

# Самарский Государственный Университет

Юридический факультет

Кафедра гражданского права и гражданского процесса

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

на тему:

**« Международная купля-продажа товаров»**

Самара

1999г.

**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение 2

1.Общие вопросы правового регулирования международной купли-продажи товаров на современном этапе 7

2.Договор купли продажи: понятие, виды, стороны, содержание.

Внешнеэкономический контракт. Требования, предъявляемые к контракту…... 23

Заключение 43

Список использованной литературы и нормат. актов

ВВЕДЕНИЕ

Международная купля-продажа товаров в Российской Федерации находится в стадии формирования постепенно оформляется соответствующая ей нормативная база

Реформы, произошедшие в России за последнее десятилетие, нацелены на строительство демократического правового государства, основанием которого должна послужить рыночная экономика. Составной частью данного процесса реформирования стала ориентация России на полномасштабное включение в мировую экономическую систему.

Как известно в течение многих десятилетий в нашей стране господствовала монополия внешнеэкономической деятельности то есть исключительное право государства на осуществление всех видов внешнеэкономических связей Государство осуществляло свою монополию через специально созданные органы

Международная купля-продажа осуществлялась через Министерство внешней торговли (позднее Министерство внешнеэкономических связей) и его отраслевые экспортно-импортные объединения; международные расчеты через Внешэкономбанк СССР

Постепенное реформирование внешнеэкономической деятельности начинается с 1986г. Были расширены права государственных внешнеторговых организаций наряду с ними на внешний рынок были допущены отраслевые республиканские и региональные организации. С конца 80-х годов начали получать право непосредственного выхода на внешний рынок производители экспортной продукции

Решительный перелом в регулировании внешнеэкономической деятельности связан с Указом Президента России от 15 ноября 1991 г

“О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР”

В соответствии с этим указом право на осуществление внешнеэкономической деятельности получили все субъекты хозяйственной деятельности независимо от форм собственности без специальной регистрации.

Наряду с произошедшей либерализацией внешнеэкономической деятельности, превращением широкого спектра хозяйственных организаций в главных действующих лиц в осуществлении внешней торговли, изменению подверглось отношение к участию государства в механизме международных экономических обменов.

Однако отмена государственной монополии внешней торговли и расширение числа субъектов внешнеторгового оборота отнюдь не означает отказа государства от вмешательства в систему внешней торговли.

Более того, мировой опыт показывает, что происходит усиление и диверсификация подобного воздействия, приоритеты, принципы, механизмы и инструменты которого взаимосогласованы на международном уровне в многочисленных двусторонних и многосторонних соглашениях, документах международных организаций.

Интенсивное развитие внешнеторговых связей России, её интеграция в мировую экономику неизбежно требуют формирования правового механизма регулирующего торговую политику на основе принципов, норм, правил, торговых обычаев и практики, существующих в современной международной торговле.

*2.*  ***ОБЩИЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.***

Правовое регулирование международной купли-продажи товаров в последнее время существенно изменилось.

Во-первых, с 01.09.1991 г. Советский Союз стал участником Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980г., так как с 24.12.91 г. членство бывшего Советского Союза в ООН перешло к РФ в порядке правопреемства, и в соответствии с уставом ООН она приобрела все права и обязательства СССР по многосторонним договорам, депозитарием которого являлся Генеральный секретарь ООН. Следовательно, к договорам, заключенным с 1сентября 1991г. субъекты коммерческих предприятий которых находятся на территории РФ применялись положения Конвенции при условии, что эти договоры соответствуют её требованиям.

Во-вторых, в связи с прекращением существования Советского Союза в декабре 1991г. к внешнеэкономической сфере стали относиться и договора купли-продажи, которые субъекты права заключали с предприятиями и организациями, которые находились на территории государств, являвшихся союзными республиками СССР. Особенности регулирования отношений по таким договорам отражены как в многосторонних соглашениях нормативного характера, подписанных в рамках СНГ двусторонних межгосударственных соглашениях нормативного характера, подписанных в рамках СНГ двусторонних межгосударственных соглашениях, так и в актах компетентных органов РФ.

В-третьих, 14 июля 1991г. Верховный Совет РФ принял постановление " О регулировании гражданских правоотношений в период проведения экономической реформы". В силу этого постановления до принятия нового ГК на территории РФ применялись Основы гражданского законодательства Союза СССР.

В четвертых, ФЗ РФ от 30.11.94 была введена в действие ч.1 ГК РФ.

В-пятых, с 01.01.91 изменился порядок применения ОУП СЭВ.

Также в Конституции определен порядок соотношения законодательства РФ и международных договоров РФ.

Конституция РФ (ст.15) предусматривает, что составной частью правовой системы нашего государства являются международные договоры РФ. Если международным договором РФ установлены иные правила, чем установленные законом, то применяются правила международного договора.

Применительно к внешнеэкономическим контрактам важное значение имеют 2 вида международных договоров.

К первому из них относятся договоры, устанавливающие режим торговли между двумя государствами или группой государств, например, договоры о внешнеэкономическом сотрудничестве, товарообороте и платежах.

Договоры второго вида содержат гражданско-правовые правила, регулирующие имущественные отношения, возникающие из внешнеэкономических контрактов.

При составлении контракта и согласовании его условий с зарубежным партнером прежде всего необходимо проверить, действуют ли в отношениях между Россией и государством, к которому принадлежит зарубежный контрагент, международные договоры первого вида. Правовой режим межгосударственной торговли непосредственно влияет на уровень цен. Межгосударственные договоренности о контингентах взаимопоставляемых товаров создают соответствующие предпосылки для получения лицензий и иных разрешений, если они необходимы, а по вопросам платежей - предопределяют контрактные условия о расчетах, в том числе и о валюте платежа.

Сделки, заключаемые с иностранными контрагентами, регулируются нормами права той или иной страны. Применяемое к ним право определяется по соглашению сторон Контракта. Действующее в России законодательство, как и право большинства других стран мира исходит из того, что стороны внешнеэкономической сделки свободны в выборе применимого права. Однако при его выборе возникают серьезные сложности не только у неискушенных в праве людей, но и профессиональных юристов, которые недостаточно глубоко знают иностранное право, регулирующее коммерческие отношения.

Прежде всего, это вызвано тем, что имеются существующие расхождения в решении одних и тех же вопросов в различных системах права и национального законодательства, а также в практике их применения участнику внешнеэкономической деятельности необходимо хорошо ориентироваться в нормах права, которые регулируют этот вид договора.

Во-первых, при согласовании условий контракта с иностранным партнером важно знать правила, определяющие порядок его заключения.

Во-вторых, если одна из сторон не выполнила согласованные условия, которые противоречат императивным нормам права, их окажется невозможным реализовать в судебном порядке.

Т.о., включение в контракт условия о штрафе на случаи неисполнения какого-либо обязательства признается правом большинства стран допустимым.

В то же время англо-американское право исходит из того, что договорное условие о штрафе в принципе не может быть реализовано с помощью суда. Его реализация допускается только в случае, если суд признает, что это условие носит характер заранее оцененных убытков, размер которых мог бы быть реально предвиден в момент заключения договора.

В-третьих, невозможно в каждом конкретном контракте предвидеть все возможные ситуации и соответственно оговорить условия на все случаи жизни.

В этой связи при возникновении в будущем разногласий между партнерами по вопросам, не предусмотренным в контракте, неизбежно применение норм права.

При отсутствии в контракте условия о применяемом праве (а это часто бывает на практике) стороны вправе согласовать этот вопрос впоследствии.

Если же и такая договоренность не достигнута, применимое право определяется на основании коллизионной нормы. Применение к рассматриваемому виду договоров коллизионной нормы в праве различных стран не совпадают по содержанию. Существуют также международные конвенции, цель которых унифицировать коллизионные нормы, применяемые к договорам международной купли-продажи товаров.

Согласно действующему в настоящее время в РФ законодательству, к отношениям по договору купли-продажи при отсутствии соглашения сторон применяется право страны, где учреждена, имеет место жительства или основное место деятельности сторона, являющаяся продавцом. Это - новелла в российском законодательстве. Как известно ранее ГК 1964г. (ст.566) предусматривал, что при отсутствии соглашения сторон применяется закон страны места совершения внешнеторговой сделки.

Если применимым правом будет право РФ, то необходимо учитывать следующее:

«Особенности договора международной купли-продажи – это широкое применение для регулирования возникающих из него прав и обязанностей сторон международного договора. Правила эти международных договоров имеют преимущество перед другими нормами российского гражданского законодательства.

1. С 01.09.1991г. на территории РФ применяется Венская Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров.

Правовой эффект участия в Конвенции состоит в том, что её положения становятся частью национального права государства - участника. Такие государства обязаны применять положения Конвенции в случаях:

Во-первых, когда они являются договорными государствами

(т.е. Контракт заключен между партнерами, находящимися в государствах- участниках Конвенции).

Из этого следует, что нормы Конвенции применяются независимо от того, сделана ли в Контракте ссылка на нее или нет.»[[1]](#footnote-1)

В настоящее время законодательство РФ, регулирующее международную куплю-продажу товаров совпадает по содержанию с законодательством в других государствах- участниках Венской Конвенции.

2. Не во всех случаях, когда применяется право РФ, таковыми будут положения Конвенции или только её положения.

Во-вторых, согласно ст. 6 Конвенции[[2]](#footnote-2) стороны могут полностью исключить её применение к отношениям по Контракту.

В таком случае подлежат применению в качестве положений российского права общие нормы гражданского законодательства, действующие на территории РФ.

Во-вторых, в силу ст.90 Конвенции она не затрагивает действия других международных соглашений по вопросам, являющимся предметом её регулирования, если стороны имеют коммерческие предприятия в государствах участников такого соглашения.

В-третьих, установленная Конвенцией сфера применения (гл.1) не охватывает ряд Контрактов, например, на продажу судов водного и воздушного транспорта, судов на воздушной подушке и т.д.

К подобным Контрактам будут применяться не положения Конвенции, а общие нормы гражданского законодательства.

В-четвертых, Конвенция устанавливает порядок регулирования вопросов, прямо в ней не разрешенных (ч.2.ст.7). Такие вопросы решаются прежде всего в соответствии с общими принципами Конвенции, но при отсутствии таких принципов Конвенция отсылает к праву, применяющемуся в силу норм международного частного права

(коллизионные нормы). И в этом случае необходимо будет использовать нормы гражданского законодательства РФ, направленные по вопросу о неустойке и по её соотношению с убытками.

При заключении контракта важно определить, будут ли подлежать применению к отношениям по заключаемому контракту положения Венской конвенции. Если государство, в котором находится коммерческое предприятие зарубежного партнера, также участник этой конвенции, то Венская конвенция, безусловно, применима. На данный момент в ней участвуют более 45 государств, в том числе торговые партнеры России (в частности, Германия, Китай, Франция, США, Венгрия, Италия, Финляндия, Испания, Австрия). Из стран-членов СНГ в Венской конвенции участвуют наряду с Россией также Украина, Белоруссия, Грузия, Молдова. В соответствии с Венской конвенцией контракт, для того чтобы он был признан действительным, должен содержать минимум условий (стороны, обозначение товара, количество и цену или порядок их определения).

Все другие условия, если они не установлены в контракте, определяются диспозитивными нормами конвенции. Если российского предпринимателя устраивают соответствующие положения конвенции, нет необходимости тратить усилия на согласование таких условий с зарубежным партнером. В противном случае сторонам нужно договариваться о включении в контракт иного условия, избегая тем самым применения диспозитивной нормы конвенции.

3. Общие нормы гражданского законодательства, регулирующие международную куплю-продажу товаров, действующие в настоящее время на территории РФ, содержится в основном в ГК РФ 1994г. Вопрос о пределах применения Основ законодательства 1991г. и ГК 1964г, иных нормативных актов РФ и Союза ССР, действовавших на территории Российской Федерации, необходимо решать на основе Федерального закона от 30 ноября 1994г. «О введении в действие ч.1 Гражданского кодекса РФ».

Применение тех или иных норм ГК РФ определяется видовой принадлежностью договора. Обычно по контракту международной купли-продажи продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

Таким образом, этот контракт соответствует признакам договора поставки, предусмотренным ст. 506 ГК РФ.

При квалификации контракта международной купли-продажи в качестве договора поставки отношения сторон регулируются, прежде всего, правилами, содержащимися в параграфе 3 "Поставка товаров" (гл. 30 разд. 4 ГК РФ), а по вопросам, иначе не решенным в этом параграфе, - правилами параграфа 1 "Общие положения о купле-продаже" этой же главы (п. 5 ст. 454) и подразделом 2 раздела 3 ГК РФ "Общие положения о договоре".

При квалификации контракта в качестве договора купли-продажи (а не поставки) к нему применимы общие положения о купле-продаже.

В порядке, предусмотренном законом (п. 3 ст. 420 ГК РФ), к контракту международной купли-продажи применяются и общие положения ГК РФ об обязательствах (подразд. 1 разд. 3).

Следует также обратить внимание на то, что в ряде правил ГК, содержащихся в параграфах 1 и 3 главы 30 "Купля-продажа", имеются прямые отсылки к конкретным положениям Общей части обязательственного права (например, п. 1 ст. 457, п. 1 и 3 ст. 485, п. 3 ст. 486, п. 1, 2 и 4 ст. 487, п. 1 ст. 523).

Большая часть положений, включенных в параграфы 1 и 3 гл. 30 ГК РФ, носит диспозитивный характер: в них прямо указывается или из их содержания ясно видно, что они применяются, если стороны не договорились об ином. Ряд других положений (например, п. 3 ст. 455, п. 2 ст. 461, п. 2 ст. 465) сформулированы в императивной форме. Применительно к внешнеэкономическим сделкам, учитывая их специфичность, необходимо принимать во внимание, что Венская конвенция, являющаяся составной частью российского гражданского законодательства и специально предназначенная для регулирования отношений по договору международной купли-продажи, исходит из принципа практически полной диспозитивности ее норм.

При заключении и исполнении договоров международной купли-продажи также применяются следующие нормативные акты:

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980г.

Вступила в силу с 1 января 1988г. (с 01.09.1991г. на территории РФ). Конвенция состоит из четырех частей, включающих в общей сложности 101 статью. Она регулирует отношения как по вопросам, связанным с заключением договоров международной купли продажи товаров, так и с их исполнением и ответственностью за неисполнение или ненадлежащее исполнение. Часть II Конвенции “Заключение договора” и часть III “Купля продажа товаров” имеют самостоятельное значение:

государство по его усмотрению может заявить об обязательности для себя либо обеих частей Конвенции, либо одной из них (ст.92).

Часть I Конвенции (“Сфера применения и общие положения”) и часть IV (“Заключительные положения”) содержат предписания, в одинаковой мере применимые к ч.II и ч.III Конвенции.

Часть III Конвенции “Купля-продажа” состоит из 5 глав: 1) общие положения, 2) обязательства продавца 3) обязательства покупателя, 4) переход риска, 5) положения, общие для обязательств продавца и покупателя.

Часть глав разбита на разделы. Так в главе II “Обязательства продавца” имеются разделы: поставка товара и передача документов, соответствие товара и права третьих лиц, средства правовой защиты в случае нарушения договора продавцом;

в главе III ”Обязательства покупателя”: уплата цены, принятие поставки, средства правовой защиты в случае нарушения договора покупателем;

в главе V "Положения, общие для обязательств продавца и покупателя": предвидимое нарушение договора и договоры на поставку товаров отдельными партиями, убытки, проценты, освобождение от ответственности, последствия расторжения договора, сохранение товара.

В Конвенции не приводится перечень общих принципов, на которых она основана. Их выявление имеет большое практическое значение, поскольку при пробеле в контракте и в Конвенции с их помощью, как отмечалось выше, следует искать решение соответствующих вопросов.

«В литературе и практике исходят из того, что к таким общим принципам Конвенции относятся, прежде всего, диспозитивность положений Конвенции; необходимость соблюдения добросовестности в международной торговле; презумпция действия обычая, на который стороны прямо не сослались в Контракте, но о котором они знали или должны были знать и который широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли; связанность сторон установившейся практикой их взаимоотношений; сотрудничество при исполнении обязательств; применение при толковании заявления и иного поведения стороны критерия «разумности» (т.е. понимания, которое имело бы разумное лицо, действующее в том же качестве, что и другая сторона при аналогичных обстоятельствах); возможность требовать при нарушении обязательств реального исполнения, однако с приоритетом эквивалентного возмещения; разграничение нарушений на существенные и несущественные с предоставлением потерпевшей стороне в отношении первых более широких прав, включающих отказ от контракта: право стороны приостановить исполнение, а в определенных случаях и расторгнуть контракт, если она предвидит нарушение обязательств другой стороной; право стороны при определенных обстоятельствах на удержание товара; возможность требовать возмещения только того ущерба, который сторона, нарушившая контракт, предвидела или должна была предвидеть в момент заключения контракта как возможное последствие его нарушения; право потерпевшей стороны на совершение сделки взамен несостоявшейся из-за нарушения обязательств другой стороной с предъявлением её разницы в ценах»[[3]](#footnote-3).

Следует сделать вывод, что указанные выше принципы соответствуют сложившейся международной коммерческой практике в условиях свободных рыночных отношений. Текст Конвенции свидетельствует о стремлении её 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.

***Соглашение об общих условиях поставок товаров между организациями государств – участников СНГ от 20.03.92***

Настоящее соглашение вступило в силу с 1 июля 1992 г.

Целью данного соглашения является создание благоприятных условий для сохранения и развития хозяйственных связей между субъектами хозяйствования в рамках СНГ с учетом заключенных между ними соглашений об экономическом сотрудничестве.

Данным соглашением регулируется порядок заключения договоров -купли продажи между субъектами хозяйствования государств, являющихся членами Содружества.

Соглашение определяет условия при которых договор может быть признан недействительным, а также условия при которых допускается односторонний отказ от исполнения договора (полностью или частично).

# Общие условия поставок СЭВ

К числу международных договоров, регулирующих отношения по заключению и исполнению международных контрактов, относятся и Общие условия поставок.

В настоящее время действует их редакция 1988г. (ОУП СЭВ 1968/1988г.), вступившая в силу с 1июля 1989г. Первые многосторонние ОУП в рамках СЭВ были разработаны в 1957г. и введены в действие с 1 января 1958г. (Общие условия поставок СЭВ 1958г.)

Вторая редакция этого документа была принята в 1968г. (ОУП СЭВ 1968г.), третья – в 1975г. (ОУП СЭВ 1968г/ 1975г.), четвертая - в 1979г. (ОУП СЭВ 1968г/ 1975г. в ред. 1979г.)

ОУП СЭВ создали общий правовой режим взаимной внешнеторговой поставки в странах - их участницах, обеспечивающий единообразное регулирование этой области отношений между организациями соответствующих стран. Их применение способствовало сокращению сроков заключения десятков тысяч контрактов, на основе которых ежегодно производятся взаимные поставки, установлению единообразной практики разрешения споров по таким контрактам.

Между отдельными заинтересованными государствами – членами СЭВ были заключены в дополнение к ОУП СЭВ двусторонние межведомственные соглашения (протоколы). В прошлом, СССР заключил такие соглашения с Болгарией, Венгрией, бывшей ГДР, Кубой, Польшей и Чехословакией. Эти соглашения имели нормативный характер. В настоящее время с теми странами, с которыми ОУП СЭВ действует как факультативный документ, для применения такого двустороннего соглашения необходимо, чтобы на него была сделана соответствующая ссылка в контракте.

Существенно отличаются сферы применения ОУП СЭВ и Венской Конвенции. В одних аспектах сфера применения Конвенции шире, чем ОУП СЭВ, в других – уже.

Во-первых, в отличие от ОУП СЭВ Конвенция применяется не только в отношении договоров купли-продажи между юридическими лицами, но и с участием граждан (физических лиц).

Во-вторых, применение Конвенции не ограничивается рамками отношений между партнерами из определенной группы государств.

В-третьих, в отличие от ОУП СЭВ Конвенция применима к договорам между партнерами одной государственной принадлежности, если их предприятия находятся в разных государствах.

В-четвертых, как уже было отмечено выше, Конвенция не применяется к договорам на определенные виды товаров, в то время как ОУП СЭВ применяются к поставкам всех видов товаров.

В-пятых, неприменима Конвенция в отличие от ОУП СЭВ и к определенным видам отношений (когда предметом договора является товар, подлежащий изготовлению или производству, если сторона, заказывающая товар берет на себя обязательство поставить существенную часть материалов, необходимых для его изготовления или производства).

Не применяется Конвенция в отличие от ОУП СЭВ и к отношению по поставке товаров, если обязательство стороны заключается в основном в выполнении работы или в предоставлении иных услуг. ОУП СЭВ состоят из преамбулы, 16 глав, включающих 122 параграфа, и двух приложений.

Ими регулируются отношения по широкому кругу вопросов внешнеторговой поставки, в частности: заключение, изменение и прекращение контракта, базис и сроки поставки, техническая документация, права и обязанности сторон при поставке товара с недостатками, порядок платежей, ответственность за неисполнение обязательств, порядок предъявления и рассмотрения претензий, арбитраж, исковая давность, применимое право.

## Документы международной торговой палаты

### ИНКОТЕРМС

Наиболее широко в практике применяются Международные 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 1936г. В нее вносились изменения и дополнения в 1953, 1967, 1976 и в 1980г. В настоящее время применяются ИНКОТЕРМС в редакции 1990г. Этот свод правил действует факультативно. Обычно положения ИНКОТЕРМС применяются , если на них сделана прямая ссылка в контракте и в самих его условиях не предусмотрено иного. Однако необходимо помнить, что в ряде стран отдельные правила толкования торговых терминов, содержащиеся в ИНКОТЕРМС, признаются действующими и при отсутствии ссылки на них в Контракте, например в Чехии. ИНКОТЕРМС 1990 включают 13 торговых терминов.

Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (UCP) 1993г.

С 1 января 1994г. МТП рекомендовала к применению редакцию UCP 1993г.

UCP широко применяются в международной торговле при аккредитивной форме расчетов, имеют факультативный характер, т.е. применяются, если на них сделана ссылка в аккредитиве. В отечественной банковской практике ссылка на UCP признается обязательной как для банковских учреждений, так и для российских клиентов, применяющих аккредитивную форму расчетов. Большая часть положений UCP имеет диспозитивный характер: при наличии в аккредитиве ссылки на них применяются постольку, поскольку в аккредитиве не предусмотрено иное.

«В соответствии с UCP аккредитив по своей природе представляет собой сделку, обособленную от договора купли-продажи или иного договора, на котором он может быть основан, и банки ни в коей мере не обязаны заниматься такими договорами, даже если в аккредитиве есть какая-либо ссылка на такой договор. Унифицированные правила регулируют не только традиционный документарный аккредитив, который открывается для оплаты товаров и услуг, но и так называемый

«резервный» аккредитив, который выполняет функции банковской гарантии»[[4]](#footnote-4).

Следует отметить, что вышеуказанная характеристика документов применяемых при заключении и исполнении договоров международной купли-продажи не дает четкой картины их применения, если при этом не выяснить вопрос о соотношении закона и обычая, учитывая при этом сложившуюся практику взаимоотношения контрагентов. Согласно п.3 ст.28 Закона РФ «О международном коммерческом арбитраже» и Регламенту Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ применимые к сделке торговые обычаи должны учитываться при разрешении споров. Применение торговых обычаев при разрешении споров предусмотрено и в Европейской конвенции о внешнеторговом арбитраже, в которой участвует Российская Федерация, и в Арбитражном регламенте ЕЭК ООН.

Применение обычных норм в качестве источника правового регулирования договора международной купли-продажи, как отмечалось выше, также прямо предусмотрено в Венской конвенции.

В ОУП СЭВ хотя и отсутствуют прямые предписания о принципах применения обычных норм, есть ряд положений, которые отсылают к обычной практике страны продавца.

В отечественной практике раньше считалось общепризнанным, что обычай применяется к регулированию отношений, если данное отношение не регулируется нормой права, императивной или диспозитивной.[[5]](#footnote-5)

#### В тех случаях, когда норма права, подлежащего применению к договору, носит диспозитивный характер, обычаи могут применяться, если в договоре прямо указано на это.

В настоящее время такой подход вряд ли можно признать достаточно убедительным. Во-первых, применительно к положениям Венской конвенции представляется, что из ст.9 Конвенции вытекает приоритет перед диспозитивной нормой Конвенции обычая, который стороны «знали или должны были знать и который широко известен в мировой торговле и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли.

Конвенция исходит из того, что при отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение такого обычая к договору, т.е. такой обычай является «подразумеваемым условием договора» и составляет его неотъемлемую часть.

Во-вторых, в ГК 1994г. (в отличие от ранее действующего законодательства) дается понятие обычая делового оборота и определено его соотношение с нормами законодательства и условиями договора.

«Обычаем делового оборота признается сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное в законодательстве, независимо от того зафиксировано ли оно в каком-то документе или нет»[[6]](#footnote-6)6.

Из общих предписаний ГК 1994г. вытекает, что не подлежат применению обычаи делового оборота, которые противоречат обязательным для участников соответствующего отношения положениям законодательства.

В договорных отношениях перед обычаями делового оборота имеют приоритет не только условия договора, но и диспозитивные нормы закона (п.5 ст.421).

Т.о. на практике следует исходить из этих предписаний ГК 1994г., если применимо российское законодательство. Однако необходимо иметь в виду, что в ряде диспозитивных норм ГК 1994г. прямо указано, что они применяются в случаях, когда иное не определено законом, иными правовыми актами или договором, либо не явствует из обычаев делового оборота. Такие, например, ст.311 (об исполнении обязательства по частям) ст.314 (о сроке исполнения обязательств) ст.315 (о досрочном исполнении обязательства).

Не вызывает сомнения, что обычаи делового оборота имеют приоритет перед такими нормами. Что касается ситуаций, когда применяется Венская конвенция, то необходимо руководствоваться её предписаниями.

3.  ***ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ: ПОНЯТИЕ, ВИДЫ, СОДЕРЖАНИЕ,***

***СУБЪЕКТЫ.***

# *ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНТРАКТ. ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ К КОНТРАКТУ.*

*Договор международной купли-продажи* – наиболее важный из всех внешнеторговых договоров.

Путем заключения и исполнения именно такого договора осуществляется внешнеторговый товарообмен, составляющий основную часть внешней торговли России.

С данным договором тесно связаны различные виды договора подряда - сделок, направленных на выполнение работ и оказания услуг, сопутствующих поставке машин и оборудования. Исполнение договора этого вида предполагает заключение договора перевозки и страхования, а нередко также лицензионного договора, который заключается для того, чтобы обеспечить производство товаров, предусмотренных договором международной купли-продажи товаров.

«В отечественной юридической литературе данный вид договора традиционно именовался договором внешнеторговой купли-продажи или договором купли-продажи (поставки) во внешней торговле».[[7]](#footnote-7) Однако, при этом понятия «внешнеторговая купля-продажа» и «внешнеторговая поставка» считались синонимами. В то же время в советском гражданском праве «купля-продажа» и «поставка» признавались разными договорами, которые регулировались неодинаково. Существовало мнение, что к отношениям по внешнеторговой купле-продаже (внешнеторговой поставке) подлежали применению нормы отечественного права, относящиеся к купле-продаже, но не к поставке.

В настоящее время положение существенно изменилось.

Во-первых, участие России в Венской Конвенции на первый план выдвинуло вопрос об определении понятия «международная купля-продажа», вытекающего из Конвенции, ставшей частью права Российской Федерации.

Во-вторых, понятие «внешнеторговая поставка» сохранило свое значение в отношении контрактов, которые регулируются Общими условиями поставок, имеющих нормативный характер. Применяется оно и в случае, когда стороны контракта сослались в нем на Общие условия поставок, носящие факультативный характер.

Понятие «международная купля-продажа товаров» в силу Венской Конвенции определяются с помощью нескольких критериев.

Во-первых, имеет значение субъектный состав контракта, т.е. кто является его сторонами. Обязательным условием для признания контракта договором международной купли-продажи, подпадающим под регулирование этой Конвенции, как отмечалось выше, является местонахождение коммерческих предприятий сторон контракта в разных государствах.

Ни национальная (государственная) принадлежность сторон, ни гражданский или торговый характер договора не принимаются во внимание при определении применимости Конвенции (ст.1).

Это означает, что в силу Конвенции не будет признан международным контракт купли-продажи, заключенный между находящимися на территории одного государства фирмами разной государственной принадлежности.

В то же время будет считаться международным контракт купли-продажи, заключенный фирмами одной государственной принадлежности, но коммерческие предприятия которых находятся в различных государствах.

Во-вторых, важен предмет договора.

В силу Конвенции основные обязанности продавца - это поставить товар, передать документы и титул на товар в соответствии с требованиями договора и конвенции (ст.30). Основные же обязанности покупателя - уплатить цену за товар и принять поставку в соответствии с требованиями договора и Конвенции (ст.53). В третьих, существенно и то, что объектом договора является движимое имущество, приобретаемое не для личного, семейного или домашнего использования.

Договор международной купли-продажи следует отличать от довольно распространенного во внешней торговле договора запродажи, представляющего собой разновидность предварительного договора, т.е. соглашения о заключении договора в будущем.

«Договор купли-продажи представляет собой документ, свидетельствующий о том, что одна сторона сделки (продавец) обязуется передать указанный в контракте товар (или иной предмет соглашения) в собственность другой стороне (покупателю), которая, в свою очередь, обязуется принять его и уплатить за него установленную цену».[[8]](#footnote-8)8

Существуют различные виды договоров купли-продажи.

*Контракт разовой поставки* - единовременное соглашение, которое предусматривает поставку согласованного количества товара к определенной дате, сроку, периоду времени. Поставка товаров производится один или несколько раз в течение установленного срока. По выполнению принятых обязательств юридические отношения между сторонами и, собственно, контракт прекращаются.

Разовые контракты могут быть с короткими сроками поставки и длительными сроками поставки.

*Контракт с периодической поставкой* предусматривает регулярную (периодическую) поставку определенного количества, партий товара на протяжении установленного в условиях контракта срока, который может

быть краткосрочным (обычно один год), и долгосрочным (5-10 лет, а иногда и больше).

Оба вышеуказанных контракта могут иметь как короткий, так и длительный срок исполнения, а основное отличие состоит в специфике взаимоотношений партнеров сделки.

*Контракты на поставку комплектного оборудования* предусматривают наличие связей между экспортером и покупателем-импортером оборудования, а также специализированными формами, участвующими в комплектации такой поставки. При этом генеральный поставщик организует и несет ответственность за полную комплектацию и своевременность поставки, а также за качество.

В зависимости от формы оплаты за товар различают *контракты с оплатой в денежной форме и с оплатой в товарной форме* полностью или частично. Контракты с оплатой в денежной форме предусматривают расчеты в определенной согласованной сторонами валюте с применением обусловленных в контракте способов платежа (наличный платеж, платеж с авансом и в кредит) и форм расчета (инкассо, аккредитив, чек, вексель).

Большое распространение получили в современных условиях *контракты с оплатой в смешанной форме*, например, при строительстве на условиях целевого кредитования предприятия “под ключ” оплата затрат происходит частично в денежной, а частично в товарной форме.

В нашей стране также широкое распространение получили *бартерные сделки* - товарообменные и компенсационные соглашения, которые предусматривают простой обмен согласованных количеств одного товара на другой. В этих соглашениях устанавливается либо количество взаимопоставляемых товаров, либо оговаривается сумма, на которую стороны обязуются поставить товары.

*Простое компенсационное соглашение*, так же как и товарообменное, предусматривает взаимную поставку товаров на равную стоимость. Однако в отличие от товарообменной, компенсационная сделка предусматривает согласование сторонами цен взаимопоставляемых товаров. В такой сделке обычно фигурируют не два товара, а значительное число предполагаемых к обмену товаров.

**СУБЪЕКТЫ ДОГОВОРА КУПЛИ**-**ПРОДАЖИ**

В силу действующего в России законодательства все участники оборота независимо от форм собственности вправе самостоятельно осуществлять внешнеэкономическую деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Поскольку заключение и исполнение контрактов международной купли-продажи товаров является одним из видов внешнеэкономической деятельности, это означает, что в принципе стороной таких контрактов могут быть любые юридические лица, зарегистрированные в качестве таковых на территории Российской Федерации. Стороной договора могут быть также действующие на территории Российской Федерации предприятия с иностранными инвестициями, включая полностью принадлежащие инвесторам.

«Все находящиеся в договорных отношениях стороны международных коммерческих сделок называются контрагентами. Подавляющая часть международных коммерческих операций осуществляется фирмами. Под фирмой понимается предприятие, осуществляющее хозяйственную деятельность в области промышленности, торговли, строительства, транспорта и сельского хозяйства с целью извлечения прибыли» [[9]](#footnote-9)9.

Каждая фирма регистрируется в торговом реестре своей страны. Выступающие на мировом рынке предприятия различают: 1) по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций; 2) правовому положению; 3) характеру собственности; 4) принадлежности капитала и контролю; 5) объему операций.

По виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций фирмы-контрагенты могут быть промышленными, торговыми, транспортными, транспортно-экспедиторскими, страховыми, инжиниринговыми, арендными, туристскими, рекламными и др.

По правовому положению фирмы, как правило, являются акционерными компаниями или обществами с ограниченной ответственностью (либо близкими к ним, специфическими для законодательства отдельных стран формами).

По характеру собственности различают частные, государственные и кооперативные фирмы, а по принадлежности капитала и контролю – национальные, иностранные и смешанные фирмы.

По объему операций фирмы делятся на крупные, средние и мелкие компании, причем в различных странах эти понятия не являются одинаковыми.

**Внешнеэкономический контракт**

Одним из основных условий для успешного осуществления внешнеэкономических операций является заключение контрактов.

Заключение контрактов состоит из двух основных стадий. Это предложение заключить контракт (оферта) и принятие предложения (акцепт). (Порядок заключения контракта регулируется Венской конвенцией 1980г. в статьях 14-24).

Оферта должна удовлетворять двум требованиям: содержать в себе все существенные пункты предполагаемого договора и быть адресованной конкретному лицу или неопределенному кругу лиц при условии возможной индивидуализации одного или нескольких из них, желающих принять предложение. В последнем случае имеет место так называемая публичная оферта, широко применяемая в торговле и иных сферах обслуживания граждан. При отсутствии одного из указанных требований нет и предложения о заключении договора. На практике часто встречаются обращения к публике или отдельным лицам, которые не имеют силы оферты, их следует рассматривать как приглашения к переговорам по поводу заключения договора. Сюда относятся различные формы рекламы (каталоги, буклеты) и объявления. Они не связывают лиц, распространяющих данную информацию, какими-либо юридическими обязанностями по заключению договоров.

“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”. (ст.15 Венской конвенции 1980г.)[[10]](#footnote-10)10

Однако в практике и законодательстве отдельных стран по вопросу о “связующей силе” оферты, т.е. права оферента отозвать оферту до ее акцепта адресатом существуют некоторые расхождения.”. Например, ”в странах “общего права”, прежде всего в Англии; оферент в принципе сохраняет право отозвать оферту в любой момент до ее акцепта контрагентом, обоснованием чему служит требование “встречного удовлетворения” оферент юридически не связан своим предложением”.[[11]](#footnote-11)11

Под акцептом понимается согласие адресата, данное в установленный срок, заключить договор на условиях предложенных оферентом. По своему содержанию акцепт должен отвечать условиям, сформулированным в предложении заключить договор. “Ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнения, ограничения или иные изменения, является отклонением оферты и представляет встречную оферту” (п.1 , ст.19. Венской конвенции 1980г.). Но если изменения незначительны и оферент не возражает, то оферта считается акцептированной (п.2, ст.19 Венской конвенции 1980г.).

"Договор считается заключенным, когда две стороны - экспортер и импортер достигли соглашения в торговой сделке по всем ее существенным условиям. Местом заключения договора по законодательству Российской Федерации и ряду других стран считается место получения акцепта, но в странах “общего права” действует так называемая “теория почтового ящика”, в силу которой, местом заключения договора, считается та страна откуда отправлен акцепт." [[12]](#footnote-12)12

**Структура внешнеэкономического контракта**

Внешнеэкономический контракт считается заключенным, если он должным образом подписан сторонами, юридические адреса которых в нем указаны. Каждый контракт должен иметь индивидуальный номер, а также указание на дату и место его заключения.

Отсутствие какого-либо из этих элементов может привести к признанию контракта недействительным.

Контракт оформляется сторонами сделки после окончания переговоров в нужном количестве экземпляров, каждая из сторон получает равное число экземпляров контракта.

«Условия контракта купли-продажи включают согласованные сторонами и зафиксированные в документе статьи, отражающие взаимные права и обязанности контрагентов. Стороны контракта самостоятельно выбирают те или иные формулировки статей контракта, руководствуясь ситуацией на рынке, торговыми обычаями и потребностями сторон. Кроме того, некоторые условия контракта могут определяться международными и другими соглашениями либо общими условиями торговли, на которые в контракте в этом случае делаются ссылки».[[13]](#footnote-13)13

Условия контракта принято делить на существенные и несущественные. Существенными условиями считаются такие статьи контракта, при невыполнении которых одним из партнеров другая сторона может отказаться от принятия товара, расторгнуть сделку и взыскать понесенные убытки. При нарушении несущественного условия другая сторона не имеет права отказаться от принятия товара и расторгнуть сделку, а может только требовать исполнения обязательства и взыскания убытков. Понятие существенных и несущественных условий зависит от конкретной сделки. Обычно к существенным условиям относят предмет, качество, цену и ряд других условий контракта.

В международной практике существует обычай, согласно которому стороны сделки должны договориться об определенном минимуме условий контракта, чтобы он считался действительным. В указанный минимум входят следующие условия: предмет контракта, цена и срок исполнения сделки.

Структура и содержание контракта носят во многом индивидуальный характер и определяются как спецификой предмета сделки, так и степенью близости контрагентов. В целом внешнеэкономические контракты обычно содержат следующие основные статьи, располагаемые в определенной последовательности:

* *преамбула и определение сторон;*
* *предмет договора;*
* *цена и общая сумма контракта;*
* *качество;*
* *сроки поставки;*
* *условия платежа;*
* *упаковка и маркировка товаров;*
* *гарантии;*
* *штрафные санкции и возмещение убытков;*
* *страхование;*
* *форс-мажорные обстоятельства (обстоятельства непреодолимой силы);*
* *арбитражная оговорка*;

*Определение сторон и предмет контракта*

Текст начинается с преамбулы, в которой указывается полное юридическое наименование сторон, заключивших договор.

Традиционно первым указывается наименование продавца, и вторым – наименование фирмы - покупателя.

Предметом контракта может быть продажа и поставка того или иного товара, оказание каких-либо услуг, а также передача того или иного вида технологии. Поэтому в соответствующей статье контракта в краткой форме определяется вид внешнеторговой сделки (купля-продажа, аренда, подряд), а далее указывается сам объект операции. Во избежание возможных осложнений в процессе исполнения сделки предмет контракта следует указывать детальным образом, делая в необходимых случаях ссылки на образцы или технические описания. Если по контракту поставляется неоднородный товар, то в этом случае подробный перечень всех поставляемых сортов, видов, марок указывается в отдельном документе – спецификации, которая оформляется как приложение к контракту.

Если предметом сделки выступает один товар, но со сложными техническими характеристиками, то подробное описание предмета соглашения дается в специальных разделах, которые называются «технические условия» или «технические спецификации» (они также могут оформляться как приложения к контракту), а в самом разделе о предмете контракта дается краткое описание товара и делается ссылка на соответствующий раздел или приложения.

*Количественные и качественные характеристики предмета контракта*

Количественные характеристики предмета контракта могут устанавливаться как в статье «Предмет контракта», так и в специальной статье «Количество товара».

При определении количества товара в контракте стороны должны согласовать: единицу измерения количества, систему мер и весов, порядок установления количества.

Количество товара в контракте определяется единицами веса, объема, длины, в штуках и т.д.

Выбор единицы измерения зависит от характера самого товара и сложившейся практики международной торговли. При этом могут использоваться не только метрические, но и условные единицы и нестандартные единицы измерения (мешок, пачка, бутыль).

Обычай в международной торговле отдельными товарами закрепил за теми или иными предметами сделок традиционные единицы измерения. Так, например, при поставках нефти количество товара обычно указывается в баррелях, при поставках зерновых – в бушелях. В этом случае также целесообразно указать метрический эквивалент выбранной единицы измерения.

*Цена контракта.*

Цена в контракте указывается в денежных единицах определенной валюты за количественную единицу на согласованном базисе поставки. При этом стороны оговаривают, как понимается установленная цена, т.е. входят ли в нее расходы, связанные с отправкой груза, за тару, упаковку, маркировку и др.

В контракте могут применяться различные цены:

* твердая цена;
* цена с последующей фиксацией;
* скользящая цена.

*Твердая цена* вносится в контракт после согласования между сторонами на переговорах и не подлежит изменению в ходе исполнения контракта. Однако необходимо помнить, что данный способ лучше всего подходит для краткосрочных сделок (1-1,5 г.). Фиксация твердой цены в контрактах с более длительным сроком исполнения может привести к тому, что контрактная цена будет существенно отличаться от текущей рыночной цены, а это невыгодно одной из сторон.

*Цены с последующей фиксацией* в контракте не указываются. В этом случае в статье «Цена товара» описывается способ установления цены в будущем, т.е. на момент исполнения договора.

Скользящая цена предусматривает фиксацию исходной (базисной) цены в контракте, которая в течение исполнения соглашения может измениться по согласованному сторонами методу при изменении ценообразующих элементов. Подобный способ установления цены при поставке сырьевых товаров иногда называют также подвижной ценой. В этом случае цена контракта увязывается с изменениями рыночной цены данного товара к моменту его поставки. В контракте обязательно указывается источник, по которому следует судить об изменении цен, а также оговаривается допустимый минимум и максимум отклонения рыночной цены от контрактной.

*Качество товара*

Статья «качество товара» обязательно присутствует в каждом контракте. Согласно торговым обычаям некоторых стран, контракты, в которых отсутствует оговорка о качестве товара, могут быть признаны недействительными.

В этой статье стороны устанавливают качественные характеристики товара, т.е. совокупность свойств, определяющих его пригодность для использования по назначению. Стороны контракта должны стремиться к тому, чтобы дать наиболее полную качественную характеристику предмета сделки.

В международной практике чаще всего используются следующие способы определения качества в контрактах:

* по стандартам;
* по техническим условиям;
* по образцам.

При поставке товара по стандартам стороны могут выбрать и зафиксировать как национальный стандарт продавца, так и международный стандарт, а в некоторых случаях и стандарт фирмы-покупателя.

По техническим условиям (описанию) продаются и покупаются главным образом машины и оборудование, а также другие товары, на которые отсутствуют стандарты или к которым предъявляются специальные требования по качеству.

Определение качества товара по образцу предполагает представление продавцом покупателю образцов товара и подтверждение их покупателем, после чего они становятся эталоном.

При этом в контракт следует внести указание о количестве отобранных образцов и о порядке сличения поставленного товара с образцом. Обычно в контракте указываются три организации, хранящие образцы: покупатель, продавец, и какая-либо нейтральная организация (например, торговая палата). Такой способ установления качества товаров часто используется в торговле потребительскими товарами, а также при заключении сделок на выставках и ярмарках.

В статье «Качество товара» стороны могут также предусмотреть метод проверки качества продавцом, а также вид документа, подтверждающего соответствие качества поставленного товара конкретным требованиям.

Основным документом, подтверждающим качество товара, является сертификат качества, выдаваемый либо фирмой-изготовителем, либо нейтральной организацией, осуществляющей проверку качества товара.[[14]](#footnote-14)14

*Срок и дата поставки*

Срок поставки - согласованные сторонами и предусмотренные в контракте временные периоды, в течение которых продавец должен передать предмет сделки покупателю. При этом предмет сделки может быть поставлен как единовременно, так и по частям. При единовременной поставке стороны указывают один срок поставки. При поставке по частям в контракте указываются сроки поставки для каждой партии.

Сроки поставки в контракте могут быть установлены следующими способами:

* определением фиксированной даты поставки;
* определением периода, в течение которого должна бать произведена поставка ( месяц, квартал, год);
* применением специальных терминов («немедленная поставка» «со склада» и т.д.)

Возможность досрочной поставки товара продавцом должна специально оговариваться в контракте. Если это не оговорено, то по обычаю досрочная поставка возможна только с согласия покупателя. Оговорка о досрочной поставке обычно предполагает и досрочную оплату товара покупателем.

Во многих случаях в контракт купли-продажи вносится и оговорка о дате поставки. Это позволяет сторонам сделки в дальнейшем избежать споров о точности соблюдения сроков поставки. Дата поставки определяется в зависимости от способов перевозки товара и может быть:

* датой транспортного документа, свидетельствующего о принятии товара к перевозке;
* датой складского свидетельства;
* датой подписания приемочно-сдаточного акта представителями продавца и покупателя.

*Базисные условия контракта*

При заключении контракта стороны должны четко распределить между собой многочисленные обязанности, связанные с доставкой товара от продавца к покупателю (транспортировка, страхование в пути, оформление таможенных документов и т.д.).

Для унификации понимания прав и обязанностей сторон контракта были разработаны базисные условия поставки, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товаров, устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца. Базисные условия вырабатываются на основе международной торговой практики.

Они упрощают операции, связанные с поставкой товаров, являются общепризнанными в международной торговле и определяются как правило, торговыми обычаями, сложившимися в коммерческой практике отдельных стран, портов, отраслей торговли.

Большую работу по выработке общего подхода к толкованию коммерческих терминов провела Международная торговая палата, которая с 1936г. издает «Международные правила толкования терминов» («ИНКОТЕРМС») (последняя редакция Инкотермс –1990г.).

«Инкотермс» применяется в тех случаях, когда в Контракте сделана ссылка на них. При несовпадении условий контракта и положений «Инкотермс» приоритет имеют условия Контракта.

Выбор базисного условия сторонами контракта зависит прежде всего от способа перевозки. При всех способах перевозки возможно использовать базисные условия: EXW «франко-завод»; FRC«франко-перевозчик».

При морской перевозке наиболее часто используются базисные условия: FOB «свободно на борту»; CIF «стоимость, страхование и фрахт».

При железнодорожных и автомобильных перевозках возможно использование условия «с поставкой на границе».

*Условия платежа*

Условия платежа включают установление валюты платежа, способ и порядок расчетов за поставленный товар, перечень документов, представляемый к оплате, и защитные меры против необоснованной задержки платежа либо других нарушений платежных условий контракта.

Условия платежа устанавливают на какой стадии движения товара производится его оплата и будет ли она совершаться единовременно или несколькими взносами.

Существуют несколько способов платежа, используемых в практике международной торговли: платеж наличными, платеж в кредит, а также их сочетание.

Платеж наличными включает все виды расчетов, при которых товар оплачивается полностью в период от его готовности для экспорта до или в момент перехода товара или товарных документов в распоряжение покупателя. Формами расчета наличными являются *чек, перевод, аккредитив, инкассо, расчет в кредит.*

*Чек* представляет собой письменное распоряжение покупателей или заказчиков своим банкам выплатить указанные в них суммы предъявителям (конкретным лицам, организациям) или по их приказу другим лицам (ордерные чеки). Чековая форма расчетов используется на практике редко.

*Банковский перевод* предполагает, что экспортеры направляют импортерам счета и другие документы за поставленные товары, выполненные работы, по претензиям и другим взаимным расчетам. На основании этих документов плательщики отсылают в свои банки платежные поручения на перевод денег на счета экспортеров или кредиторов.

*Инкассо* представляет собой обязательство банка по поручению экспортера получить от импортера сумму платежа по контракту против передачи последнему товарных документов и перечислить её экспортеру.

*Аккредитив* предусматривает обязательство покупателя открыть к установленному в контракте сроку в определенном банке-эмитенте аккредитив в пользу продавца на оговоренную сумму.

*Расчет в кредит:* В практике международной торговли применяются коммерческий кредит, т.е. кредит экспортера импортеру или выдача авансов импортером экспортеру, и банковский кредит.

Расчеты в кредит могут предусматривать предоставление вексельного кредита, рассрочки платежа или кредитование по открытому счету.

При согласовании в контракте рассрочки платежа стороны могут предусмотреть частичную оплату наличными в виде аванса и частичных инкассовых платежей. Размер кредитуемой части, условия кредитования и порядок погашения кредита должны быть подробно описаны в контракте

Условия кредита обычно покрывают 80-85% стоимости контракта. Остальное выплачивается импортером наличными, в том числе в форме аванса.

За задержку платежа в контракте предусматриваются *штрафные санкции*, размер которых согласуется сторонами.

*Штрафные санкции*

Контракт обычно предусматривает целый ряд штрафных санкций, с помощью которых покупатель стремится стимулировать продавца в своевременном исполнении обязательств и компенсировать свои возможные потери.

Штрафные санкции обычно возрастают в зависимости от длительности нарушения обязательства (просрочка и т.д.). Максимальная величина штрафов составляет 8-10% от стоимости непоставленных в срок товаров.

Наряду со штрафными санкциями контракт может предусматривать право сторон на взыскание убытков, причем такие взыскания не освобождают от выполнения обязательств по контракту.

В контракт могут также включаться санкции к импортерам за нарушения ими своих обязательств по сделке (задержка в открытии аккредитива, платежах, в предоставлении технической документации).

*Условия упаковки и маркировки*

В практике международной торговли род упаковки зависит от её назначения: для рекламных целей, для расфасовки, сохранности товаров в различных внешних средах и т.п.

Разделы об упаковке и маркировке включают в контракт, когда по роду товара упаковка является необходимой. При этом в статье указываются вид и характер упаковки, её качество, размеры, способы оплаты, а также нанесение на упаковку каждого места маркировки.

Маркировка грузов – товаросопроводительная информация, содержащая реквизиты импортера, номер контракта, номер транса, весогабаритные характеристики мест, номер места и число мест в партии или трансе. Она является указанием транспортным фирмам, как обращаться с грузом, и при необходимости используется для предупреждения об опасности обращения с грузом. Маркировка грузов безусловная обязанность продавца. Реквизиты маркировки согласуются сторонами и указываются в контракте. Маркировочные отметки должны быть нанесены на каждое грузовое место.

*Гарантии*

При поставках машин и оборудования в контракте формулируются обязательства продавца относительно гарантии качества и технических характеристик товара. При этом стороны согласуют: сроки гарантий, обязанности продавца в течение гарантийного периода, порядок предъявления претензий.

Гарантийные сроки устанавливаются сторонами сделки с учетом сложившейся международной практики и вида товара. В пределах согласованного срока продавец несет ответственность за качество поставленного товара и его эффективную эксплуатацию. В контракте перечисляются также случаи, на которые гарантии не распространяются (неправильное хранение, ненадлежащая эксплуатация). Гарантия может не распространятся на быстроизнашивающиеся детали и запасные части.

В случае обнаружения дефектов покупатель в течение гарантийного периода имеет право предъявить продавцу претензии по качеству. В контракте стороны указывают возможные способы удовлетворения обоснованных рекламаций: устранение дефекта, частичная или полная замена товара.

*Условия страхования*

В зависимости от условий контракта обязанность страхования лежит либо на продавце, либо на покупателе. Если же формой сделки эта обязанность не оговорена, то сторона, на которой лежит риск случайной гибели товара в период транспортировки, сама заинтересована в его страховании.

Условия контрактов должны включать также обязательства экспортеров предоставлять покупателям страховые полисы или сертификаты (в том случае, когда продавец обязан страховать товар), которые включаются в список документов для предоставления к оплате.

*Форсмажорная и арбитражная оговорки в контрактах*

Практически все внешнеэкономические контракты содержат статью, которая разрешает переносить срок исполнения договора или вообще освобождает стороны от полного или частичного выполнения обязательств по договору в случае наступления определенных обстоятельств, которые обычно именуются форсмажорными, или «обстоятельствами непреодолимой силы».

К форсмажорным обстоятельствам относятся как различного рода стихийные бедствия (пожары, наводнения, землетрясения), так и различные политические ситуации (война).

В контрактах следует предусмотреть согласованный контрагентами перечень таких обстоятельств и порядок действий сторон контракта при их наступлении.

При наступлении указанных обстоятельств принято немедленно извещать другую сторону. Подтверждением наступления указанных обстоятельств служат соответствующие документы: чаще всего – свидетельства национальных торгово-промышленных палат.

В разделе контракта, называемом «арбитражной оговоркой» стороны устанавливают, что любой спор или разногласие подлежат,

за исключением подсудности общим судам, передаче на рассмотрение постоянно действующим арбитражам либо арбитражам «ad hoc» , т.е. создаваемым всякий раз для решения одного или нескольких спорных вопросов по конкретному контракту.

Арбитражная оговорка контракта признается имеющей юридическую силу независимо от действительности контракта, составной частью которого она является.

Если предметом сделки являются машины и оборудование, то контракты могут включать и другие статьи: технические условия, обязательства по техническому обслуживанию, условия командирования специалистов и др.

В случае продажи результатов творческой деятельности, в частности лицензий, ноу-хау, в контракт включаются статьи о конфиденциальности, о договорной территории и ряд других статей.

Специальные вопросы контракта, прежде всего технические условия, характер упаковки и маркировки и ряд других, могут быть включены в основной текст контракта, а могут также оформляться приложениями к контракту, являющимися его неотъемлемой частью.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

# Существенным элементом проводимой в Российской Федерации социально-экономической реформы является создание принципиально новой системы торговых отношений с другими государствами.

# Долгое время в условиях административно-командной системы управления обществом, и в том числе – экономическими отношениями, существовали государственная монополия торговли, система централизованного планирования производства и распределения, механизм государственного ценообразования.

# Это определяло специфический подход к управлению внешнеторговыми связями в том, что касается задач и методов, а также их правового обеспечения.

# Переход к рыночной системе хозяйствования, с одной стороны, существенно повысил значение международной торговли для внутреннего экономического развития, а с другой стороны, потребовал коренного пересмотра правовой базы регулирования международной торговли. Актуальной стала необходимость пересмотра существующих международно-правовых обязательств и нормативно-правовых актов внутреннего законодательства России.

В основе концептуально нового подхода к построению торгово-политического механизма в Российской Федерации должен лежать принцип рыночной эффективности в сочетании с государственным регулированием, а не управлением.

Действенный и эффективный механизм правового регулирования является залогом устойчивого развития внешнеэкономической деятельности государства и его экономических операторов.

Успех экспортера на рынке той или иной страны определяется целым рядом экономических, организационных и правовых факторов.

Одного только удачного соотношения цены и качества предлагаемой продукции или услуги недостаточно.

Любая экономическая деятельность во внешней сфере предполагает в первую очередь четкое представление о правовых рамках, в которых она ведется.

Регулирование взаимоотношений между государствами и участниками внешнеэкономического оборота осуществляется посредством комплексной правовой системы, содержащей зафиксированные, исходя из национальных интересов и в соответствии с нормами международного права, правила предпринимательской деятельности в области международного обмена товарами и услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Конституция РФ 1993г.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации 1994г. М.,1995.
3. Конвенция организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1990г.)
4. М.А. Алсенов В.А. Булатова В.И. Мухопад Организация внешнеэкономических связей М. 1993г.
5. М.М. Богуславский Международное Частное право. М., 1993г.
6. О.И. Дегтярева Организация и техника внешнеторговых операций М. 1992г.
7. И.С. Зыкин Договор во внешнеэкономической деятельности. М., 1990г.
8. И.С. Зыкин Обычаи и обыкновения в международной торговле М. 1983г.
9. Н. Казакова Новые Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов // Внешняя торговля 1994. № 4
10. С.Н. Лебедев Материалы семинара по Конвенции об исковой давности и Конвенции о договорах международной купли-продажи товаров, разработанные в рамках комиссии ОНН по праву международной торговли, М., 1983г.
11. Д.М. Михайлов Внешнеторговый контракт М.ЮНИТИ, 1996
12. Принципы международных коммерческих договоров / пер. с англ. А.С. Комарова М. 1996г.
13. М.Г. Розенберг Международная купля-продажа товаров М.1996г.
14. Б.И. Синецкий Внешнеэкономические операции: организация и техника М. 1989г.
15. О.Р. Халфина Договор в английском гражданском праве. М., 1959г.

1. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров М.1996 [↑](#footnote-ref-1)
2. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Вена 1990г.) [↑](#footnote-ref-2)
3. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров М.1996 с.84 [↑](#footnote-ref-3)
4. Казакова Н. Новые Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов // Внешняя торговля 1994. № 4 с. 16-20 [↑](#footnote-ref-4)
5. Правовое регулирование внешней торговли СССР. М., 1961. с.17 [↑](#footnote-ref-5)
6. 6 п.1.ст.5 ГК РФ 1994г. [↑](#footnote-ref-6)
7. Богуславский М.М. Международное частное право. М. 1994 [↑](#footnote-ref-7)
8. 8 Дегтярева О.И. Организация и техника внешнеторговых операций М. 1992г. с.50 [↑](#footnote-ref-8)
9. 9 М.А.Алсенов, В.А.Булатова, В.А.Мухопад. Организация внешнеэкономических связей. М.,1993г., с.25. [↑](#footnote-ref-9)
10. 10 Конвенция организации Объединенных наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980г.) в кн. И.С.Зыкина Договор во внешнеэкономической деятельности, с.167. [↑](#footnote-ref-10)
11. 11 С.Н.Лебедев. Материалы семинара по Конвенции об исковой давности и Конвенции о договорах международной купли-продажи товаров, разработанные в рамках комиссии ОНН по праву международной торговли, м., 1983., с.60. [↑](#footnote-ref-11)
12. 12 О.Р.Халфина. Договор в английском гражданском праве. М.,1959г., с.133. [↑](#footnote-ref-12)
13. 13 Зыкин И.С. Обычаи и обыкновения в международной торговле. М.1983 [↑](#footnote-ref-13)
14. 14 Д.М. Михайлов Внешнеторговый контракт М.ЮНИТИ, 1996 [↑](#footnote-ref-14)