первый - относящийся к средневековому праву купцов (law merchant), представлявшему собой набор международных торговых обычаев, которые регламентировали космополитическую общность купцов, путешествовавших от порта к порту, от ярмарки к ярмарке. Второй этап ознаменовался возникновением национальных правовых систем под влиянием понимания права как национального феномена и упрочением идеи национального суверенитета. Третий, современный этап характеризуется движением от национальной замкнутости к универсальной унификации, позволяющей на основе многосторонних переговоров разрабатывать и принимать единообразные коллизионные и материально-правовые нормы. Именно к третьему этапу относится появление сколько-нибудь единообразного понятия международных коммерческих контрактов. Первым шагом на этом пути стала Гаагская конвенция 1955 г. о праве, применимом к международной купле-продаже товаров[[13]](#footnote-13), принятая в рамках Гаагской конференции по международному частному праву. Хотя сторонами Конвенции были не более десятка государств, принадлежащих главным образом к романо-германской системе права, именно она имеет наибольшее число участников среди универсальных международных конвенций по унификации коллизионных норм. Несмотря на то, что Гаагская конвенция 1955 г. не предложила унифицированного определения международного коммерческого контракта, ее значимость состоит в признании на межгосударственном уровне факта существования международной купли-продажи товаров (ст. 1). Анализ текста ст. 3 косвенно позволяет утверждать, что под понятие международной купли-продажи по смыслу конвенции подпадали те случаи, когда продавец и покупатель находились на территории разных государств.

В качестве второго шага на пути единообразного понимания термина "международный коммерческий контракт" можно рассматривать принятие в рамках УНИДРУА двух Конвенций: Гаагской 1964 г. о Единообразном законе о международной купле-продаже товаров и Гаагской 1964 г. о Единообразном законе о заключении договоров международной купли-продажи товаров. Хотя обе конвенции, имевшие незначительное число государств-участников, утратили свое действие в связи с вступлением в силу Венской конвенции ООН 1980 г., их значение состояло в том, что они впервые ввели юридическое определение понятия "международный коммерческий контракт" (по терминологии конвенций - договор международной купли-продажи товаров). Чтобы коммерческий контракт был признан международным, необходимо наличие в совокупности двух признаков - одного основного и одного из трех дополнительных. Основной признак: расположение на территории различных государств главных коммерческих предприятий контрагентов - продавца и покупателя[[14]](#footnote-14). Дополнительный признак: на территории различных государств должны находиться пункты:

отправления и назначения проданного товара;

совершения оферты и акцепта;

заключения и исполнения договора.

Совершенно очевидно, что целая группа контрактов, относящихся к купле-продаже товаров на международных выставках и имеющих бесспорно международный характер, в силу вышеупомянутых требований Конвенций не подпадала под действие унифицированного режима правового регулирования.

Самым важным шагом в этом направлении следует считать Венскую конвенцию ООН 1980 г. Согласно ее требованиям международный характер присущ тем коммерческим контрактам, стороны которых имеют свои коммерческие предприятия на территории разных государств (п. 1 ст. 1). Ни национальная принадлежность сторон, ни их гражданский или торговый статус, ни гражданский или торговый характер договора не принимаются во внимание (п. 3 ст. 1). Таким образом, современное понимание международного характера (т.е. заключен в коммерческих целях, а не с целью индивидуального потребления) и включает в себя иностранный элемент в виде нахождения коммерческих предприятий продавца и покупателя на территории разных государств[[15]](#footnote-15).

1.2 Унификация международной купли - продажи товаров

Успехи в унификации права международной торговли способствовали тому, что эта область международного права стала едва ли не самой урегулированной его частью. Однако детально регламентированным право международной торговли может считаться лишь в сравнении с другими областями международного сотрудничества. При анализе проблем, касающихся порядка регламентации собственно торговых операций, правоведы подчас отмечают, что в современных условиях "проблема унификации правового регулирования международной торговли все еще остается актуальной"[[16]](#footnote-16), а по более осторожным оценкам "широкомасштабная унификация регулирования международного торгового оборота... является задачей далекого будущего"[[17]](#footnote-17).

В самом деле, все еще остается немало вопросов, которые либо вообще не нашли разрешения, либо разрешены лишь отчасти в международных унифицированных актах. Кроме того, постоянно обновляясь по формам и расширяясь по объему, международная торговля требует адекватного правового опосредования, т.е. уточнения и развития действующих правовых предписаний. И эта работа может осуществляться как путем разработки новых, так и дополнения действующих унификационных инструментов.

Вполне очевидно, что ни один унификационный документ не направлен на исчерпывающую регламентацию международной торговли в целом. В практической плоскости такая задача просто - напросто неразрешима, а потому никогда и не ставилась. К тому же разработчики унификационных актов, стремясь сделать их приемлемыми для максимально широкого применения, в большинстве случаев вообще исключают из предмета регулирования проблемы, по которым не удается достичь согласия. Очевидно и то, что чем шире сфера действия унификационного документа, тем сложнее и длительнее выработка его текста. Поэтому во имя достижения согласия их разработчики осознанно идут на выработку узких унификационных регуляторов.

Так, еще при подготовке самого первого международного соглашения по унификации права международной торговли авторы проекта поставили перед собой задачу обособить регулирование купли - продажи от общей части обязательственного права. На этой важнейшей посылке базировались Гаагские конвенции о купле - продаже товаров 1964 г., а позднее - Конвенция ООН о договорах международной купли - продажи товаров 1980 г. (далее - Венская конвенция).

Ситуация изменилась существенным образом, когда унификация, выйдя на новый уровень, стала затрагивать не только изолированные юридические проблемы, но и вопросы, имеющие общее, сквозное значение. Первоначально такое широкое регулирование было предпринято в сфере коллизионного права (Римская конвенция о праве, применимом к контрактным обязательствам 1980 г., Межамериканская конвенция о праве, применимом к международным контрактам 1994 г.).

Следующим шагом в этом направлении стала унификация материально - правового регулирования контрактного права. В 1994 г. Международным институтом по унификации частного права были опубликованы Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА)[[18]](#footnote-18), а в 1998-м Комиссия по европейскому контрактному праву ЕС обнародовала дополненную и уточненную версию Принципов европейского контрактного права (далее - Европейские принципы). В названных документах предпринята едва ли не самая широкая из когда-либо осуществлявшихся унификация общей части контрактного права. Отнюдь не случайно эти документы рассматриваются многими юристами как существенный шаг в создании единого правового регулирования одной из важнейших сфер международного сотрудничества.

Специалистам еще предстоит дать ответ на весьма непростой вопрос о правовой природе названных сводов контрактного права и порядке их применения[[19]](#footnote-19). В числе прочих ждет своего решения проблема соотношения существующих унифицированных регуляторов с вновь принятыми документами. Эта проблема может оказаться довольно сложной для разрешения в тех случаях, когда в международном праве уже действуют специальные акты, рассчитанные на регулирование отдельных видов сделок (Венская конвенция, Конвенция о международном финансовом лизинге 1988 г., Конвенция о международном факторинге 1988 г. и др.).

Выход на новый уровень унификации, когда затрагивается обширная область права, совершенно естественно повлиял на характер создаваемых норм. При разработке документов, относящихся, например, к купле - продаже, в них можно было с достаточной степенью детализации очертить права продавца и покупателя, требования к товару, вопросы согласования цены, перехода рисков, определить меры на случай нарушения контракта его участниками и т.д. Переход к более высокому уровню обобщения потребовал от разработчиков создания таких норм, которые подходили бы к любому внешнеэкономическому контракту. Формулируя такие общие нормы, составители должны были выводить за скобки особенности отдельных видов сделок, поэтому Принципы УНИДРУА и Европейские принципы носят чрезвычайно широкий характер.

В этих условиях неизбежно возникает вопрос о соотношении и порядке совместного применения действующих и вновь созданных унифицированных регуляторов. При этом, по всей видимости, недостаточно констатировать различия в их правовой природе. Необходим углубленный сопоставительный анализ содержания названных новых сводов контрактного права и существующих документов, рассчитанных на специальное регулирование отдельных видов сделок.

Сделки, совершаемые с иностранными контрагентами, регулируются нормами права той или иной страны. Применимое к ним право определяется по соглашению сторон контракта. Действующее в России законодательство (ст. 1210 ГК РФ), как и право большинства других стран мира, исходит из того, что стороны внешнеэкономической сделки свободны в выборе применимого права. Однако при этом возникают серьезные сложности не только у не искушенных в праве людей, но и у профессиональных юристов, которые недостаточно глубоко знают иностранное право, регулирующее коммерческие отношения. Прежде всего это вызвано тем, что имеются существенные различия в решении одних и тех же вопросов в разных системах права и национальных законодательствах, а также в практике их применения. Участнику внешнеэкономической деятельности необходимо хорошо ориентироваться в нормах права, которые регулируют этот вид договора[[20]](#footnote-20).

При отсутствии в контракте условия о применимом праве (а это часто бывает на практике) стороны могут согласовать этот вопрос впоследствии. Если же и такая договоренность не достигнута, применимое право определяется на основании коллизионной нормы. Она дает ответ на вопрос, правом какого государства должны регулироваться отношения сторон по сделке с иностранным элементом[[21]](#footnote-21). Применимые к рассматриваемому виду договоров коллизионные нормы в праве разных стран не совпадают по содержанию. Есть и международные конвенции, цель которых - унифицировать коллизионные нормы, применимые к договору международной купли-продажи товаров[[22]](#footnote-22).

Закон о международном коммерческом арбитраже (ст. 28) предусматривает, что суд применяет право, определенное в соответствии с коллизионными нормами, которые он считает применимыми. Аналогично решен этот вопрос и в Европейской конвенции о внешнеторговом арбитраже 1961 г.[[23]](#footnote-23) (ст. VII), в которой Российская Федерация участвует в качестве продолжателя СССР.

Согласно действующему в Российской Федерации законодательству (ст. 1211 ГК РФ) к отношениям по договору купли-продажи при отсутствии соглашения сторон применяется, если иное не вытекает из закона, условий или существа договора либо совокупности обстоятельств дела, право страны, где находится основное место деятельности стороны-продавца. Закон исходит из презумпции, что, как правило, именно продавец осуществляет исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора купли-продажи.

Не во всех случаях, когда Конвенция признается применимой в качестве международного договора либо как входящая в правовую систему государства - ее участника, право которого применимо к конкретному контракту, отношения сторон контракта регулируются положениями Конвенции (или только ее положениями).

Конвенция она не затрагивает действия других международных соглашений по вопросам, являющимся предметом ее регулирования, если стороны имеют коммерческие предприятия в государствах - участниках такого соглашения. К таким актам относятся, в частности, ОУП СНГ[[24]](#footnote-24), а также сохранившие нормативный характер Основные условия поставок (далее ОУП) СССР - КНР[[25]](#footnote-25) и ОУП СССР - КНДР[[26]](#footnote-26).

Поэтому применимое право по вопросам поставок, не урегулированным в контрактах или в Общих условиях, определяется на основании коллизионных норм национального права. Согласно коллизионной норме китайского законодательства, если отсутствует соглашение сторон по этому вопросу, применению подлежит право страны, имеющей наиболее тесную связь с конкретным контрактом.

Если, однако, договор имеет очевидно более тесную связь с правом другой страны, суд должен применять последнее.

При наличии в контрактах ссылки на ОУП СЭВ 1968/1988 гг., ОУП СЭВ - Финляндия следует иметь в виду, что тем самым заключается соглашение сторон о применении материального права страны продавца, поскольку указанные Общие условия поставок предусматривают его применение по вопросам, не урегулированным или не полностью урегулированным контрактом или ОУП. Необходимо заметить, что все государства, являвшиеся участниками ОУП СЭВ 1968/1988 гг. (кроме Вьетнама), так же как и Финляндия и Югославия, участвуют в Венской конвенции 1980 г. Поэтому таким материальным правом по общему правилу будут положения этой Конвенции.

Таким образом, возможны два варианта применения норм национального гражданского права к отношениям по внешнеторговой купле-продаже товаров: в качестве дополнительного (субсидиарного) статута (для восполнения пробелов, имеющихся в международных договорах Российской Федерации) либо в качестве основного статута, т.е. для полного регулирования отношений сторон.

Когда применимым является российское гражданское право, следует учитывать ряд моментов[[27]](#footnote-27).

Необходимо прежде всего определить, какими конкретно законодательными актами регулируются отношения сторон, имея в виду изменения, произошедшие в последние годы. Основываться нужно на переходных положениях, содержащихся в соответствующих нормативных актах. К ним относятся: Вводный закон к ч. 1 ГК РФ, Вводный закон к ч. 2 ГК РФ, Вводный закон к ч. 3 ГК РФ, Постановление Верховного Совета РФ от 14.07.92 года № 3301-1 "О регулировании гражданских правоотношений в период проведения экономической реформы"[[28]](#footnote-28), Постановление Верховного Совета РФ от 03.03.93 № 4604-1 "О некоторых вопросах применения законодательства Союза ССР на территории Российской Федерации"[[29]](#footnote-29). Следует также учитывать соответствующие постановления Пленумов Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда РФ, содержащие разъяснения, даваемые в порядке судебного толкования.

Договор внешнеторговой купли-продажи товаров является внешнеэкономической сделкой. Поэтому к нему применимы специальные правила, относящиеся к внешнеэкономическим сделкам (п. 3 ст. 162 ГК РФ о последствиях несоблюдения простой письменной формы внешнеэкономической сделки[[30]](#footnote-30) или ст. 1209 ГК РФ о праве, подлежащем применению к форме внешнеэкономических сделок [[31]](#footnote-31).

Применение тех или иных норм ГК РФ определяется видовой принадлежностью договора. Коль скоро конкретный контракт соответствует признакам договора поставки, предусмотренным ст. 506 ГК РФ, отношения сторон регулируются прежде всего правилами, содержащимися в § 3 гл. 30 ГК РФ ("Поставка товаров"), а по вопросам, не решенным в этом параграфе иначе, - правилами § 1 той же главы. При квалификации контракта в качестве договора купли-продажи (а не поставки) к нему применимы общие положения о купле-продаже, содержащиеся в § 1 гл. 30 ГК РФ.

В порядке, предусмотренном законом (п. 3 ст. 420 ГК РФ), к договору внешнеторговой купли-продажи товаров применяются и общие положения ГК РФ об обязательствах. Следует также обратить внимание на то, что в ряде правил, содержащихся в § 1 и 3 гл. 30 ГК РФ, имеются прямые отсылки к конкретным положениям подраздела 1 раздела III ГК РФ Общие положения об обязательствах (например: в п. 1 ст. 457, п. п. 1 и 3 ст. 485, п. 3 ст. 486, п. п. 1, 2 и 4 ст. 487, п. 1 ст. 488, п. 1 ст. 523).

Применяя международный договор (в частности, Венскую конвенцию 1980 г.), необходимо руководствоваться его правилами о допустимости субсидиарного использования норм национального права. Нельзя аргументировать ту или иную позицию путем параллельных ссылок на правила международного договора и нормы национального права[[32]](#footnote-32).

В этой связи необходимо учитывать, что, хотя при подготовке проектов части первой и части второй ГК РФ были широко использованы подходы Венской конвенции 1980 г., в результате чего многие нормы российского законодательства, регулирующие отношения по договорам купли-продажи и поставки, совпадают с положениями этой Конвенции, тем не менее имеются и существенные различия по ряду вопросов.

Венская конвенция 1980 г. Конвенция вступила в силу с 1 января 1988 г. Состоит из четырех частей, включающих в общей сложности 101 статью. Она регулирует отношения по вопросам, связанным как с заключением договоров международной купли-продажи товаров, так и с их исполнением и ответственностью за неисполнение или ненадлежащее исполнение.

Текст Конвенции свидетельствует о стремлении ее участников обеспечить сбалансированность интересов сторон контракта с учетом деловой практики и норм национальных законодательств. Это, в частности, проявляется в том, что практически текстуально совпадают положения Конвенции, относящиеся к средствам правовой защиты, предоставляемой как продавцу, так и покупателю при нарушении контракта другой стороной. Гибкость формулировок норм Конвенции позволяет (при их применении) учитывать конкретные обстоятельства каждой сделки. Вместе с тем для успешного применения этого документа необходимы знания и навыки ведения коммерческих операций в условиях реальных рыночных отношений.

ОУП СНГ отличаются рядом характерных черт. Во-первых, как отмечалось выше, они распространяются на отношения между субъектами хозяйствования (независимо от форм собственности) государств - участников Содружества по межгосударственным экономическим связям и при этом в них декларирована полная автономия воли субъекта хозяйствования при заключении договора, но сделано исключение относительно поставки товаров по межгосударственным соглашениям.

Во-вторых, провозглашено, что они не распространяются на хозяйственные отношения между субъектами государств, не являющихся членами СНГ. Это положение представляется недостаточно точным. ОУП СНГ неприменимы и к хозяйственным отношениям, стороной которых являются субъекты из государств - членов СНГ, не участвующих в ОУП СНГ (Азербайджан, Грузия).

В-третьих, ОУП СНГ содержат регулирование лишь по весьма ограниченному числу вопросов.

В-четвертых, в них установлен порядок подписания договоров (руководителем субъекта хозяйствования или уполномоченными им лицами).

Наиболее широко в практике применяются разработанные Международной торговой палатой (МТП) Международные правила толкования торговых терминов (Инкотермс), Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (UCP) и Унифицированные правила для инкассо.

Инкотермс являются плодом многолетнего обобщения международной коммерческой практики толкования условий контракта, которые определяют базис поставки. Первая редакция была принята в 1936 г. В нее вносились изменения и дополнения в 1953, 1967, 1976, 1980 и 1990 гг. В настоящее время действуют Инкотермс в редакции 2000 г.[[33]](#footnote-33). Обычно их положения применяются, если сделана прямая ссылка в контракте и в самих его условиях не предусмотрено иное. Важно знать, что ГК РФ (п. 6 ст. 1211) исходит из презумпции, согласно которой при отсутствии в договоре иных указаний, когда в нем использованы принятые в международном обороте торговые термины, считается, что сторонами согласовано применение к их отношениям обычаев делового оборота, обозначаемых соответствующими торговыми терминами. В то же время Постановлением Правления Торгово-промышленной Палаты РФ (далее - ТПП) от 28.06.2001 № 117-13 (п. 4)[[34]](#footnote-34) Инкотермс 2000 признаны в России торговым обычаем. И в ряде других стран отдельные правила толкования торговых терминов, содержащиеся в Инкотермс, признаются действующими и при отсутствии ссылки на них в контракте, например в Чехии. Такого же мнения, согласно публикации Польской внешнеторговой палаты, придерживаются в Польше относительно условий ФОБ, СИФ и КАФ[[35]](#footnote-35). Некоторыми странами Инкотермс был придан нормативный характер, например Украиной, Испанией - в отношении импортных сделок и Ираком - по всем внешнеторговым сделкам[[36]](#footnote-36).

Инкотермс 2000 включает 13 торговых терминов. Инкотермс необходимо отличать от другого издания МТП – «Коммерческие термины», содержащего сведения о торговых обычаях, действующих по вопросам толкования контрактных условий, определяющих базис поставки. Следует иметь в виду, что для применения торгового обычая не требуется ссылка на него в контракте.

В России применяются также Принципы международных коммерческих договоров (далее - "Принципы"), разработаны при участии российских специалистов Международным институтом по унификации частного права в Риме (сокращенно называемого УНИДРУА)[[37]](#footnote-37).

При разработке "Принципов" учитывались нормы Венской конвенции: ряд их положений текстуально совпадает с соответствующими нормами Конвенции. Вместе с тем "Принципы" содержат и положения по ряду вопросов, которые были предметом обсуждения при разработке Венской конвенции, но не нашли в ней отражения. Целесообразно, в частности, обратить внимание на некоторые положения "Принципов", которые исходят из необходимости соблюдения добросовестности и честной деловой практики.

Когда в контракте сторон имеется ссылка на Принципы УНИДРУА, их содержание становится частью контракта, что не исключает применения по вопросам, в них не урегулированным или урегулированным императивными нормами соответствующего национального законодательства, норм национального законодательства, предусмотренного соглашением сторон или определенного судом путем использования коллизионных критериев.

Предписания ГК РФ о соотношении обычаев и норм законодательства соответствуют отечественной доктрине и практике, согласно которым считалось общепризнанным, что обычай применяется, если данное отношение не регулируется нормой права (императивной или диспозитивной)[[38]](#footnote-38). В тех случаях, когда норма права, подлежащего применению к договору, носит диспозитивный характер, обычаи могут применяться, если в договоре прямо указано на это[[39]](#footnote-39). В настоящее время такой подход вряд ли можно признать достаточно убедительным.

Глава 2. Особенности договора международной купли продажи товаров

2.1 Порядок заключения международного коммерческого контракта

Контракт может быть заключен путем составления одного документа, подписанного сторонами. Он может быть заключен и путем обмена письмами, телеграммами, телефонограммами, телефаксами и т.п., подписанными стороной, которая их направляет. В этом случае процесс заключения контракта начинается с предложения вступить в контрактные правоотношения, которое называется офертой. Лицо, направляющее оферту, именуется оферентом. Согласие с предложением о заключении контракта (принятие предложения) называется акцептом, а лицо, от которого оно исходит, - акцептантом. Не всякое предложение, связанное с заключением контракта, считается офертой. Не признаются офертой различного рода прейскуранты, проспекты, тарифы, рекламные объявления. По нормам национального законодательства в оферте должны содержаться все существенные условия будущего контракта. Закон связывает с принятием оферты лицом, которому она адресована, совершенно определенное правовое последствие, а именно признание контракта заключенным[[40]](#footnote-40). Это правовое последствие может быть достигнуто только в том случае, если принимаемое предложение уже содержит те минимальные условия, которые признаются существенными по закону или необходимы для контрактов данного вида. Однако право различных государств неодинаково определяет условия, являющиеся существенными для того или иного вида контрактов, в том числе для международных коммерческих. Если по праву некоторых государств существенными или необходимыми условиями коммерческих контрактов являются предмет, срок поставки и цена (государства романо-германской системы права), то в странах англосаксонской системы права для заключения такого контракта достаточно согласовать его предмет (что касается цены, то, если и она не согласована, покупатель считается обязанным уплатить разумную цену). ГК РФ предусматривает, что существенными условиями договора поставки служат наименование и количество товара, а также срок поставки (ст. ст. 455, 506). Такие условия, как цена и качество товара, по общему правилу, не являются существенными в силу закона. Таким образом, любая оферта должна включать в себя все существенные условия контракта и содержать окончательное решение оферента связать себя таким контрактом при условии принятия его предложения. Это требование позволяет отличить оферту от вызова на оферту, а также от предложения, в котором лицо, сделавшее его, сохраняет за собой право принять окончательное решение по получении ответа на предложение.

Согласно ст. 14 Венской конвенции ООН 1980 г., устанавливающей требования, которым должно отвечать предложение о заключении контракта, чтобы оно рассматривалось в качестве оферты, такое предложение должно быть "достаточно определенным". Оно считается таковым, "если в нем обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена либо предусматривается порядок их определения". Конечно, в предложении могут содержаться и другие условия, помимо вышеупомянутых, однако при их отсутствии предложение согласно ст. 14 не будет считаться офертой, приводящей к заключению контракта в случае ее принятия адресатом.

Оферта, направленная конкретному лицу, должна быть получена адресатом оферты (п. 1 ст. 15). Из этого следует, что до тех пор, пока оферта не прибудет к контрагенту, она не влечет за собой никаких юридических последствий. Кроме того, до момента получения оферты адресатом и сам оферент юридически не связан сделанным им предложением, которое может быть им отменено. Для этого необходимо, чтобы сообщение об отмене оферты достигло контрагента ранее или одновременно с прибытием к нему оферты (п. 2 ст. 15). Полученная контрагентом оферта может быть им акцептована или отклонена. Период, в течение которого контрагент может акцептовать оферту, фиксируется в оферте или устанавливается в конкретном случае с учетом обстоятельств сделки, в частности "скорости использованных средств связи" (п. 2 ст. 18). Может ли оферент отозвать свою оферту после ее вступления в силу, но до окончания срока, предоставленного контрагенту для акцепта? В международной коммерческой практике последовательно проводится разграничение между так называемыми твердыми (безотзывными) и свободными (отзывными) офертами. Применительно к последним поставленный вопрос решается положительно, и, напротив, твердая оферта отозванию не подлежит.

Согласно Венской конвенции ООН 1980 г. оферта не может быть отозвана: если в ней путем установления определенного срока для акцепта или иным образом указывается, что она безотзывная, или если для адресата оферты было разумным рассматривать ее как безотзывную и он действовал соответственно (п. 2 ст. 16). Следовательно, своевременная отправка акцепта, не приводя к заключению контракта, имеет существенное юридическое значение: в этот момент оферент утрачивает право на отзыв оферты, иными словами, свободная оферта трансформируется в твердую. Итак, необходимо разграничивать отмену и отозвание оферты. Отменена может быть любая как твердая, так и свободная оферта, но только до ее вступления в силу. Отозвание возможно только по отношению к свободной оферте в промежутке времени между ее вступлением в силу и отправкой акцепта[[41]](#footnote-41).

Заключение контракта предполагает акцепт оферты. Вместе с тем акцепт юридически налицо, лишь когда ответ о согласии с офертой не содержит отклонений от нее. В противном случае не приходится говорить о том, что между контрагентами достигнуто соглашение по всем затронутым в оферте вопросам. Если же контрагент сопровождает принятие оферты оговорками, такой ответ признается отклонением оферты и в то же время новой офертой. Пункт 1 ст. 19 Венской конвенции ООН 1980 г. предусматривает, что ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнения, ограничения или иные изменения, является отклонением оферты и представляет собой встречную оферту. Однако вслед за п. 1 идет п. 2 ст. 19, в котором установлено следующее: "ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнительные или отличные условия, не меняющие существенно условий оферты, является акцептом, если только оферент без неоправданной задержки не возразит устно против этих расхождений или не направит уведомления об этом. Если он этого не сделает, то условиями контракта будут являться условия оферты с изменениями, содержащимися в акцепте". Даже если содержащиеся в ответе дополнительные или отличные условия не меняют существенно условий оферты, за оферентом сохраняется право по причине таких расхождений не рассматривать подобный ответ в качестве акцепта, приводящего к заключению контракта. С другой стороны, отклонение акцепта по п. 2 ст. 19 (в отличие от п. 1) происходит не автоматически, а требует определенных действий со стороны оферента, который должен для этого "без неоправданной задержки" заявить свои возражения[[42]](#footnote-42). В случае таких возражений нельзя считать, что ответ другой стороны "является акцептом", следует признать, что он "является отклонением оферты и представляет собой встречную оферту".

Закономерно возникает вопрос: что считать существенным изменением условий оферты? Ответ на него можно найти в п. 3 ст. 19, в соответствии с которым "дополнительные или отличные условия в отношении, среди прочего, цены, платежа, качества и количества товара, места и срока поставки, объема ответственности одной из сторон перед другой или разрешении споров считаются существенно изменяющими условия оферты".

Значение этого пункта заключается главным образом в том, что, если содержащееся в ответе на оферту изменение ее условий затрагивает один из указанных вопросов, такое изменение, независимо от его содержания, должно заведомо рассматриваться как "существенное", а сам ответ как отклонение оферты и как встречная оферта, но не как акцепт. Перечень, данный в п. 3 ст. 19, носит не исчерпывающий, а открытый характер: говоря другими словами, проблема "существенности" изменения условий оферты, содержащегося в ответе о ее принятии, может возникать применительно и к любому другому вопросу, не включенному в этот перечень.

По общему правилу акцепт вступает в силу в момент, когда согласие адресата оферты получено оферентом. Однако согласие с офертой может быть выражено и путем совершения конклюдентных действий, если это предусмотрено офертой или применяется сторонами в силу сложившейся практики. Конклюдентные действия могут выражаться в отправке товара или уплате цены. Акцепт в этих случаях вступает в силу в момент совершения такого действия при условии, что оно имело место в пределах срока действительности оферты. Весьма актуальной представляется проблема возможности отмены акцепта. Дело в том, что отозвание акцепта после его вступления в силу представляло бы собой не что иное, как одностороннее расторжение акцептантом уже заключенного контракта, что признается в принципе неправомерным. Следовательно, отозвание акцепта, который вступил в силу, вообще недопустимо. Поэтому остается только возможность отмены отправленного акцепта до его вступления в силу. Но для наличия такой возможности необходим разрыв во времени между упомянутыми моментами. Если этого разрыва нет (вступление акцепта в силу приурочивается к моменту его отсылки), акцептант не вправе отозвать отправленный акцепт. Именно такой случай характерен для государств англосаксонской системы права. Воспринятая ими "теория почтового ящика" исключает возможность аннулирования акцепта после того, как он отправлен. В странах романо-германской системы права вступление акцепта в силу происходит в момент его прибытия к оференту, т.е. возникает разрыв во времени между отправкой акцепта и его вступлением в силу, а это создает потенциальную возможность отмены отправленного, но еще не вступившего в силу акцепта. Акцептант, пожелавший воспользоваться такой возможностью, должен сообщить об этом оференту до получения последним акцепта. Законодательство РФ исходит из того, что акцепт вступает в силу в момент его получения оферентом (ст. 433 ГК РФ), а следовательно, отмена акцепта в промежутке между его отправлением и прибытием к оференту вполне осуществима. Эта позиция воспринята и Конвенцией, согласно которой акцепт может быть отменен, если сообщение об отмене получено оферентом раньше того момента или в тот момент, когда акцепт должен был вступить в силу (ст. 22). Момент вступления акцепта в силу предопределяет и момент заключения международного коммерческого контракта. Страны романо-германской системы права увязывают заключение контракта с прибытием акцепта к оференту; в англосаксонской системе права принято считать, что контракт заключается в момент отправления акцепта[[43]](#footnote-43). Согласно ГК РФ договор признается заключенным в момент получения лицом, направившем оферту, ее акцепта (п. 1 ст. 433). Если в договоре не указано место его заключения, договор признается заключенным в месте жительства гражданина или месте нахождения юридического лица, направившего оферту (ст. 444).

Аналогичная идея получила отражение и в Конвенции, в соответствии с которой заключение контракта происходит в момент (а следовательно, и в месте), где акцепт вступил в силу, будучи получен оферентом (ст. ст. 18, 23).

Согласно Принципам УНИДРУА 1994 г. договор может быть заключен путем акцепта оферты либо в результате поведения сторон, достаточно свидетельствующего о соглашении. Предложение о заключении договора является офертой, если оно достаточно определенно и выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта. Оферта вступает в силу, когда она получена адресатом оферты. Оферта, даже когда она является безотзывной, может быть отменена оферентом, если сообщение об отмене получено адресатом оферты раньше, чем сама оферта, или одновременно с ней. Пока договор не заключен, оферта может быть отозвана, если сообщение об отзыве будет получено адресатом до отправления им акцепта. Однако оферта не может быть отозвана:

если в ней указывается путем установления определенного срока для акцепта или иным образом, что она является безотзывной;

если для адресата оферты было разумным рассматривать ее как безотзывную и он действовал, полагаясь на оферту.

Оферта теряет силу, когда сообщение о ее отклонении получено оферентом.

Заявление или иное поведение адресата оферты, выражающее его согласие с офертой, является акцептом. Молчание или бездействие сами по себе не являются акцептом. Акцепт оферты вступает в силу, когда указанное согласие получено оферентом. Однако, если в силу оферты или в результате практики, которую стороны установили в своих взаимоотношениях, или обычая адресат оферты может, не извещая оферента, выразить согласие путем совершения какого-то действия, акцепт вступает в силу в момент совершения такого действия. Оферта должна быть акцептована в течение времени, указанного оферентом, либо, если такой срок не указан, в течение разумного срока с учетом конкретных обстоятельств, включая скорость средства связи, использованного оферентом. Устная оферта должна быть акцептована немедленно, если обстоятельства не говорят об ином.

Запоздавший акцепт тем не менее сохраняет силу, если оферент без неоправданной задержки сообщит об этом адресату оферты или направит ему соответствующее уведомление. Когда из письма или иного письменного сообщения, содержащего запоздавший акцепт, видно, что оно было отправлено при таких обстоятельствах, что, окажись пересылка нормальной, оно попало бы к оференту своевременно, запоздавший акцепт сохраняет силу, если только оферент без неоправданной задержки не известит адресата, что считает свою оферту утратившей силу. Акцепт может быть отменен, если сообщение об отмене получено оферентом раньше того момента или в тот же момент, когда акцепт должен был вступить в силу. Ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнения, ограничения или иные изменения, является отклонением оферты и представляет собой встречную оферту. Однако ответ на оферту, имеющий целью служить акцептом, но содержащий дополнительные или отличающиеся условия, не меняющие существенно условий оферты, является акцептом, если только оферент без неоправданной задержки не возразит против этих расхождений. Если он этого не сделает, то условиями договора станут условия оферты с изменениями, содержащимися в акцепте (ст. 2.1 - 2.11).

Таким образом, при анализе вышеизложенного становится очевидной ориентация положений Принципов УНИДРУА на соответствующие нормы Венской конвенции ООН 1980 г. Этот факт не вызывает удивления, т.к. конечная цель обоих документов - максимально полное отражение сложившейся международной коммерческой практики с учетом компромиссов взаимодействия различных национальных правовых систем.

2.2 Обязательства продавца и покупателя по международным коммерческим контрактам

Во второй главе части III Конвенции речь идет об обязательствах продавца. Согласно ст. 30 он обязан поставить товар, передать относящиеся к нему документы и право собственности на товар в соответствии с требованиями контракта. Если товар по качеству не соответствует контракту и поставлен не в тот срок и не в том месте, когда и где было предусмотрено по контракту, поставка все-таки имеет место. Если продавец обязан поставить товар не в каком-либо определенном месте, то в случае перевозки товара местом поставки является место сдачи товара первому перевозчику. Если в случаях, не подпадающих под действие предыдущего подпункта, контракт касается товара, определенного индивидуальными признаками, или неиндивидуализированного товара, который должен быть взят из определенных запасов либо изготовлен или произведен, и стороны в момент заключения контракта знали о том, что товар находится либо должен быть изготовлен или произведен в определенном месте, поставка заключается в предоставлении товара в распоряжение покупателя в этом месте. Наконец, в отсутствие двух вышеуказанных условий местом поставки является то место, где в момент заключения контракта находилось коммерческое предприятие продавца (ст. 31). Таким образом, главным правилом является последнее. Следует обратить внимание на то, что в отношении товара, проданного в период его транзита, действует правило, упомянутое вторым, т.е. поставка осуществляется там, где в это время находится товар. Правило, по которому поставка осуществляется там, где товар находится в момент заключения контракта, применяется, только если обе стороны действительно знали об этом месте. Поэтому недостаточно, чтобы только одна из сторон знала об этом, а другая должна была бы знать[[44]](#footnote-44).

Датой поставки считается та, которую устанавливает или позволяет определить контракт. Если такая дата или такой период им не предусматриваются, поставка должна быть произведена в разумный срок (ст. 33). Под разумным сроком понимается обычно приемлемый при данных условиях. Правила передачи документов определяются положениями контракта. Если продавец передал документы ранее определенного в контракте срока и в них имеются несоответствия, он может до истечения этого срока устранить любое несоответствие в документах при условии, что осуществление им этого права не причинит покупателю неразумных неудобств или неразумных расходов (ст. 34). Очевидно, что круг обязательств продавца по структуре соответствует практике государств романо-германской системы права. Единственным элементом англосаксонской системы права выступает понятие разумного подхода.

Товар должен соответствовать контракту по количеству, качеству, описанию, таре и упаковке. При условии, что стороны не договорились об ином, товар не соответствует контракту, если он:

не пригоден для тех целей, для которых товар того же описания обычно используется;

не пригоден для любой конкретной цели, о которой продавец прямо или косвенно был поставлен в известность во время заключения контракта, за исключением тех случаев, когда из обязательств следует, что покупатель не полагался или что для него было неразумным полагаться на компетентность и суждения продавца;

не обладает качествами товара, предоставленного продавцом покупателю в качестве образца или модели;

не затарирован или не упакован обычным для таких товаров способом, а при отсутствии такого - способом, который является надлежащим для сохранения и защиты данного товара (ст. 35).

Продавец несет ответственность за несоответствие товара в момент перехода риска, даже если это несоответствие становится очевидным только позднее (ст. 36).

Следующий важный вопрос связан с правом покупателя на предъявление рекламации продавцу в случае несоответствия товара по качеству требованиям контракта. Конвенцией установлено правило, по которому покупатель должен осмотреть товар в практически возможный при данных обстоятельствах короткий срок. Если контрактом предусматривается перевозка товара, осмотр может быть отложен до прибытия товара в место назначения, а если товар переотправлен покупателем и продавец знал об этом во время заключения контракта, то осмотр товара может быть отложен до его прибытия в новое место назначения (ст. 38). Согласно Конвенции покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если не дает извещение продавцу в разумный срок после того, как оно было или должно было быть обнаружено покупателем (ст. 43). Если покупатель не дал извещение в разумный срок, он не лишается возможности снизить цену или потребовать возмещения убытков, за исключением упущенной выгоды, при условии, что у него имеется разумное оправдание, почему он не дал требуемого извещения (ст. 44). Конвенция устанавливает: в любом случае покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если не дает продавцу извещение о нем не позднее чем в пределах двухлетнего срока, считая с даты фактической передачи товара покупателю, поскольку этот срок не противоречит договорному сроку гарантии (п. 2 ст. 39).

В случае нарушения контракта продавцом покупатель может заявить претензию и никакая отсрочка не может быть предоставлена продавцу судом или арбитражем[[45]](#footnote-45). Покупатель прежде всего может потребовать исполнения продавцом его обязательств (ст. 45). Это положение, пришедшее из романо-германской системы права, смягчено требованием ст. 28, согласно которой, если в соответствии с положениями настоящей Конвенции одна из сторон имеет право потребовать исполнения какого-либо обязательства другой стороной, суд не будет обязан выносить решение об исполнении в натуре, кроме случаев, когда он сделал бы это на основании своего собственного закона в отношении аналогичных договоров купли-продажи, не регулируемых настоящей Конвенцией. Таким образом, в странах англосаксонской системы права суд не будет принимать решение, обязывающее к исполнению обязательств. Исполнение может осуществляться путем замены или исправления, что представляет обычное решение и для государств романо-германской системы права. Но требования о замене или исправлении имеют значительные ограничения. Замену можно потребовать, только если контракт существенным образом нарушен. Нарушение контракта, допущенное одной из сторон, является существенным, если влечет за собой такой вред для другой стороны, что последняя в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать на основании контракта, за исключением случаев, когда нарушившая контракт сторона не предвидела такого результата и разумное лицо, действующее в том же качестве при аналогичных обстоятельствах, не предвидело бы его (ст. 25). Таким образом, покупатель не может потребовать от продавца устранить несоответствие при любых условиях, а только тогда, когда это требование разумно в данной ситуации. Затрудняет исправление и замену товара также и то, что требование должно быть заявлено в разумный срок. Покупатель может потребовать и уступки в цене. Он может снизить цену в той же пропорции, в какой стоимость, которую фактически поставленный товар имел на момент поставки, соотносится со стоимостью, какую на тот же момент имел бы товар, соответствующий контракту (ст. 50).

Если контракт нарушен существенно, покупатель вправе, наконец, расторгнуть его. Заявление о расторжении контракта имеет силу лишь в том случае, если оно сделано другой стороне посредством извещения. Это означает, что Венская конвенция ООН 1980 г. отказалась от структуры автоматического расторжения контракта, создающей большую неопределенность в отношениях продавца и покупателя.

Кроме вышеуказанных прав, покупатель может также (при наличии условий, упомянутых в ст. ст. 74 - 77) потребовать возмещения убытков (п. 1 ст. 45).

Покупатель обязан уплатить цену за товар и принять поставку товара. В тех случаях, когда контракт был заключен юридически действительным образом, но в нем прямо или косвенно не устанавливается цена или не предусматривается порядок ее определения, считается, что стороны при отсутствии какого-либо указания об ином подразумевали ссылку на цену, которая в момент заключения контракта обычно взималась за такие товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли (ст. 55). Однако следует обратить внимание на то, что согласно п. 1 ст. 14 при отсутствии порядка установления цены договор является недействительным. Если покупатель не обязан уплатить цену в каком-либо ином определенном месте, он должен уплатить ее продавцу в месте нахождения коммерческого предприятия продавца; если платеж должен быть произведен против передачи товара или документов - в месте их передачи (ст. 57).

2.3 Форма, содержание и структура международных коммерческих контрактов

Существуют две формы международного коммерческого контракта - устная и письменная. Первая предполагает наличие устной договоренности сторон о заключении контракта. Вторая - фиксацию волеизъявления сторон на материальном носителе, под которым понимается как наличие единого документа, подписанного обоими контрагентами, так и сообщения, переданные по телеграфу, телефаксу, телетайпу и т.п. Венская конвенция ООН 1980 г. допускает заключение международного коммерческого контракта в любой форме, в том числе и в устной (ст. 11). Факт заключения контракта может доказываться любыми средствами, включая и свидетельские показания. Однако сделано очень важное исключение, учитывающее предусмотренное некоторыми национальными законодательствами, в частности и российским, требование об обязательности письменной формы. Государство-участник Конвенции, законодательство которого требует обязательной письменной формы международного коммерческого контракта, в любое время может сделать соответствующее заявление (ст. 12). В этом случае, если хотя бы одна из сторон контракта имеет свое коммерческое предприятие в государстве, сделавшем такое заявление, к данному контракту не будут применяться положения Конвенции, допускающие применение не письменной, а любой иной формы. Только в письменной форме в такой ситуации должны совершаться как сам контракт или его прекращение соглашением сторон, так и оферта, акцепт или иное выражение намерения. Это единственная императивная норма Конвенции, все остальные ее положения носят диспозитивный характер. Наличие такой нормы делает возможным участие в Конвенции государств, законодательство которых предъявляет различные требования к форме контрактов.

Основы гражданского законодательства Союза ССР и его отдельных республик от 31 мая 1991 г. определяют, что форма внешнеэкономических сделок (в т.ч. и международных коммерческих контрактов, совершаемых российскими юридическими лицами и гражданами) независимо от места совершения этих сделок определяется российским законодательством (п. 1 ст. 165). В свою очередь Гражданский кодекс РФ указывает, что несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономической сделки влечет за собой недействительность сделки (п. 3 ст. 162).

Принципы УНИДРУА 1994 г. также согласуются с российским законодательством. Хотя они не устанавливают никаких требований о том, что договор должен быть заключен или подтвержден в письменной форме (его существование может быть доказано любым способом, включая свидетельские показания (ст. 1.2)), никакие нормы Принципов не ограничивают применение обязательных (императивных) положений национального, международного или наднационального происхождения, которые подлежат применению в силу соответствующих норм международного частного права (ст. 1.4). Таким образом, императивные нормы российского законодательства, касающиеся формы внешнеэкономических сделок, будут соблюдены и в том случае, если стороны международного коммерческого контракта изберут Принципы УНИДРУА для определения правового статуса своих обязательственных отношений[[46]](#footnote-46).

Арбитражный суд при разрешении спора, вытекающего из внешнеторговой сделки, применяет обычаи делового оборота в сфере международной торговли в редакции ИНКОТЕРМС в том случае, когда участники сделки договорились об их применении или изменили предусмотренные ими в договоре базисные условия в письменной форме[[47]](#footnote-47).

Фирма, зарегистрированная в иностранном государстве, обратилась в арбитражный суд с иском к российскому акционерному обществу. Российским торговым предприятием (покупателем) в июле 1996 г. был заключен внешнеторговый контракт с этой фирмой (продавцом) на поставку товара. При заключении сделки стороны договорились в письменной форме, что поставка будет осуществляться на условиях СИФ (морская перевозка) в редакции ИНКОТЕРМС-90. При этом обязанность по оплате фрахта до пункта назначения и по страхованию сделки возлагалась на продавца - иностранную фирму. Фактически перевозка осуществлена на условиях ФОБ - продавец поставку не страховал[[48]](#footnote-48). В пути, во время шторма, товар был испорчен попаданием морской воды. Покупатель, получив товар в негодном состоянии, счел это виной продавца, который односторонне изменил базисные условия поставки с СИФ на ФОБ, что, в свою очередь, привело к ненадлежащему исполнению обязательств по сделке. Иностранная фирма настаивала, что имело место двустороннее изменение договора. В качестве доказательства приводились следующие обстоятельства: продавец отправил по факсу оферту с предложением снизить цену контракта; покупатель в телефонных переговорах согласился с этим предложением. В результате телефонных переговоров продавец счел возможным зафрахтовать судно на условиях ФОБ и не страховать сделку. Российское предприятие отрицало факт устного согласия на изменение условий контракта. Арбитражному суду, разрешающему спор, не были представлены доказательства письменного волеизъявления сторон на изменение условий контракта. При разрешении спора следовало учитывать, что сделка относилась к категории внешнеэкономических[[49]](#footnote-49). В соответствии с п. 3 ст. 162 ГК РФ внешнеэкономические сделки заключаются в простой письменной форме. Кроме того, предприятия участников сделки находились в разных государствах. Следовательно, к отношениям сторон применима Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., вступившая в силу для России с 1 сентября 1991 г. Конвенция содержит норму императивного характера о форме сделки - ст. 12. В ней оговаривается обязательность письменной формы сделки. Это правило распространяется как на договор международной купли-продажи, так и на его изменение (ст. 29 Конвенции). Статья 12 применяется, когда хотя бы одна из сторон в договоре имеет коммерческое предприятие в государстве - участнике Конвенции, законодательство которого требует, чтобы договоры купли-продажи заключались в письменной форме, о чем это государство сделало заявление на основании статьи 96 Конвенции. СССР при присоединении к Конвенции заявил о соблюдении требований статьи 12. Это заявление действует в отношении РФ, к которой перешли обязательства СССР по Конвенции. Статья 13 Конвенции к письменной форме (из электронных видов связи) относит только сообщения "по телеграфу и телетайпу". Договор купли-продажи и его изменение в случае участия в нем фирмы из РФ должен заключаться в письменной форме, каковой телефонная связь не является. Договор между спорящими сторонами был заключен в письменной форме на условиях СИФ (ИНКОТЕРМС-90), то есть продавец должен был отправить товар на условиях СИФ. Продавец по факсу предложил покупателю осуществить поставку товара на условиях ФОБ. Покупатель никаким письменным документом не подтвердил своего согласия изменить договор в части отказа от условий СИФ и перехода на условия ФОБ. Таким образом, продавец предложил изменить контракт, а покупатель на предложение не ответил. Следовательно, изменения контракта в отношении базиса поставки (СИФ на ФОБ) в письменной форме не произошло.

Арбитражный суд вправе принимать решение на основе обычаев делового оборота, касающихся базиса поставки в сфере международной торговли (в редакции ИНКОТЕРМС), в том случае, когда стороны договорились об их применении или изменили соглашение о базисных условиях внешнеторговой поставки в письменной форме[[50]](#footnote-50).

Международная коммерческая практика выработала ряд требований, предъявляемых обычно к содержанию и структуре контрактов. Такая практика на территории нашей страны нашла отражение в письме ЦБ РФ № 300 "О рекомендациях по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов" от 15 июля 1996 г.[[51]](#footnote-51). Контракты обычно содержат несколько разделов, располагаемых в определенной логической последовательности (содержание и структура контрактов могут меняться в зависимости от специфики товара и некоторых других условий):

На первой странице контракта указываются его регистрационный номер, место и дата подписания. Указание места подписания имеет большое значение с точки зрения определения того, право какой страны применимо к контракту, если какой-либо вопрос не урегулирован прямо в контракте. На практике с учетом этого нередко в качестве места подписания указывается "г. Москва", даже если фактически контракт подписывался за границей (в результате возрастают шансы в пользу того, что юрисдикционным органом в качестве применимого права будет признано российское право)[[52]](#footnote-52).

Указывается его наименование, количество, комплектность, технические характеристики и качество. В этом же разделе указываются и базисные условия. Наименование товара дается, как правило, в соответствии с таможенной классификацией страны назначения (в России в качестве таковой выступает Товарная номенклатура, применяемая при осуществлении внешнеэкономической деятельности, утвержденная Постановлением Правительства РФ № 1560 от 27 декабря 1996 г.[[53]](#footnote-53)) или согласно международным стандартам. Количество определяется в метрической системе мер и весов или в других системах и единицах измерения (например, мешках, кипах, бочках и т.п.). Контракты предусматривают следующие способы согласования качества:

соответствие товара определенному стандарту, сложившемуся в международной торговле;

соответствие качества товара определенному образцу;

использование показателя faq (fair average quality) - "хорошее среднее качество".

Нельзя обойти вниманием и такой вопрос, как страна происхождения товара.

Согласно Закону РФ "О таможенном тарифе"[[54]](#footnote-54) страной происхождения товара считается страна (группа стран), в которой товары были полностью произведены или подвергнуты достаточной переработке, что подтверждается сертификатом о происхождении товара (ст. 26).

Товарами, полностью произведенными в данной стране, считаются:

полезные ископаемые, добытые на ее территории;

растительная продукция, выращенная и собранная на ее территории;

живые животные, родившиеся и выращенные в ней;

продукция, полученная в этой стране от выращенных в ней животных;

произведенная в ней продукция охотничьего, рыболовного и морского промыслов;

продукция морского промысла, добытая и произведенная в Мировом океане судами данной страны либо судами, арендованными ею;

вторичное сырье и отходы от производства и иных операций, осуществляемых в данной стране;

продукция высоких технологий, полученная в открытом космосе на космических судах, принадлежащих стране либо арендуемых ею;

товары, произведенные в данной стране исключительно из продукции, перечисленной выше (ст. 27).

Товар считается достаточно переработанным в данной стране, если:

в результате переработки изменена товарная позиция (классификационный код товара) по товарной номенклатуре на уровне любого из первых четырех знаков (данное правило применяется и как общее правило определения страны происхождения в случае, когда в отношении конкретных товаров или конкретной страны происхождение особо не оговаривается);

выполнены производственные или технологические операции, достаточные или недостаточные для того, чтобы товар считался происходящим из той страны, где эти операции имели место;

так изменена стоимость товара, что процентная доля стоимости используемых материалов или добавленной стоимости достигла фиксированной доли цены поставляемого товара - правило адвалорной доли (ст. 28).

При таможенном оформлении товара декларант представляет (вместе с таможенной декларацией и другими документами) сертификат о происхождении товара в следующих случаях:

при вывозе товаров из России, когда сертификат необходим и это зафиксировано в контракте, в национальных правилах страны-импортера или предусмотрено международными обязательствами России (сертификат выдается уполномоченным на то органом);

при ввозе товаров в Россию, в обязательном порядке:

на товары, происходящие из стран, которым Россия предоставляет преференции по таможенному тарифу;

на товары, ввоз которых из данной страны ограничен каким-либо образом (квотированием и иными методами);

если это предусмотрено законодательством России;

если это предусмотрено международными соглашениями, участником которых является Россия;

в случаях, когда при таможенном оформлении сведения о происхождении товаров отсутствуют либо есть основания полагать, что такие сведения недостоверны (ст. 30).

Требования к сертификату о происхождении товара:

должен однозначно свидетельствовать о стране происхождения товара;

должен содержать письменное заявление отправителя о том, что товар удовлетворяет соответствующему критерию происхождения, и письменное удостоверение компетентного органа страны вывоза о том, что представленные в сертификате сведения соответствуют действительности (ст. 31).

Для определения страны происхождения товара используется также и штриховое кодирование, которое осуществляется в рамках Международной ассоциации европейской системы кодирования - Ассоциации EAN. Она присваивает двух- или трехзначные коды странам-участницам. Таким образом, первые две или три цифры в тринадцатизначном цифровом обозначении товара (EAN - 13) указывают, как правило, на страну происхождения товара (для России - это цифры 460 - 469). Следующие пять или четыре цифры обозначают код предприятия-изготовителя и присваиваются национальными органами, как правило, Торговой палатой той или иной страны. В России эти функции выполняет ЮНИСКАН (Ассоциация автоматической идентификации) при Торгово-промышленной палате РФ. Еще пять цифр присваиваются товару непосредственно самим предприятием с учетом его потребительских свойств, размеров, оформления, упаковки, цвета и т.п. Последняя цифра - контрольная (контрольное число), она используется для проверки правильности считывания штрихового кода специальным устройством (сканером). Товары небольшого размера могут иметь специальный короткий код, состоящий из восьми цифр. Есть и несколько обязательных правил. Так, отдельный уникальный номер необходим, прежде всего, для каждого варианта потребительского товара в зависимости от его типа, размера, оформления, цвета; упаковки товара, отличающейся по размерам; упаковки, содержащей в себе несколько изделий различного вида или одного вида, имеющих, в свою очередь, свой номер; модификаций товара (когда необходимо отличать старые поступления от новых, обладающих иными потребительскими свойствами). При изменении цены товара новый номер ему не присваивается (конечно, если не изменились потребительские свойства). Товарный номер изображается машиночитаемым штрихом-символом, наносимым в соответствии со спецификациями. Такой символ представляет собой чередующиеся темные и светлые полосы на поверхности упаковки. Кроме нанесения печатным способом, такой символ может быть нанесен путем наклейки этикетки или ярлыка. Штриховой код позволяет считывать информацию о номере товара практически мгновенно и абсолютно точно (не более одной ошибки на 10 млн. считываний).

Цена товара является существенным условием контракта и может выступать в нескольких видах:

твердая цена, которая указывается в контракте и не подлежит изменению в течение всего срока действия контракта;

скользящая цена, которая указывается в контракте, не может подвергаться соответствующей корректировке в случае изменения ценообразующих факторов (заработной платы, стоимости сырья и оборудования по производству товара) в период действия контракта. В контракте обычно оговариваются и пределы отклонения фактической цены от контрактной в ту или другую сторону (например, +/- 15%);

цена с последующей фиксацией, которая не указывается в контракте, а определяется соответствующей котировочной ценой товара на момент исполнения контракта. Котировочными ценами выступают:

справочные цены - публикуются в прейскурантах, бюллетенях и иных периодических изданиях. Реальные цены оказываются ниже справочных;

цены статистики международной торговли рассчитываются как общая сумма, вырученная от продажи отдельных товаров, деленная на их количество;

биржевые цены - реальные цены сделок, совершаемых на бирже в тот или иной момент;

цены аукционов.

Сроки поставки товара указываются либо в виде конкретных дат, либо квартальные, полугодовые, годовые, либо в виде периода времени с даты подписания контракта. Во избежание споров в контракт обычно включается четкая формулировка о том, что считается датой поставки товара, например: "Датой поставки считается дата штемпеля на железнодорожной накладной пограничной станции, на которой товар передается железной дорогой страны Продавца железной дороге страны Покупателя". Необходимо сделать оговорку о том, допускается ли досрочная поставка. Покупателю важно знать время фактической отгрузки товара, чтобы он мог позаботиться о приемке товара. Для этого в контракте обычно предусматривается обязанность продавца известить покупателя о произведенной отгрузке товара. Обязанность высылки извещения об отгрузке вытекает в ряде случаев из торговых обычаев, т.е. даже если она не предусмотрена контрактом. Международная практика знает и такой способ обозначения срока, как немедленная поставка. Фактически это означает, что поставка должна быть произведена в течение 14 календарных дней с момента заключения контракта. Кроме этого, Венская конвенция ООН 1980 г. указывает и на возможность осуществления поставки в разумный срок[[55]](#footnote-55).

Положения контракта об условиях расчетов составляются с учетом предписаний международных договоров и действующих норм национального законодательства. Указывается форма страхования валютного риска, форма расчетов (банковский перевод, инкассо, аккредитив, открытый счет, вексель, чек) и форма кредита (банковский или коммерческий), если он предоставляется. В контракте должны быть четко зафиксированы условия платежа по кредиту. В нем также указывается, против комплекта каких документов осуществляется платеж.

В контракте следует урегулировать требования к таре, упаковке и маркировке, порядок определения количества и качества товаров при их приемке покупателем (участие компетентных независимых органов или представителя продавца, формы документов и т.д.), гарантии по качеству, а также сроки и порядок предъявления и рассмотрения претензий по количеству, качеству и срокам поставок (претензии по качеству и количеству, например, должны подтверждаться актами компетентных и независимых организаций или органов). Тара - внешняя упаковка товара (ящики, бочки, мешки, контейнеры). Она отличается от непосредственной упаковки, в которую уложен товар и которая неотделима в торговом обороте от самого товара.

Маркировка помещается на таре, бирке или самом товаре. В международной торговле применяются такие виды маркировки:

товарная - содержит наименование товара, вес брутто и нетто;

грузовая - содержит наименование государства и пунктов отправления и назначения, наименование получателя, маршрут следования, номер груза и его вес;

специальная - содержит наименование товара, инструктивные надписи об обращении с ним во время погрузки, разгрузки, перевозки и хранения (например, "стекло", "не кантовать");

транспортная - представлена в виде дроби, числитель которой обозначает порядковый номер грузового места в партии, перевозимой по одному перевозочному документу, а знаменатель - общее число мест в этой партии. Эту маркировку наносит не грузоотправитель, а перевозчик.

Маркировка наносится несмываемой краской с противоположных сторон тары на языке страны продавца с переводом на язык страны покупателя.

Гарантии надлежащего исполнения контракта предоставляются продавцом и служат средством обеспечения исполнения им своих обязательств по контракту. Как правило, такие гарантии принимают форму банковских гарантий, предоставляемых по инструкции продавца-принципала банком-эмитентом в пользу покупателя-бенефициара.

Для повышения ответственности сторон за выполнение принятых на себя обязательств в условиях контрактов обычно предусматриваются штрафные санкции. По своим размерам и порядку они должны стимулировать выполнение обязательств. Например, штраф за просрочку поставки может быть прогрессивным, т.е. возрастать по мере увеличения просрочки. Вместе с тем штрафные санкции не должны носить разорительный характер (обычно общая сумма штрафа ограничивается 8 - 10 процентами стоимости просроченной партии). Необоснованное ужесточение санкций покупателями часто вызывает ответную реакцию продавцов: они закладывают возможные штрафы в цены. Положения о штрафных санкциях обычно формируются на основе взаимной ответственности - например, наряду со штрафами за просрочку поставки продавцом предусматривается штраф за задержку платежа покупателем[[56]](#footnote-56). Включение в контракт положений о санкциях не снимает вопроса о возмещении убытков. Этот вопрос (включая вопрос о соотношении штрафов и убытков), если он не урегулирован в контракте, решается в соответствии с правом той или иной страны, применимым к данному контракту. В целях ограничения ответственности в контракты включается запись о том, что при наступлении "обстоятельств непреодолимой силы" (или "форс-мажорных обстоятельств") срок исполнения обязательств для стороны, на которую воздействуют эти обстоятельства, отодвигается на весь период их действия и ликвидации последствий. В силу этого в интересах обеих сторон определить, что понимается под термином "форс-мажорные обстоятельства".

Проблема возмещения убытков тесно связана со страхованием. Указание в контракте базисных условий (ФОБ, СИФ и др.) определяет и обязанности сторон по страхованию. Так, по условиям ФОБ экспортер страхует груз при транспортировке до порта погрузки и в порту до погрузки его на борт судна[[57]](#footnote-57). Дальнейшая забота о страховании лежит на покупателе. В контрактах встречаются и специальные подробные положения о страховании (что страхуется, от каких рисков, кто страхует и в чью пользу).

Порядок разрешения споров между сторонами регулируется арбитражной оговоркой, содержащей договоренность сторон о передаче споров на рассмотрение в арбитраж, или пророгационным соглашением, выражающим волю сторон о передаче споров на рассмотрение в суд какого-либо государства.

2.4 Расторжение договора и ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение контрактов

Статья 45 Конвенции, определяющая правомочия покупателя при нарушении продавцом какого-либо из своих обязательств, вытекающих из контракта, не содержит указаний на какие-либо основания возникновения у покупателя прав на использование средств защиты при нарушении контракта, кроме самого факта нарушения контрактных обязательств. Такое положение можно расценивать как свидетельство отражения в Конвенции определенного элемента концепции объективной ответственности, господствующей в странах англосаксонской системы права. Вместе с тем Конвенция учитывает и другой подход к вопросу об основаниях ответственности, а именно ответственность на основе виновного поведения стороны контракта, не выполнившей свое обязательство. Компромисс в применении двух концепций достигается введением положений об освобождении от ответственности за убытки в связи с невыполнением обязательства. Продавец, не выполнивший свои обязательства, освобождается от ответственности в соответствии со ст. 79, если докажет, что неисполнение какого-либо обязательства было вызвано препятствием вне его контроля. Кроме того, для освобождения от ответственности за нарушение обязательства неисправная сторона должна доказать, что она не могла не только предвидеть при заключении контракта препятствие, повлекшее за собой неисполнение, но и не могла избежать или преодолеть это препятствие[[58]](#footnote-58). Освобождение от ответственности, устанавливаемое Конвенцией, касается только обязанности возместить убытки, причиненные неисполнением контракта, и не затрагивает других средств защиты, предоставляемых потерпевшей стороне. Этот момент в регулировании ответственности связан с тем, что концептуально Конвенция исходит из положения, согласно которому основным является право требования от должника реального исполнения, а возмещение убытков служит лишь одним из последствий нарушения контракта.

Средства правовой защиты покупателя представлены в Конвенции следующим образом. При нарушении продавцом контракта покупатель вправе потребовать от него реального исполнения обязательств (п. 1 ст. 46). На первый взгляд, такое регулирование кажется аналогичным позиции государств романо-германской системы права и не соответствует нормам, регулирующим вопросы исполнения обязательств в натуре (например, право США или Великобритании), где требование исполнить договор следует не из договора, а является дискреционным полномочием суда. Однако реальное значение данной нормы можно оценить только в сочетании со ст. 28 Конвенции, согласно которой право требования исполнения обязательств, основанное на Конвенции, может быть признано судом в том случае, если он может сделать это на основании своего собственного закона в отношении подобных договоров купли-продажи, не регулируемых настоящей Конвенцией. Статья 46 содержит другое ограничение права требования реального исполнения контракта - в случае использования покупателем таких средств правовой защиты, которые несовместимы с этим требованием.

Вполне последовательно с точки зрения общего подхода к основаниям ответственности право покупателя установить продавцу срок разумной продолжительности для исполнения продавцом своих обязательств (ст. 47). В этом случае покупатель в течение такого срока не может прибегать к другим средствам защиты. Установление дополнительного срока для исполнения обязательства имеет важное значение, т.к. в зависимости от выполнения должником обязательства в дополнительный срок предусматриваются различные последствия.

Если поставленные товары не соответствуют контракту, покупатель вправе требовать от продавца замены этих товаров на соответствующие (п. 2 ст. 46). Осуществление этого права покупателем возможно не во всех случаях поставки товаров, не соответствующих контракту, а только тогда, когда несоответствие товара составляет существенное нарушение контракта, то есть нарушение, которое влечет за собой такой вред для другой стороны, что последняя в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать на основании контракта, за исключением случаев, когда нарушившая контракт сторона не предвидела такого результата и разумное лицо, действующее в этом качестве при аналогичных обстоятельствах, не предвидело бы его (ст. 25). При этом требование о замене товара должно быть сделано одновременно с извещением о несоответствии товара контракту согласно порядку и сроку, предусмотренному Конвенцией.

Важный момент в регулировании последствий нарушения договора во всех правовых системах - установление прав потерпевшей стороны расторгнуть нарушенный контрагентом договор[[59]](#footnote-59). Венская конвенция ООН 1980 г. также уделяет этому большое внимание. Согласно ст. 49 покупатель имеет право заявить о расторжении контракта при его существенном нарушении, как оно определено в ст. 25, а также в случае, когда продавец не осуществляет поставки товара в течение установленного покупателем для исполнения обязательства дополнительного срока или когда продавец заявляет о том, что он не осуществит поставку в течение этого срока. Как уже отмечалось, в Конвенции отсутствует положение, предусматривающее автоматическое расторжение контракта при его нарушении продавцом. Допускается расторжение контракта только по прямо выраженному заявлению потерпевшей стороны. В этом смысле можно отметить тенденцию к тому, что Конвенция отдает предпочтение сохранению договорной связи перед ее расторжением. Поставка товара, не соответствующего контракту, дает покупателю право снизить его цену независимо от того, уплачена она или нет (ст. 50). Снижение цены должно быть пропорционально снижению стоимости фактически поставленного товара по сравнению с контрактом. Данное средство защиты, которое неизвестно ряду национальных правовых систем, довольно широко распространено в коммерческой практике, хотя его часто путают с правом требовать возмещения причиненных неисполнением убытков, ибо оба эти средства правовой защиты приводят к близким результатам[[60]](#footnote-60).

Статья 45 Конвенции, определяющая средства защиты покупателя, наряду с перечисленными выше, предусматривает, что при нарушении продавцом какого-либо обязательства, вытекающего из контракта, покупатель имеет право требовать возмещения убытков. Анализ текста ст. 45 позволяет утверждать: право покупателя требовать возмещение убытков может быть реализовано независимо от использования других предусмотренных контрактом или Конвенцией средств защиты, тем более, что для случая, когда покупатель расторгает контракт, этот вопрос решен однозначно (ст. 75), как и для случая исправления продавцом недостатков исполнения в установленный для этого срок (ст. 48).

В статьях 74 - 77 Конвенции содержатся правила об исчислении убытков за нарушение контракта одной из его сторон. В этих статьях не устанавливается отдельных норм в отношении случаев возмещения убытков в зависимости от факта расторжения контракта: положения о возмещении убытков носят общий характер. Размер подлежащих возмещению убытков определяется как сумма, равная ущербу, понесенному потерпевшей стороной вследствие нарушения контракта другой стороной, включая упущенную выгоду. Устанавливается верхний предел убытков, возмещения которых может потребовать потерпевшая сторона (ущерб, который нарушившая контракт сторона предвидела или должна была предвидеть в момент заключения контракта, принимая во внимание обстоятельства и факторы, о которых она в то время знала или должна была знать как о возможных последствиях нарушения контракта). Такая сложная формулировка отражает стремление найти решение, максимально приемлемое для международной коммерческой практики, где всегда обнаруживалось стремление продавца ограничить размер возмещаемых убытков в условиях его, как правило, абсолютной ответственности.

Конвенция содержит указания на способы исчисления убытков, которые сложились в результате многолетней коммерческой практики[[61]](#footnote-61). Убытки покупателя, произведшего закупку взамен не поставленного продавцом товара после расторжения контракта, могут быть исчислены как разница между договорной ценой и ценой товара, купленного взамен. В отношении товаров, на которые имеется текущая цена (например, биржевые котировки), покупатель может требовать определить в качестве убытков разницу между договорной ценой и текущей ценой на день, когда у покупателя возникло право заявить о расторжении контракта. Исправная сторона, помимо исчисленных вышеназванными способами убытков, во всех случаях может потребовать возмещения любых дополнительных убытков до пределов, предусмотренных в ст. 74 Конвенции (ст. ст. 75 - 76).

Говоря об исчислении убытков, необходимо отметить, что сторона, ссылающаяся на нарушение контракта, должна принять разумные при данных обстоятельствах меры для уменьшения убытков, вытекающих из нарушения контракта, включая упущенную выгоду. Если такие меры не приняты, нарушившая контракт сторона вправе потребовать снижения возмещаемых убытков на ту сумму, на какую они могли быть уменьшены (ст. 77).

Система средств правовой защиты продавца при нарушении контракта покупателем построена в Конвенции с юридико-технической точки зрения аналогично системе средств защиты покупателя, т.е. они не дифференцированы в зависимости от видов нарушения контракта. При невыполнении покупателем каких-либо обязательств по контракту продавец может потребовать от него уплаты цены, принятия поставки или исполнения им других обязательств, если только не прибегнет к средству защиты, несовместимому с такими требованиями (ст. 62). Средствами защиты продавца выступает право заявить о расторжении контракта при его существенном нарушении или невыполнении покупателем его обязательства по контракту в дополнительный срок, назначенный для этого продавцом, а также право требовать возмещения убытков, возникших в связи с нарушением контракта покупателем. Правила исчисления убытков, изложенные выше, в равной степени относятся и к случаям нарушения контракта покупателем[[62]](#footnote-62).

В практике рассмотрения международных коммерческих споров, связанных с невозможностью исполнения, можно выделить две противоположные точки зрения по вопросу о последствиях невозможности исполнения контракта. Первая точка зрения состоит в том, что в современных условиях международной торговли сторонам совершенно невозможно предусмотреть в контракте все обстоятельства, которые могут препятствовать его исполнению, а попытки суда усмотреть в договорных условиях мнение сторон в отношении событий, о которых они и не думали при заключении контракта, вряд ли приведут к обоснованным выводам. Следовательно, юрисдикционные органы, рассматривающие спор, должны самостоятельно решать вопрос о том, как наиболее справедливо распределить убытки между сторонами. Другая точка зрения состоит в том, что ввиду принадлежности сторон контракта к различным правовым системам они должны полагаться более на условия контракта, нежели на юридические доктрины той или иной страны.

Вышеизложенное свидетельствует о важности унифицированного подхода к урегулированию вопросов невозможности исполнения в сфере международного коммерческого оборота. Несомненно, это приведет к большей стабильности и определенности отношений между сторонами по контракту.

В этой связи большое значение имеют положения Венской конвенции ООН 1980 г., которые регулируют вопросы освобождения от ответственности за неисполнение обязательства (ст. ст. 79 и 80). В п. 1 ст. 79 предусмотрено, что сторона не несет ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, если докажет, что оно было вызвано препятствием вне ее контроля и что от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении контракта либо избежания или преодоления этого препятствия или его последствий[[63]](#footnote-63). Прежде всего следует отметить, что это положение Конвенции удачно избегает употребления юридических терминов, содержание которых по-разному определяется в праве отдельных государств и использование которых не содействовало бы унификации регулирования ввиду устоявшегося понимания таких терминов в судебной и арбитражной практике в силу национальных особенностей права того или иного государства. Однако, избегая употребления понятий, содержащихся в праве различных государств, ст. 79 тем не менее опирается на практику, существующую в международной торговле. В частности, упоминание об обстоятельствах "вне контроля" сторон встречается во многих форс-мажорных оговорках международных коммерческих контрактов.

Анализируя п. 1 ст. 79 Конвенции, прежде всего следует обратить внимание, что освобождение от ответственности за неисполнение обязательства предусматривается тогда, когда будет доказано, что неисполнение было вызвано препятствием вне контроля стороны, не исполнившей обязательство[[64]](#footnote-64). Это означает, что неисполнение обязательства должно быть причинно обусловлено препятствием, наступление которого не зависит от неисправной стороны. Такая формулировка закладывает в конвенционную концепцию освобождения от ответственности принцип объективного характера препятствия для исполнения, по сути исключающий освобождение от ответственности в случае неисполнения обязательства по вине неисправной стороны. Далее п. 1 ст. 79 устанавливает в качестве условия для освобождения от ответственности, что от неисправной стороны нельзя было разумно ожидать принятия препятствия в расчет при заключении контракта либо избежания или преодоления этого препятствия или его последствий. Следует обратить внимание на то, что исправная сторона не может ссылаться на неисполнение обязательства другой стороны в той мере, в какой это неисполнение вызвано действиями или упущениями первой стороны (ст. 80).

Завершая изложение вопросов ответственности сторон за неисполнение договорных обязательств, можно согласиться с точкой зрения, высказанной в российской науке международного частного права, о том, что в этой части Венская конвенция ООН 1980 г. решает далеко не все вопросы, которые возникают и будут возникать на практике. Многие положения Конвенции могут вызвать при их применении различные толкования. Поэтому в ней содержатся принципы, коими следует руководствоваться при ее толковании, в частности, надо учитывать ее международный характер и необходимость содействия достижению единообразия в ее применении и соблюдению добросовестности в международной торговле[[65]](#footnote-65). С другой стороны, вопросы, относящиеся к предмету регулирования Конвенции, прямо в ней не предусмотренные, подлежат разрешению в соответствии с общими принципами, на которых она основана, а при отсутствии таковых - в соответствии с правом, применимым в силу норм международного частного права[[66]](#footnote-66). Таким образом, по-прежнему актуально изучение норм национальных правовых систем и практики их применения при регулировании договоров международной купли-продажи товаров[[67]](#footnote-67).

При регулировании вопросов неисполнения или ненадлежащего исполнения международных коммерческих контрактов Принципы УНИДРУА 1994 г. в главе 7 "Неисполнение" стоят в целом на тех же позициях, что и Венская конвенция ООН 1980 г., которые согласуются в целом со сложившейся и устоявшейся международной коммерческой практикой. По Принципам УНИДРУА 1994 г. неисполнением считается невыполнение стороной любого из ее обязательств по договору, включая ненадлежащее исполнение и просрочку исполнения (ст. 7.1.1).

Сторона не может полагаться на неисполнение, допущенное другой стороной, в той мере, в какой такое неисполнение было вызвано действием или упущением первой стороны или иным событием, в отношении которого первая сторона несет риск.

Если стороны должны исполнить свои обязательства одновременно, любая из них может приостановить исполнение до тех пор, пока другая сторона не предложит свое исполнение. Если стороны должны исполнить свои обязательства последовательно, сторона, которая должна исполнить их позже, может приостановить свое исполнение до тех пор, пока другая сторона не произведет исполнение (ст. 7.1.3).

Неисполнившая сторона может за свой счет исправить любое неисполнение при условии, что:

она без неоправданной задержки уведомит о предлагаемом способе и времени исправления;

исправление соответствует данным обстоятельствам;

потерпевшая сторона не имеет законного интереса отказаться от исправления;

исправление осуществляется незамедлительно.

Право на исправление не исключается уведомлением о прекращении договора. При получении надлежащего уведомления об исправлении потерпевшая сторона не может осуществить свои права, которые несовместимы с исполнением обязательств неисполнившей стороны, до истечения срока на исправление. Потерпевшая сторона может приостановить исполнение своих обязательств в ожидании исправления. Несмотря на исправление, потерпевшая сторона сохраняет право требовать возмещение убытков за просрочку, а также возмещение ущерба, причиненного или не предотвращенного в результате исправления (ст. 7.1.4).

В случае, когда имеет место неисполнение, потерпевшая сторона может путем уведомления предоставить другой стороне дополнительный срок для исполнения. В течение дополнительного срока потерпевшая сторона может приостановить исполнение своих обязательств и потребовать возмещения убытков, однако она не может прибегнуть к любому другому средству правовой защиты. Если она получает уведомление от другой стороны о том, что последняя не предоставит исполнение в этот срок, либо если по истечении этого срока надлежащее исполнение не имело места, потерпевшая сторона может прибегнуть к любому средству правовой защиты, которое предоставлено ей в соответствии с настоящей главой. Если при не имеющей существенного значения просрочке исполнения потерпевшая сторона уведомила о предоставлении дополнительного срока разумной продолжительности, она может прекратить договор по истечении этого срока. Если предоставленный дополнительный срок не имеет разумной продолжительности, то он продлевается до разумной продолжительности. Потерпевшая сторона может указать в своем уведомлении, что договор будет автоматически прекращен, если другая сторона не произведет исполнения в течение предоставленного периода времени (ст. 7.1.5).

Сторона освобождается от ответственности за неисполнение, если докажет, что неисполнение было вызвано препятствием вне ее контроля и что от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора либо избежания или преодоления этого препятствия или его последствий. Если препятствие носит временный характер, освобождение от ответственности имеет силу на период времени, который является разумным, принимая во внимание влияние препятствия на исполнение договора. Неисполнившая сторона должна уведомить другую сторону о возникновении препятствия и его влиянии на ее способность исполнить обязательство. Если уведомление не получено другой стороной в течение разумного срока после того, как неисполнившая сторона узнала или должна была узнать о препятствии, она несет ответственность за убытки, ставшие результатом неполучения уведомления (ст. 7.1.7).

При разрешении споров, связанных с международными коммерческими контрактами, суды и арбитражи чаще всего сталкиваются со следующими вопросами: правового статуса физических и юридических лиц, являющихся контрагентами по контракту; надлежащей формы международного коммерческого контракта; выбора подлежащего применению материального права, регулирующего права и обязанности контрагентов, пределов и объема их гражданско-правовой ответственности, а также оснований для освобождения сторон от ответственности[[68]](#footnote-68). В последнем случае суды и арбитражи неизбежно сталкиваются с проблемой, которая предполагает не только выбор материального права в соответствии с применимой коллизионной нормой, но и прежде всего выбор такой коллизионной нормы[[69]](#footnote-69). Решения, вынесенные судами и арбитражами по конкретным спорам, выступают в качестве модели, своего рода образца при разрешении в дальнейшем других споров со схожими обстоятельствами. Именно этот объективно существующий факт позволил Президиуму Высшего Арбитражного Суда РФ выработать рекомендации, нашедшие отражение в информационном письме № 10 "Обзор практики рассмотрения споров по делам с участием иностранных лиц, рассмотренных арбитражными судами после 1 июля 1995 г.[[70]](#footnote-70)" от 25 декабря 1996 г. и в информационном письме № 29 "Обзор судебно-арбитражной практики разрешения споров по делам с участием иностранных лиц"[[71]](#footnote-71) от 16 февраля 1998 г.

К основным средствам правовой защиты по Венской конвенции 1980 г. относятся возмещение убытков и расторжение договора. При определенных видах нарушений она предусматривает право требовать исполнения в натуре (например: при непоставке товаров продавцом - п. 1 ст. 46; поставке товара, не соответствующего договору, когда несоответствие составляет его существенное нарушение, - п. 2 ст. 46; отказе покупателя принять поставку товара - п. 1 "b" ст. 64), но его 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 Конвенцией (ст. 28). Практически это значит, что в судах стран с англо-американской системой права такие требования реализовать нельзя.

ГК РФ (ст. 12) к числу основных относит те же средства правовой защиты, что и Конвенция, но с некоторыми существенно важными особенностями.

Во-первых, в отличие от Конвенции, которая не предусматривает института неустойки, ГК РФ признает ее одним из основных способов защиты гражданских прав. Отсутствие в Конвенции указаний о неустойке влечет использование норм национального права по вопросу как ее применения, так и соотношения с убытками[[72]](#footnote-72).

Во-вторых, прямо установлено (п. 1 ст. 396), что уплата неустойки и возмещение убытков при ненадлежащем исполнении обязательства не освобождает должника от исполнения в натуре, если иное не предусмотрено законом или договором. В то же время возмещение убытков и уплата неустойки при неисполнении обязательства освобождает должника от исполнения в натуре, если иное не предусмотрено законом или договором (п. 2 ст. 396). Такие же последствия наступают при уплате неустойки в качестве отступного (п. 3 ст. 396). Специальные предписания (ст. 398) имеются только в отношении последствий неисполнения обязательства передать индивидуально-определенную вещь. Как отмечалось выше, в соответствующих нормах ГК РФ, регулирующих договор купли-продажи и договор поставки, имеются нормы, устанавливающие право сторон требовать исполнения в натуре при определенных нарушениях (в частности, при нарушении условия: о количестве - п. 1 ст. 466; об ассортименте - п. 2 ст. 468; о качестве - п. 2 ст. 475; о комплектности - п. 2 ст. 480; о принятии товара покупателем - п. 3 ст. 484; о количестве товара, подлежащего поставке в определенный период, - п. 1 ст. 511).

В-третьих, правила о неустойке, содержащиеся в ГК РФ, не универсальны: они подлежат использованию лишь тогда, когда применимым является российское право. Если же применимым признается иностранное право, должны использоваться предписания этого права. Например, о праве сторон оговаривать в контракте неустойку; о соотношении неустойки и убытков; о возможности (и по чьей инициативе) уменьшить размер неустойки.

Понятие "убытки" по Конвенции (ст. 74) включает как положительный ущерб, так и упущенную выгоду, причинно обусловленные нарушением договора. Установлен предел подлежащих возмещению убытков: они не могут превышать ущерба, который нарушившая договор сторона предвидела или 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. В виде общего правила допускается возможность при расторжении договора требовать возмещения абстрактных убытков (ст. 76), т.е. разницы между текущей ценой на данный товар в момент расторжения договора и договорной ценой. При этом не исключается требование и в отношении любых дополнительных убытков. ГК РФ (ст. 15 и 393), как и Конвенция, предусматривает возмещение реального ущерба (расходы, утрата или повреждение имущества) и упущенной выгоды. Вместе с тем в нем провозглашен принцип полного возмещения причиненных убытков, если законом или договором не предусмотрен меньший размер. В то же время ГК РФ не ограничивает (как это делает Конвенция) размер возмещения учетом его предвидимости в момент заключения договора. Установлен и ряд специальных правил.

Во-первых, в качестве реального ущерба могут предъявляться требования о возмещении не только уже произведенных расходов, но и тех, которые лицо, чье право нарушено, должно произвести для восстановления нарушенного права (п. 2 ст. 15).

Во-вторых, оговорено: если нарушившее право лицо получило в результате этого доходы, другая сторона может требовать возмещения наряду с другими убытками упущенной выгоды в размере не меньшем, чем такие доходы (п. 2 ст. 15).

В-третьих, при определении упущенной выгоды учитываются предпринятые кредитором для ее получения меры и сделанные с этой целью приготовления (п. 4 ст. 393).

В-четвертых, в диспозитивной форме предусмотрен порядок установления цен при определении размера убытков (п. 3 ст. 393). Принимаются во внимание цены, существовавшие в том месте, где обязательство должно быть исполнено, в момент, который определяется в зависимости от конкретных обстоятельств: в день добровольного удовлетворения, если оно было осуществлено; в день предъявления иска или в день принятия решения судом, если требование не удовлетворено добровольно.

По Конвенции потерпевшая сторона обязана принять необходимые меры, чтобы уменьшить ущерб, под угрозой сокращения возмещаемых убытков (ст. 77). Кроме того, установлено, что сторона не может ссылаться на неисполнение обязательств контрагентом в той мере, в какой это неисполнение вызвано ее собственными действиями или упущениями (ст. 80). Аналогичные предписания содержит и ГК РФ (ст. 404). В них предусмотрено следующее.

Во-первых, суд уменьшает размер ответственности должника, если неисполнение или ненадлежащее исполнение произошло по вине обеих сторон.

Во-вторых, суд может уменьшить размер ответственности должника, если кредитор умышленно или по неосторожности содействовал увеличению размера убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением, либо не принял разумных мер к их уменьшению.

В-третьих, указанные правила применяются и в таких случаях, когда должник в силу закона или договора отвечает независимо от вины, например по обязательствам при осуществлении предпринимательской деятельности.

Расторжение договора в Конвенции увязано с правом покупателя купить товар взамен и правом продавца перепродать товар третьим лицам. При этом исправная сторона может взыскать разницу между договорной ценой и ценой по совершенной взамен сделке, а также понесенные ею дополнительные убытки (ст. 75). ГК РФ (ст. 520 и 524) исходит из аналогичного подхода. Следует заметить, что эти правила ГК РФ, помещенные в § 3 гл. 30 ("Поставка товаров"), носят универсальный характер и применимы также в случаях, когда отношения сторон оформлены договором купли-продажи, а не поставки[[73]](#footnote-73).

Основанием расторгнуть договор служат нарушения, которые отвечают признакам, квалифицируемым Конвенцией в качестве существенных. Но право на расторжение приобретается стороной и при иных нарушениях, если другая сторона не выполняет своих обязательств в предоставленный ей дополнительный срок. Как отмечалось выше, и ГК РФ признает основанием для расторжения договора его существенное нарушение (ст. 450), но имеются известные отличия в трактовке этого понятия и, кроме того, в ГК РФ содержится ряд конкретных оснований для одностороннего отказа от исполнения договора, что влечет в силу закона (п. 3 ст. 450) его расторжение. К ним, в частности, относятся: отказ продавца передать покупателю проданный товар (п. 1 ст. 463); передача товара ненадлежащего качества (п. 2 ст. 475); передача некомплектного товара (п. 2 ст. 480); непринятие покупателем товара или отказ от его принятия (п. 3 ст. 484); отказ покупателя от принятия и оплаты товара (п. 4 ст. 486); неосуществление покупателем очередного платежа за товар, проданный в рассрочку и переданный ему (п. 2 ст. 489); неисполнение стороной предусмотренной обязанности застраховать товар (ст. 490); непредставление покупателем отгрузочной инструкции (п. 3 ст. 509); невыборка товара (п. 2 ст. 515).

Особо урегулированы в Конвенции последствия так называемого предвидимого нарушения договора (ст. 71 и 72). Стороне предоставляется право приостановить исполнение своих обязательств, если после заключения договора становится ясно, что другая сторона не исполнит значительную часть своих обязательств. Основанием для его применения служат серьезные недостатки в способности другой стороны осуществить исполнение или в ее кредитоспособности либо в ее поведении по подготовке исполнения или его реализации. При этом продавец, отправивший товар до того, как выяснились основания приостановить исполнение, может воспрепятствовать передаче товара покупателю, даже если тот располагает документом, дающим право получить товар. Последнее правило действует только в отношениях между продавцом и покупателем: оно не применяется к третьим лицам, например к потребителю, уже получившему товар покупателя. На сторону, приостанавливающую исполнение, возлагается обязанность немедленно известить об этом контрагента. Для того чтобы избежать применения указанной выше санкции, контрагент должен предоставить достаточные гарантии исполнения своих обязанностей. Следует заметить, что на практике между сторонами может возникнуть спор о том, являются ли достаточными предоставленные гарантии. В зависимости от результатов его разрешения будут определяться (для каждой стороны) имущественные последствия использования права приостановить исполнение. Стороне предоставляется возможность заявить о расторжении договора и до установленной для исполнения даты, если ей становится ясно, что другая сторона совершит существенное нарушение договора. Если позволяет время, сторона, которая намеревается заявить по этим причинам о расторжении договора, должна направить контрагенту разумное извещение, с тем чтобы дать ему возможность предоставить достаточные гарантии исполнения своих обязательств. Урегулирован в Конвенции и порядок отказа от договора при поставке товара отдельными партиями, когда допущено существенное нарушение относительно какой-либо из партий (ст. 73). Положения ГК РФ (ст. 328) о встречном исполнении обязательств исходят из той же предпосылки, что и ст. 71 и 72 Конвенции, но содержат менее четкое регулирование.

Согласно Конвенции (ст. 26) заявление о расторжении договора имеет силу лишь в том случае, если оно сделано другой стороне посредством извещения.

Конвенция (ст. 79) предусматривает, что сторона не несет ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, если докажет, что оно было вызвано препятствием вне ее контроля и от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора либо избежания или преодоления этого препятствия и его последствий.

Регулирование основано на предпосылке, что при заключении договора стороны исходят из разумной оценки обстоятельств, в которых он будет исполняться. При оценке должны учитываться состояние и тенденции экономического оборота, существующие обязательные правила. Например, предметом оценки могут быть уровень и его тенденции в отношении цен на товары, которые являются предметом договора, сырье, материалы, топливо и энергию, которые используются при их изготовлении, рабочую силу, а также уровень и тенденции в отношении ставок налогообложения, транспортных тарифов. Определенные с учетом результатов такой оценки условия договора отражают стремление сторон обеспечить баланс их имущественных интересов, равновесие в их соотношении. Это может выражаться:

1) в установлении цен на уровне, который отличается от существующего на момент заключения договора;

2) в согласовании условия о применении "скользящих" цен (повышающихся или понижающихся в определенной пропорции в разные периоды действия договора или в зависимости от конкретных обстоятельств, например при изменении стоимости указанных выше составляющих цены предмета договора);

3) в установлении, что оплата производится в рублях по эквиваленту определенной сумме в иностранной валюте или в условных денежных единицах;

4) в указании, что цены твердые и не подлежат изменению в течение срока действия договора с одновременным включением тех или иных льготных для сторон условий, которые обеспечивают баланс их имущественных интересов даже при существенном изменении уровня рыночных цен;

5) в принятии на себя соответствующей стороной обязательства заключить в пользу другой стороны или в свою пользу договор страхования от определенных рисков либо в распределении между сторонами расходов по их страхованию.

Баланс имущественных интересов сторон может нарушить любое изменение обстоятельств. Однако только их существенное изменение признается основанием изменить или расторгнуть договор. В силу п. 1 ст. 451 ГК РФ изменение будет существенным, если обстоятельства изменились кардинально, т.е. настолько, что, если бы стороны могли это разумно предвидеть, они бы вообще не заключили договор или заключили бы его на значительно отличающихся условиях.

Вопрос о приведении договора в соответствии с существенно изменившимися обстоятельствами или о его расторжении стороны должны решать по общим правилам. При недостижении согласия заинтересованная сторона вправе обратиться в суд с соблюдением этих общих правил. Суд может расторгнуть договор только при наличии совокупности условий, которые указаны в п. 2 ст. 451 ГК РФ. Суть этих условий сводится к следующему.

Первое. Обе стороны в момент заключения договора были убеждены, что такого изменения обстоятельств не произойдет.

Второе. Заинтересованная сторона невиновна в том, что причины, вызвавшие изменения обстоятельств, не преодолены.

Третье. Если договор будет исполняться в неизменном виде, то соответствующий договору баланс имущественных интересов сторон нарушится настолько, что заинтересованная сторона понесет такой ущерб, что для нее возникнут те же отрицательные последствия, что и при существенном нарушении договора другой стороной (она в значительной степени лишится того, на что вправе была рассчитывать при заключении договора).

Четвертое. Заинтересованная сторона не несет риска изменения обстоятельств (что вытекает из обычаев делового оборота или существа договора). Само собой разумеется, если в договоре предусмотрено, что риск изменения обстоятельств несет заинтересованная сторона, это условие также не будет соблюдено.

При наличии указанной выше совокупности обстоятельств суд может вынести решение об изменении договора только при наличии одного из двух дополнительных условий: расторжение договора либо противоречит общественным интересам, либо влечет для сторон значительно больший ущерб, чем исполнение договора на измененных судом условиях. Примером первого дополнительного условия будет договор о поставке материалов для строительства школы или больницы, которое не завершено в связи с существенным изменением обстоятельств. Второе дополнительное условие требует, чтобы учитывались имущественные интересы обеих сторон, а не только той, которая предъявила иск.

Расторгая договор вследствие существенного изменения обстоятельств, суд применяет общие правила о последствиях расторжения договора с единственным исключением. На основании п. 3 ст. 451 ГК РФ суд вправе по требованию одной из сторон определить последствия расторжения договора, исходя из необходимости справедливого распределения между ними понесенных в связи с исполнением договора расходов. Это означает, что предметом требования могут быть и суммы, которые стороны уплатили друг другу до расторжения договора.

Диспозитивный характер положений Конвенции и национального законодательства по вопросам освобождения от ответственности широко используется во внешнеторговой практике. Общепринятым является и включение в контракты условия об отсрочке его исполнения или прекращении в силу определенных обстоятельств. В контрактах такое условие именуется "оговорка о непреодолимой силе" или "форс-мажорная оговорка". Она предусматривает как обстоятельства, освобождающие стороны от ответственности за просрочку исполнения, так и последствия их наступления. Подобная оговорка часто включает право сторон отказаться от исполнения при просрочке, связанной с действиями подобных обстоятельств, лишь после истечения установленных в контракте сроков (например, 3 - 6 месяцев).

Общие положения об ответственности сторон в разной степени отражены во всех ОУП. Наиболее полно они присутствуют в ОУП СЭВ, ОУП СССР - КНДР и ОУП СССР - СФРЮ. Далеко не всегда эти положения совпадают. Поэтому при использовании указанных документов нельзя исходить из общих представлений без анализа конкретного документа. Что касается ОУП СНГ, то в них содержатся предписания, касающиеся ответственности, лишь по следующим вопросам:

об основаниях для одностороннего отказа от исполнения договора и порядке его осуществления;

о праве покупателя на отказ (как полный, так и частичный) от предусмотренного договором товара, но при условии полного возмещения продавцу понесенных им убытков;

об имущественной ответственности поставщика в размере стоимости товара, подлежащего поставке в соответствии с установленными квотами, если он уклоняется от заключения договоров по межгосударственным соглашениям;

об обязанности сторон исполнить обязательство в натуре и при уплате неустойки (штрафа, пеней) и возмещения убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств.

В других ОУП содержатся положения, касающиеся, в частности:

применения в качестве средства правовой защиты неустойки (штрафа);

понятия убытков и порядка их возмещения;

ответственности за действия третьих лиц;

оснований расторжения контракта и порядка использования этого права.

Понятие непреодолимой силы во всех ОУП включает следующие элементы: чрезвычайность событий, их непредвидимость и непредотвратимость, наступление после заключения контракта. Бремя доказывания их наступления возлагается на сторону, ссылающуюся на них. Установлен и порядок извещения. Все ОУП исходят из того, что неизвещение или несвоевременное извещение о наступлении таких обстоятельств не лишает сторону права ссылаться на них, но влечет обязанность возместить убытки, причиненные неизвещением или несвоевременным извещением.

Заключение

Договор купли-продажи является, пожалуй, самым простым из используемых в повседневной хозяйственной деятельности. Вместе с тем данное утверждение не относится к договорам международной купли-продажи товаров. Подготовка и заключение договора международной купли-продажи (внешнеторгового контракта) - сложный и трудоемкий процесс.

1. Проверка полномочий представителей контрагента является одним из важнейших элементов подготовки договора к подписанию, которым, однако, стороны достаточно часто пренебрегают на практике, ограничиваясь устными заверениями контрагента или данными визитных карточек.

Вместе с тем именно подписание договора неуполномоченным лицом зачастую является причиной возникновения разногласий между контрагентами. Нередко в случае нарушения договора купли-продажи товаров контрагенты ссылаются на отсутствие полномочий у лиц, его подписавших.

Необходимо учитывать, что порядок предоставления и отзыва полномочий в иностранных государствах серьезно отличается от установленного российским законодательством. В п. 3 ст. 1202 ГК РФ закреплено, что юридическое лицо не может ссылаться на ограничение полномочий его органа или представителя на совершение сделки, неизвестное праву страны, в которой орган или представитель юридического лица совершил сделку, за исключением случаев, когда будет доказано, что другая сторона в сделке знала или заведомо должна была знать об указанном ограничении. Многие полагают, что данная норма позволяет российским компаниям не обращать внимания на соответствующие ограничения, установленные законами иностранных государств. Однако на практике ссылки на данную статью, как правило, являются безосновательными.

Во-первых, достаточно часто подписание договора, по крайней мере иностранным контрагентом, фактически осуществляется за рубежом, что можно доказать даже в тех случаях, когда в договоре в качестве места подписания указан город Москва. Во-вторых, например, полномочия прокуриста компании, устанавливаются и ограничиваются одним и тем же действием - внесением указанных сведений в государственный реестр. Таким образом, это является не ограничением полномочий, а предоставлением полномочий в определенном объеме, что влечет неприменимость положений п. 3 ст. 1202 ГК РФ. Правильность вышеуказанного подхода подтверждается судебной практикой. Поэтому п.3 ст. 1202 ГК РФ не применяется на практике и должен быть исключен из закона.

2. Внешнеторговый контракт в соответствии с императивными нормами российского законодательства должен быть заключен в письменной форме. Согласно п. 3 ст. 162 ГК РФ несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономической сделки влечет ее недействительность. Данная норма является императивной и действует вне зависимости от права, применимого к отношениям сторон.

Действующее законодательство России устанавливает три способа заключения договора в письменной форме:

1) путем составления единого документа;

2) путем обмена офертой и акцептом;

3) путем акцепта письменной оферты совершением конклюдентных действий (например, при поставке товара в ответ на предложение его поставить).

Хотя формально стороны вправе выбрать любой из данных способов, заключение договора международной купли-продажи товаров на практике возможно только путем составления единого документа. При использовании других способов, как правило, возникают неразрешимые сложности при осуществлении оплаты за поставляемый товар, а также при прохождении товара через таможню.

Ст.1209 ГК РФ следует дополнить п. 4 следующего содержание: «Для договора международной купли-продажи обязательна письменная форма путем составления единого документа».

3. Цена является одним из наиболее важных условий договора. При этом необходимо учитывать, что в договоре должна быть определена не только цена за единицу товара, но и цена всего договора, которая может быть твердой или рассчитываться исходя из количества поставляемого товара.

В последнем случае количество товара должно быть установлено в договоре. Если количество товара договором не установлено (например, подлежит определению на основании заявок покупателя), то такой договор не является договором купли-продажи по смыслу российского гражданского права и не имеет обязательной силы для сторон. Обязательства сторон в данном случае возникают только после подписания соглашения о количестве товара, например путем направления заявки и ее акцепта. При этом заявка должна иметь ссылку на ранее согласованные условия. Иначе может возникнуть спор, связанный с отказом одной из сторон распространять ранее согласованные условия на конкретную поставку.

Ст. 1211 ГК РФ следует дополнить ч. 7 следующего содержания: «Цена в договоре может быть указана в валюте любой страны. Вместе с тем, если валюта долга и валюта платежа являются различными, необходимо четкое установление порядка определения курса».

4. Внешнеторговые договоры, как правило, составляются и заключаются на основе какого-либо базиса Инкотермс (международных правил толкования торговых терминов, публикуемых Международной торговой палатой).

Базис поставки - специальные условия, определяющие обязательства сторон внешнеторговой сделки по доставке товара из пункта отправления в согласованный пункт назначения и устанавливающие момент перехода рисков случайной гибели или повреждения товаров от продавца к покупателю, а также момент исполнения экспортером обязательств по поставке товаров. Если стороны желают применить к контракту тот или иной базис Инкотермс, лучше всего сделать оговорку об этом непосредственно в контракте с указанием редакции Инкотермс.

Ст. 1211 ГК РФ следует дополнить п.9 следующего содержания: «В договоре должен быть указан международный базис».

5.Стороны могут предусмотреть в договоре условия, которые освобождают от ответственности за неисполнение или несвоевременное исполнение обязательств - обстоятельства непреодолимой силы, или форс-мажор.

В России, как и в большинстве зарубежных стран, законодательство предоставляет сторонам значительную свободу при определении таких ситуаций.

Как правило, к форс-мажорным обстоятельствам принято относить стихийные бедствия, разрушения чрезвычайного характера, военные действия, массовые беспорядки, террористические акты, массовые забастовки, правительственные и законодательные запреты и иные чрезвычайные и непредотвратимые обстоятельства. При включении в контракт конкретного перечня обстоятельств вне контроля сторон рекомендуется оставить его открытым. В противном случае форс-мажорные ситуации, которые не предусмотрены перечнем, не освобождают сторону от ответственности за неисполнение обязательств.

Крайне важно понимать, что форс-мажор - это не просто не контролируемое сторонами, но и носящее чрезвычайный характер обстоятельство. В связи с этим целесообразно формулировать соответствующую оговорку с учетом географических, климатических и иных особенностей территории, на которой будет исполняться контракт. Так, если ураган является форс-мажорным обстоятельством для России, то для США это вполне типичное явление. Таких примеров можно привести огромное количество.

Чтобы подтвердить фактически события непреодолимой силы, нужно получить свидетельство торгово-промышленной палаты и представить его иностранному партнеру. При этом важно понимать, что торгово-промышленная палата подтверждает только факт возникновения определенных обстоятельств. С. 1211 следует дополнить п.10 следующего содержания: «Вопрос о том, имеют обстоятельства освобождающие от ответственности характер форс-мажора, решается в соответствии с условиями договора сторонами или, в случае спора, судом».

6. Применимое право определяется сторонами путем указания на соответствующую правовую систему или на основе коллизионных норм.

При определении применимого права необходимо учитывать, что РФ. как и многие другие страны мира, является участницей Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980 г.). Согласно российской судебной практике, а также практике большинства международных арбитражных (третейских) институтов, ссылка на применение права страны, являющейся участницей Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров, должна рассматриваться как ссылка на данную конвенцию.

Во избежание недоразумений сторонам следует четко формулировать в договорах условие о применимом праве. Если стороны хотят исключить применение положений Венской конвенции 1980 г., когда они формально подпадают под сферу ее действия, необходимо указать, что положения Венской конвенции 1980 г. не распространяются на договор при его толковании, применении и исполнении.

Если в тексте контракта упоминание о применимом к договору праве отсутствует, то в случае рассмотрения спора на территории России будет применяться право страны, с которой договор наиболее тесно связан (ст. 1211 ГК РФ). Для договора купли-продажи такой стороной признается продавец.

7. Порядок разрешения споров между сторонами регулируется арбитражной оговоркой о передаче споров на рассмотрение в третейский суд (международный коммерческий арбитраж) или соглашением о передаче споров на рассмотрение в государственный суд какой-либо страны.

Учитывая то, что добровольное исполнение решения является скорее исключением, при определении места разрешения споров необходимо проверить, исполняются ли решения выбранного суда в стране контрагента.

Ст. 1211 ГК РФ следует дополнить ч.10 следующего содержания: «В договоре необходимо указать суд который будет рассматривать спор сторон».

В заключение хотелось бы отметить, что к составлению каждого контракта нужно подходить с учетом конкретных обстоятельств, а также специфики товара, условий его поставки и особенностей правовых систем стран - участников внешнеторговой сделки.

Библиографический список

Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. // Российская газета. – 1993. – № 237.

Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) № 51-ФЗ от 30 ноября 1994 г. (с изм. от 29.12.2006) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.

Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) № 14-ФЗ от 26 января 1996 г. (в ред. от 26.01.2007) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 5. – Ст. 410.

Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) № 146-ФЗ от 26 ноября 2001 г. (с изм. от 29.12.2006) // Собрание законодательства РФ. –2001. – № 49. – Ст. 4552.

Федеральный закон от 08.12.2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (в ред. от 02.02.2006) // Собрание законодательства РФ. – 2003. – № 50. – Ст. 4850.

Федеральный закон № 183-ФЗ от 18.07.99 г. "Об экспортном контроле" (в ред. от 30.11.2001) // СЗ РФ.- 1999.- № 30. -Ст. 3774.

Закон РФ от 21.05.1993 г. № 5003-1 «О таможенном тарифе» (в ред. от 10.11.2006) // Ведомости СНД и ВС РФ. – 1993. – № 23. – Ст. 821.

Постановление Правительства РФ от 27.12.1996 г. № 1560 «О товарной номенклатуре, применяемой при осуществлении внешнеэкономической деятельности, и о таможенном тарифе Российской Федерации» (в ред. от 22.02.2000) (вместе с «Таможенным тарифом Российской Федерации») // Собрание законодательства РФ. – 1997. – № 8. – Ст. 943.

Постановление Правления ТПП РФ № 117-13 от 28.06.2001 «О признании Инкотермс 2000 на территории РФ торговым обычаем» // Торгово-промышленные ведомости. - 2001. - № 19/20.

Письмо ЦБ РФ от 15.07.1996 г. № 300 «О рекомендациях по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов» (вместе с Рекомендациями, утв. МВЭС РФ 29.02.1996) // Вестник Банка России. – 1996. – № 33. – С. 32.

Конвенция организации объединенных наций о договорах международной купли- продажи (заключена в Вене 11.04.1980)// Вестник ВАС РФ.- № 1.-1994.

Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров (заключена в Нью - Йорке 14.06.1974) //Вестник ВАС РФ.-№ 9.- 1993.

Международные правила толкования торговых терминов ICC Incoterms 2000. Публикация Международной торговой палаты № 560.

Унифицированные правила по инкассо. Публикация МТП № 522. Серия "Издания Международной торговой палаты" / Пер. с англ. - М.: Изд-во АО "КОНСАЛТБАНКИР", 1996. – 120 с.

Андрианов С., Розенберг М. Новое в определении базисных условий поставок // Внешняя торговля.- 1982.- № 7, 8 – С. 23-24, 27.

Антипов Н.П., Кастрюлин Д.Ф. Переход риска случайной гибели или повреждения товара по договору международной купли-продажи: теоретический аспект // Международное публичное и частное право. – 2003. – № 3. – С. 19.

Афанасьев Д.В. Практика международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ: критерий предвидимости убытков при международной купле-продаже товаров // Убытки и практика их возмещения: Сборник статей / Отв. ред. Рожкова М.А. – М., Статут. 2006. – 462 с.

Бардина М. О праве, применимом к договорным обязательствам в странах ЕС // Хозяйство и право. – 1997. – № 4. – С. 114-126.

Батрова Т.А. Проблемы правового регулирования внешнеторговых сделок // Налоги (газета). – 2006. – № 45. – С. 11.

Бахин С.В. Субправо: новые тенденции в унификации международного права (статья 1) // Правоведение. – 2002. – № 1. – С. 149-158.

Бахин С.В. Субправо: правовая природа и назначение (статья 2) // Правоведение. – 2002. – № 2. – С. 149-158.

Бахин С.В. Унификация права международной торговли: место исполнения обязательств // Законодательство и экономика. – 2002. – № 6. – С. 17.

Бекяшев К.А., Ходаков А.Г. Международное частное право. Сборник документов. – М., БЕК. 1997. – 678 с.

Белов А.П. Освобождение от ответственности за нарушение внешнеторговой сделки: право и практика // Право и экономика. – 2006. – № 11. – С. 20.

Богуславский М.М. Международное частное право: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Юристъ, 1998 – 540 с.

Вельяминов Г.М. Международное экономическое право и процесс (Академический курс): Учебник. – М., Волтерс Клувер. 2004. – 468 с.

Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте – М., Статут. 2004. – 376 с.

Вилкова Н. Исторические аспекты унификации права международных контрактов // Хозяйство и право. – 1997. – № 6. – С. 139-147.

Вилкова Н.Г. Межамериканская конвенция о праве, применимом к международным контрактам (Конвенция Мехико, 1994 г.) // Право и экономика. - 1997. - № 4 – С. 18.

Вилкова Н. Применимое право при разрешении споров и внешнеэкономических сделок // Хозяйство и право. – 1995. – № 11. – С.103.

Вилкова Н.Г. Инкотермс 2000, новые единообразные международные правила толкования торговых терминов // эж-ЮРИСТ.- № 22.- 2000 – С. 31-43.

Вилкова Н. Унификация коллизионных норм в сфере международных коммерческих контрактов (Гаагские конвенции) // Хозяйство и право. – 1997. – № 12. – С. 139-147.

Горлов В.А. Ответственность за нарушения условий договора международной купли-продажи товаров // Право и экономика. – 2000. – № 6. – С. 19.

Гражданское право: Учебник / Под ред. Сергеева А.П., Толстого Ю.К. Т. 3. – М., Норма. 2004. – 742 с.

Гражданское и торговое право зарубежных государств: Учебник: В 2 т. Т. I / Отв. ред. Е.А. Васильев, А.С. Комаров. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Междунар. отношения, 2004. – 678 с.

Елисеев И., Митева Т. Договор международной купли-продажи товаров // Корпоративный юрист. – 2006. – № 1. – С. 18.

Ерпылева Н.Ю. Международные коммерческие контракты в международном частном праве // Законодательство и экономика. – 2000. – № 3. – С. 18.

Ерпылева Н.Ю. Международное коммерческое право: современные тенденции в развитии // Право и политика. – 2005. – № 1. – С. 18.

Ерпылева Н.Ю. Понятие, предмет и система международного частного права // Адвокат. – 2004. – № 9. – С. 19.

Ерпылева Н.Ю. Понятие, форма и порядок заключения международных коммерческих контрактов // Внешнеторговое право. – 2005. – № 2. – С.23.

Ерпылева Н.Ю. Физические и юридические лица как субъекты международного частного права // Адвокат. – 2004. – № 11. – С. 21.

Звеков В.П. Международное частное право: Курс лекций. - М.: НОРМА-ИНФРА-М, 1999 – 230 с.

Зыкин И.С. Обычаи и обыкновения в международной торговле. - М. Юрлитиздат. 1983. – 245 с.

Кабатова Е.В. Определение применимого права // ЭЖ-Юрист. – 2006. – № 41. – С. 9.

Комментарий Гражданского кодекса Российской Федерации. Часть вторая. / Под ред. Козырь О.М.,. Маковского А.Л, Хохлова С.А.. - М.: Международный центр финансового экономического развития, 1996. – 400 с.

Комаров А.С. Международная унификация правового регулирования внешнеэкономической деятельности // Законодательство. – 1999. – № 11. – С. 28.

Комарова А.С. Ответственность в коммерческом обороте. – М., Юридическая литература. 1991. – 346 с.

Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный). 5-е изд., испр. и доп. с использованием судебно-арбитражной практики/Отв. ред. Садиков О.Н. М.: Юридическая фирма "КОНТРАКТ"; ИНФРА-М, 2006. – 812 с.

Кудашкин В.В. Актуальные вопросы международного частного права. – М., Волтерс Клувер. 2004. – 268 с.

Кудашкин В.В. Правовое регулирование международных частных отношений. – М., Юридический центр Пресс. 2004. – 312 с.

Лазарев А.А. Регулирование вопросов существенных условий в конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. // Адвокат. – 2005. – № 11. – С. 17.

Лазарев А.А. Существенные условия в конвенции о договорах международной купли-продажи товаров // Право и экономика. – 2005. – № 8. – С. 19.

Лукашук И.И. Современное право международных договоров. Том I. Заключение международных договоров – М., Волтерс Клувер. 2004. – 456с.

Лукашук И.И. Современное право международных договоров. Т. II. Действие международных договоров. – М., Волтерс Клувер. 2006. – 432 с.

Марков А. Право, применение при совершении внешнеторговых сделок // Бизнес-адвокат. – 2007. – № 3. – С. 23.

Медведев И.Г. Международное частное право и нотариальная деятельность (2-е изд.). – М., Волтерс Клувер. 2005. – 468 с.

Муранов А.И. Ценное пособие для всех, имеющих отношение к праву международной торговли // Московский журнал международного права. – 2001. – № 1 (41). – С. 227.

Практика международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ / Сост. Розенберг М.Г. – М., Статут. 2006. – 432 с.

Принципы международных коммерческих договоров / Под ред. Комарова А.С. – М., Проспект. 1996. – 368 с.

Принципы международных коммерческих договоров / Пер. с англ. Комарова А.С. - М.: Международный центр финансово-экономического развития, 1996. – 400 с.

Рамзайцев Д.Ф. Договор купли-продажи во внешней торговле СССР. - М. Юрлитиздат. 1961. – 302 с.

Родионов А.А. Неисполнение обязательств по внешнеторговым контрактам // Законодательство. – 2000. – № 8. – С. 23.

Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения, разрешение споров (издание четвертое, переработанное и дополненное) – М., Книжный мир. 2003. – 462 с.

Розенберг М.Г. Международный договор и иностранное право в практике Международного коммерческого арбитражного суда. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Статут, 2000 – 450 с.

Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров: комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров (издание третье, исправленное и дополненное) – М., Статут. 2006. – 346 с.

Розенберг М.Г. Неисполнение продавцом обязательства в срок, дополнительно предоставленный ему покупателем // ЭЖ-Юрист. – 2005. – № 31. – С. 7.

Розенберг М.Г. Толкование норм иностранного права // ЭЖ-Юрист. – 2005. – № 22. – С. 8.

Семенихин В.В. Сделка внешнеэкономическая // Гражданское право. – 2006. – № 4. – С. 19.

Смирнова Е.В. Возмещение убытков: Общие для продавца и покупателя средства защиты по Венской конвенции // Юридический мир. – 1996. – № 10. – С. 56-60.

Смирнова Е. Применение конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров // Российская юстиция. – 2006. – № 11. – С. 18.

Титова Ю. Экспорт товаров: как избежать ошибок при составлении и заключении контрактов // Хозяйство и право. – 2007. – № 1. – С. 15.

Фонотова О.В. Особенности правовой природы ИНКОТЕРМС // Международное публичное и частное право. – 2006. – № 2. – С. 24.

Фонотова О.В. Тенденции развития ИНКОТЕРМС // Международное публичное и частное право. – 2005. – № 4. – С. 19.

Информационное Письмо Президиума ВАС РФ от 25.12.1996 г. № 10 «Обзор практики рассмотрения споров по делам с участием иностранных лиц, рассмотренных арбитражными судами после 1 июля 1995 г.» // Вестник ВАС РФ. – 1997. – № 3. – С.13.

Информационное Письмо Президиума ВАС РФ от 16.02.1998 г. № 29 «Обзор судебно-арбитражной практики разрешения споров по делам с участием иностранных лиц» // Вестник ВАС РФ. – 1998. – № 4. – С. 22.

Решение МКАС от 17.02.06 по делу № 150/2006//Арбитражная практика за 2001 - 2006 гг. - С. 177 - 182.

Решение МКАС при ТПП РФ от 14.09.98 по делу № 131/1996 //Арбитражная практика... за 1998 г. С. 161 - 165, 193 - 199.

Приложение 1

Статус конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли - продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 ГОДА) (по состоянию на 30 октября 2001 года)

Приложение 2

Система ИНКОТЕРМС 1990

Группа Е с завода

Отгрузка EXW

Группа F FCA франко перевозчик

Основная перевозка FAS свободно вдоль борта судна не оплачена FOB свободно на борту

Группа С CFR стоимость и фрахт

Основная перевозка CIF стоимость, страхование и фрахт оплачена

CPT перевозка оплачена до

CIP перевозка и страхование оплачены до

Группа D DAF поставка на границе

Прибытие DES поставка с судна

DEQ поставка с причала

DDU поставка без оплаты таможенных

пошлин

DDP поставка с оплатой таможенных

Пошлин

Приложение 3

Способы транспортировки и система ИНКОТЕРМС 1990

Любой вид транспорта, EXW С завода (...с указанием пункта)

включая смешанный FCA Франко перевозчик (с указанием пункта)

CPT Перевозка оплачена до (с указанием пункт назначения)

CIP Перевозка и страхование оплачены до (с указанием пункта назначения)

DAF Поставка на границе (с указанием пункта)

DDU Поставка без оплаты пошлины (с указанием пункта назначения)

DDP Поставка с оплатой пошлины (с указанием пункта назначения)

Воздушный транспорт FCA Франко перевозчик (с указанием пункта)

Железнодорожный транспорт FCA Франко перевозчик (с указанием пункта)

Морской и внутренний FAS Свободно вдоль борта судна водный транспорт (наименование порта отгрузки)

FOB Свободно на борту (наименование порта отгрузки)

CFR Стоимость и фрахт (наименование порта назначения)

CIF Стоимость, страхование и фрахт (наименование порта назначения)

DES Поставка с судна (наименование порта назначения)

DEQ Поставка с причала (наименование порта назначения)

1. Ерпылева Н.Ю. Понятие, предмет и система международного частного права // Адвокат. – 2004. – № 9. – С. 19. [↑](#footnote-ref-1)
2. Ерпылева Н.Ю. Международное коммерческое право: современные тенденции в развитии // Право и политика. – 2005. – № 1. – С. 18. [↑](#footnote-ref-2)
3. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров: комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров (издание третье, исправленное и дополненное) – М., Статут. 2006. – С. 98. [↑](#footnote-ref-3)
4. Собрание законодательства РФ. – 2003. – № 50. – Ст. 4850. [↑](#footnote-ref-4)
5. Бардина М. О праве, применимом к договорным обязательствам в странах ЕС // Хозяйство и право. – 1997. – № 4. – С. 114-126; Вилкова Н. Применимое право при разрешении споров и внешнеэкономических сделок // Хозяйство и право. – 1995. – № 11. – С. 103. [↑](#footnote-ref-5)
6. Батрова Т.А. Проблемы правового регулирования внешнеторговых сделок // Налоги (газета). – 2006. – № 45. – С. 11; Смирнова Е. Применение конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров // Российская юстиция. – 2006. – № 11. – С. 18. [↑](#footnote-ref-6)
7. Елисеев И., Митева Т. Договор международной купли-продажи товаров // Корпоративный юрист. – 2006. – № 1. – С. 18. [↑](#footnote-ref-7)
8. Бахин С.В. Унификация права международной торговли: место исполнения обязательств // Законодательство и экономика. – 2002. – № 6. – С. 17. [↑](#footnote-ref-8)
9. Вилкова Н. Унификация коллизионных норм в сфере международных коммерческих контрактов (Гаагские конвенции) // Хозяйство и право. - 1997. - № 12. - С. 139-147. [↑](#footnote-ref-9)
10. Принципы международных коммерческих договоров / Под ред. Комарова С. – М., Проспект. 1996. – С. 76. [↑](#footnote-ref-10)
11. Медведев И.Г. Международное частное право и нотариальная деятельность (2-е изд.). – М., Волтерс Клувер. 2005. – С. 113. [↑](#footnote-ref-11)
12. Вилкова Н. Исторические аспекты унификации права международных контрактов // Хозяйство и право. – 1997. – № 6. – С. 139-147. [↑](#footnote-ref-12)
13. Бекяшев К.А., Ходаков А.Г. Международное частное право. Сборник документов. – М., БЕК. 1997. – С. 198-201. [↑](#footnote-ref-13)
14. Лукашук И.И. Современное право международных договоров. Т. II. Действие международных договоров. – М., Волтерс Клувер. 2006. – С. 89. [↑](#footnote-ref-14)
15. Лазарев А.А. Регулирование вопросов существенных условий в конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. // Адвокат. – 2005. – № 11. – С. 17. [↑](#footnote-ref-15)
16. Комаров А.С. Международная унификация правового регулирования внешнеэкономической деятельности // Законодательство. - 1999. - № 11. - С. 28. [↑](#footnote-ref-16)
17. Муранов А.И. Ценное пособие для всех, имеющих отношение к праву международной торговли // Московский журнал международного права. - 2001. - № 1 (41). - С. 227. [↑](#footnote-ref-17)
18. Принципы международных коммерческих договоров / Под ред. Комарова А.С. – М., Проспект. 1996. – С. 87. [↑](#footnote-ref-18)
19. Бахин С.В. Субправо: новые тенденции в унификации международного права (статья 1) // Правоведение. – 2002. – № 1. – С. 149-158; Бахин С.В. Субправо: правовая природа и назначение (статья 2) // Правоведение. – 2002. – № 2. – С. 149-158. [↑](#footnote-ref-19)
20. Розенберг М.Г. Международный договор и иностранное право в практике Международного коммерческого арбитражного суда. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Статут, 2000 – С. 64. [↑](#footnote-ref-20)
21. Богуславский М.М. Международное частное право: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Юристъ, 1998 – С. 128.; Звеков В.П. Международное частное право: Курс лекций. - М.: НОРМА-ИНФРА-М, 1999 – С. 180. [↑](#footnote-ref-21)
22. Вилкова Н.Г. Межамериканская конвенция о праве, применимом к международным контрактам (Конвенция Мехико, 1994 г.) // Право и экономика. - 1997. - № 4 – С. 18. [↑](#footnote-ref-22)
23. Ведомости Верховного Совета СССР. - 1962. - № 20. - Ст. 210; Ведомости Верховного Совета СССР. - 1964. -№ 44. - Ст. 485. [↑](#footnote-ref-23)
24. Содружество. Информационный вестник Совета глав государств и Совета глав правительств СНГ. Вып. 4. -Минск, 1992. - С. 57. [↑](#footnote-ref-24)
25. Розенберг М.Г. Указ. соч. – С. 73. [↑](#footnote-ref-25)
26. Там же. [↑](#footnote-ref-26)
27. Комментарий гражданского кодекса Российской Федерации. Часть вторая. / Под ред. Козырь О.М.,. Маковского А.Л, Хохлова С.А.. - М.: Международный центр финансового экономического развития, 1996. - С. 284 - 300. [↑](#footnote-ref-27)
28. Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации. -1992.- № 30. -Ст. 1800. [↑](#footnote-ref-28)
29. Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации.- 1993.- № 11. -Ст. 393. [↑](#footnote-ref-29)
30. Решение МКАС от 17.02.06 по делу № 150/2006//Арбитражная практика за 2001 - 2006 гг. - С. 177 - 182. [↑](#footnote-ref-30)
31. Розенберг М.Г. Указ. соч. - С. 103 - 110. [↑](#footnote-ref-31)
32. Решение МКАС при ТПП РФ от 14.09.98 по делу № 131/1996 //Арбитражная практика... за 1998 г. С. 161 - 165, 193 - 199. [↑](#footnote-ref-32)
33. Андрианов С., Розенберг М. Новое в определении базисных условий поставок // Внешняя торговля.- 1982.- № 7, 8 – С. 23-24, 27.; Зыкин И.С. Обычаи и обыкновения в международной торговле. - М. Юрлитиздат. 1983. - С. 123.; Вилкова Н.Г. Инкотермс 2000, новые единообразные международные правила толкования торговых терминов // эж-ЮРИСТ.- № 22.- 2000 – С. 31-43. [↑](#footnote-ref-33)
34. Торгово-промышленные ведомости. - 2001. - № 19/20. [↑](#footnote-ref-34)
35. Справочник о внешней торговле стран - членов СЭВ и СФРЮ. Польская Народная Республика. - Лейпциг, 1977. - С. 47. [↑](#footnote-ref-35)
36. Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли / Отв. ред. А.С. Комаров. М. Инфра. 1993. - С. 48, 414. [↑](#footnote-ref-36)
37. Принципы международных коммерческих договоров / Пер. с англ. Комарова А.С. - М.: Международный центр финансово-экономического развития, 1996. – С. 68. [↑](#footnote-ref-37)
38. Рамзайцев Д.Ф. Договор купли-продажи во внешней торговле СССР. - М. Юрлитиздат. 1961. - С. 57; Зыкин И.С. Указ. раб. - С. 34. [↑](#footnote-ref-38)
39. Зыкин И.С. Указ раб. - С. 34. [↑](#footnote-ref-39)
40. Лазарев А.А. Существенные условия в конвенции о договорах международной купли-продажи товаров // Право и экономика. – 2005. – № 8. – С. 19. [↑](#footnote-ref-40)
41. Вельяминов Г.М., Международное экономическое право и процесс (Академический курс): Учебник. – М., Волтерс Клувер. 2004. – С. 178. [↑](#footnote-ref-41)
42. Ерпылева Н.Ю. Понятие, форма и порядок заключения международных коммерческих контрактов // Внешнеторговое право. – 2005. – № 2. – С. 23. [↑](#footnote-ref-42)
43. Ерпылева Н.Ю. Международные коммерческие контракты в международном частном праве // Законодательство и экономика. – 2000. – № 3. – С. 18. [↑](#footnote-ref-43)
44. Марков А. Право, применение при совершении внешнеторговых сделок // Бизнес-адвокат. – 2007. – № 3. – С.23. [↑](#footnote-ref-44)
45. Афанасьев Д.В. Практика международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ: критерий предвидимости убытков при международной купле-продаже товаров // Убытки и практика их возмещения: Сборник статей / Отв. ред. Рожкова М.А. – М., Статут. 2006. – С. 167. [↑](#footnote-ref-45)
46. Антипов Н.П., Кастрюлин Д.Ф. Переход риска случайной гибели или повреждения товара по договору международной купли-продажи: теоретический аспект // Международное публичное и частное право. – 2003. – № 3. – С. 19. [↑](#footnote-ref-46)
47. Фонотова О.В. Особенности правовой природы ИНКОТЕРМС // Международное публичное и частное право. – 2006. – № 2. – С. 24. [↑](#footnote-ref-47)
48. Фонотова О.В. Тенденции развития ИНКОТЕРМС // Международное публичное и частное право. – 2005. – № 4. – С. 19. [↑](#footnote-ref-48)
49. Семенихин В.В. Сделка внешнеэкономическая // Гражданское право. – 2006. – № 4. – С. 19. [↑](#footnote-ref-49)
50. Практика международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ / Сост. Розенберг М.Г. – М., Статут. 2006. – С. 113. [↑](#footnote-ref-50)
51. Вестник Банка России. – 1996. – № 33. – С. 32. [↑](#footnote-ref-51)
52. Кабатова Е.В. Определение применимого права // ЭЖ-Юрист. – 2006. – № 41. – С. 9. [↑](#footnote-ref-52)
53. Постановление Правительства РФ от 27.12.1996 г. № 1560 «О товарной номенклатуре, применяемой при осуществлении внешнеэкономической деятельности, и о таможенном тарифе Российской Федерации» (в ред. от 22.02.2000) (вместе с «Таможенным тарифом Российской Федерации») // Собрание законодательства РФ. – 1997. – № 8. – Ст. 943. [↑](#footnote-ref-53)
54. Ведомости СНД и ВС РФ. – 1993. – № 23. – Ст. 821. [↑](#footnote-ref-54)
55. Лукашук И.И. Современное право международных договоров. Том I. Заключение международных договоров – М., Волтерс Клувер. 2004. – С. 137. [↑](#footnote-ref-55)
56. Горлов В.А. Ответственность за нарушения условий договора международной купли-продажи товаров // Право и экономика. – 2000. – № 6. – С. 19. [↑](#footnote-ref-56)
57. Титова Ю. Экспорт товаров: как избежать ошибок при составлении и заключении контрактов // Хозяйство и право. – 2007. – № 1. – С. 15. [↑](#footnote-ref-57)
58. Родионов А.А. Неисполнение обязательств по внешнеторговым контрактам // Законодательство. – 2000. – № 8. – С. 23. [↑](#footnote-ref-58)
59. Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте – М., Статут. 2004. – С. 98. [↑](#footnote-ref-59)
60. Розенберг М.Г. Неисполнение продавцом обязательства в срок, дополнительно предоставленный ему покупателем // ЭЖ-Юрист. – 2005. – № 31. – С. 7. [↑](#footnote-ref-60)
61. Смирнова Е.В. Возмещение убытков: Общие для продавца и покупателя средства защиты по Венской конвенции // Юридический мир. – 1996. – № 10. – С. 56-60. [↑](#footnote-ref-61)
62. Комарова А.С. Ответственность в коммерческом обороте. – М., Юридическая литература. 1991. – С. 117. [↑](#footnote-ref-62)
63. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения, разрешение споров (издание четвертое, переработанное и дополненное) – М., Книжный мир. 2003. – С. 89. [↑](#footnote-ref-63)
64. Белов А.П. Освобождение от ответственности за нарушение внешнеторговой сделки: право и практика // Право и экономика. – 2006. – № 11. – С. 20. [↑](#footnote-ref-64)
65. Розенберг М.Г. Толкование норм иностранного права // ЭЖ-Юрист. – 2005. – № 22. – С. 8. [↑](#footnote-ref-65)
66. Кудашкин В.В. Правовое регулирование международных частных отношений. – М., Юридический центр Пресс. 2004. – С. 67. [↑](#footnote-ref-66)
67. Комаров А.С. Указ. соч. – С. 195. [↑](#footnote-ref-67)
68. Ерпылева Н.Ю. Физические и юридические лица как субъекты международного частного права // Адвокат. – 2004. – № 11. – С. 21. [↑](#footnote-ref-68)
69. Кудашкин В.В. Актуальные вопросы международного частного права. – М., Волтерс Клувер. 2004. – С. 56. [↑](#footnote-ref-69)
70. Вестник ВАС РФ. – 1997. – № 3. – С.13. [↑](#footnote-ref-70)
71. Вестник ВАС РФ. – 1998. – № 4. – С. 22. [↑](#footnote-ref-71)
72. Гражданское и торговое право зарубежных государств: Учебник: В 2 т. Т. I / Отв. ред. Е.А. Васильев, А.С. Комаров. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Междунар. отношения, 2004. - С. 479 - 483. [↑](#footnote-ref-72)
73. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный). 5-е изд., испр. и доп. с использованием судебно-арбитражной практики/Отв. ред. Садиков О.Н. М.: Юридическая фирма "КОНТРАКТ"; ИНФРА-М, 2006. - С. 2, 115. [↑](#footnote-ref-73)