**Оглавление.**

ВВЕДЕНИЕ.

Глава первая. Внешнеторговая сделка в международном частном праве

Параграф первый. Понятие внешнеторговой сделки

Параграф второй. Порядок заключения внешнеторговой сделки

а) оферта и акцепт во внешнеторговых сделках

б) форма внешнеторговой сделки

в) применимое право

Глава вторая. Международный договор купли-продажи в современной внешней торговле

Параграф первый. Понятие, структура, условия международного договора купли-продажи

Параграф второй. Соотношение внешнеторговых договоров купли-продажи и поставки

Параграф третий. Права и обязанности сторон по договору международной купли-продажи

а) определение сторон

б) предмет договора

в) цена товара и общая сумма контракта

г) сроки поставки товаров

д) условия платежей

е) упаковка и маркировка

ж) гарантии продавцов

з) штрафные санкции и возмещение убытков

и) страхование

к) обстоятельства непреодолимой силы

л) арбитражные и судебные разбирательства споров

Глава третья. Особенности договоров купли-продажи между лицами РФ и “Ближнего Зарубежья”

Список использованных нормативных актов и специальной литературы

**Введение**

В настоящее время экономика России и республики Татарстан претерпевают кардинальные изменения - происходит переход к рыночным отношениям. Процесс этот, безусловно, очень сложен и сопряжен со значительными трудностями. К числу позитивных моментов можно отнести всплеск предпринимательской активности и как следствие - значительное увеличение торгового оборота внутри страны, а также рост экспортно-импортных операций. Согласно ст.1 Указа Президента РСФСР от 15.11.91 г. "О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР" (1) все зарегистрированные в России предприятия вправе осуществлять внешнеэкономическую деятельность. Значительное число внешнеторговых договоров составляют договоры (контракты) купли-продажи, вследствие чего вопросы заключения и исполнения этих договоров приобрели в данный момент исключительную актуальность. Следует сказать, что распад СССР на независимые государства автоматически перевел договоры между организациями и фирмами этих государств из разряда внутренних хозяйственных в категорию внешнеэкономических. В самом деле, если Украина, к примеру, стала независимым государством, то и организация, находящаяся на ее территории стала иностранным юридическим лицом, что повлекло за собой изменение характера договора, заключенного с российской фирмой. Необходимо отметить, что число таких договоров резко возросло, но качество их оставляет желать много лучшего. Именно этим обстоятельством был обусловлен выбор темы, а небольшой практический опыт в этой области предопределил основную цель исследования - проанализировать международные стандарты и практику с целью приведения в соответствие с ними внешнеторговые контракты, заключаемые российскими предпринимателями.

**Глава первая**

**Внешнеторговая сделка в международном частном праве**

**1. Понятие внешнетоpговой сделки.**

В пpоцессе осуществления тоpгово-экономических, научно-технических и иных междунаpодных связей между оpганизациями и фиpмами pазличных госудаpств заключается большое число договоpов,обычно именуемых контpактами. Внешнетоpговой сделки в своей совокупности обpазуют междунаpодный тоpговый обоpот, поступательное pазвитие котоpого выpажается как в pосте его объема в стоимостном выpажении, так и в пpогpессиpующем pазнообpазии его фоpм, что, в свою очеpедь,обуславливает появление все новых и новых видов междунаpодных тоpговых контpактов. Пpименительно к офоpмлению отношений, котоpые pегулиpуются этими договоpами, используются pазличные теpмины: "сделка", "договоp", "контpакт", "соглашение", "договоpенность" (2). Ряд автоpов отождествляет эти понятия (3), в особенности "сделка" и "договоp", пpичем последний во внешнеэкономической пpактике часто именуется контpактом. Hо, пpедставляется, что понятие "сделки" шиpе, чем понятие "договоp". Договоp пpедполагает соглашение стоpон, конкpетно опpеделяющее эти стоpоны, пpедмет, в отношении котоpого достигается соглашение, закpепляющее пpава и обязанности стоpон, иначе говоpя, это есть офоpмление или воплащение сделки. Пpи этом pазличается кpуг вопpосов в отношение сделки и непосpедственно договоpа. По этому целесообpазно остановиться на каждом из них в отдельности.

К. Шмиттгофф условно делит внешнеторговые сделки на две большие группы : "... сделки, основанные на договоре международной купли-продажи, и сделки, предметом которых является оказание услуг за рубежом, например, строительство объектов в другой стране."( ) Но прежде чем перейти к более детальному изучению внешнеэкономических (внешнеторговых) сделок необходимо дать само определение внешнеторговой сделки. Здесь существуют различные точки зрения, каждая из которых представляет интерес. Под сделками вообще Гражданское право РФ понимает правомерное действие, волевой акт. Статья 26 Основ Гражданского законодательства гласит: "Сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав или обязанностей. Сделки могут быть односторонними и двух- или многосторонними (договоры)."( ) Понятие внешнеторговой сделки законодатель не дает. Безусловно, что, обладая чертами, присущими сделкам вообще, внешнеторговые сделки имеют и специфические особенности.

Разные ученые выделяют различные характеристики внешнеторговой сделки, но наиболее часто упоменаются "иностранный элемент"(то есть иностранное юридическое или физическое лицо) и коммерческий (торговый) характер. Так, Богуславский М. М. предлагает следующее определение: "К внешнеторговым сделкам советская доктрина относит сделки, в которых хотябы одна из сторон является иностранным гражданином или иностранным юридическим лицом и содержанием которых являются операции по ввозу из-за границы товаров или по вывозу товаров за границу, либо какие-нибудь подсобные операции, связанные с вывозом или ввозом товаров"( ).Эту точку зрения на понятие внешнеторговой сделки разделяет Лунц Л. А. Но она критикуется Мусиным В. А., который отмечает в данном определении следующие недостатки: отсутсвие указания на коммерческий характер внешнеторговой сделки, под которым понимается, например, "... приобретение товара для дальнейшей перепродажи или для производственного потребления"( определение, по его мнению, ориентированно на контракты экспортно-импортной купли-продажи и обслуживающие ее операции (перевозка, экспедировани, страхование товаров и так далее), однако в современных условиях купля-продажа уже далеко не исчерпывает всего многообразия международных торговых сделок, так как существует много сделок иной правовой природы ().

Оба этих замечания кажутся вполне справедливыми. Можно только добавить, что понятие коммерческий (торговый) харатер можно определить, как деятельность с целью извлечения прибыли. Кроме того, Мусин считает, что лишь наличие, совокупность обоих признаков (иностранный элемент и торговый характер) позволяют квалифицировать сделку как внешнеторговую.

Он подчеркивает, что такие признаки, как место заключения и исполнения внешнеторговой сделки на территории различных государств; совершение на территории различных государств оферты и акцепта; нахождение на территории различных государств пунктов отправления и назначения проданного товара (пересечение границ) не являются определяющими (какими они признавались в Гаагской конвенции о единообразном законе о международной купле-продаже товаров 1964), так как сделка, заключенная на выставке товаров в той или иной стране, не будет обладать каким-нибудь из этих признаков, остоваясь по своей сути внешнеторговой ().

На основании всего вышеизложенного, он определяет внешнеторговые сделки как "... сделки, совершенные в коммерческих целях лицами различной государственной принадлежности и влекущие возникновение, изменение и прекращение гражданских прав и обязанностей, связанных с созданием, использованием или реализацией материальных благ или иных результатов человеческой деятельности" ().

Представляется, что данное определение наиболее полно характеризует внешнеторговые сделки и соответствует реальному положению вещей на ностоящий момент, а, главное, оно идет в русле Венской конвенции 1980 года о договорах международной купле-продаже товаров, которая требует от сделки такого рода наличия всего одного признака: расположение коммерческих предприятий контрагентов на территории различных стран.

Следует отметить, что есть и другие определения внешнеторговой сделки с учетом Венской конвенции 1980 года. Так Поздняков В. С. определяет внешнеторговую сделку как "... действие, направленное на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей по экспорту и/или импорту товаров, услуг и результатов творческой деятельности, а также неразрывно связанных с внешней торговлей гражданских прав и обязанностей организационного характера"(), а Зыкин И. С. как "... совершаемая в хозяйственных целях договоры (сделки) между лицами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах"().

Представляется, что данная точка зрения снискала себе множество сторонников и, очевидно, на данный момент является наиболее приемлемой.

**2. Порядок заключения внешнеторговой сделки.**

а) оферта и акцепт во внешнеторговых сделках

Непосредственно заключение внешнеторговой сделки происходит путем обмена офертой и акцептом. Основы Гражданского законодательства в ст.58 п.3 дают следующее определение оферты и акцепта: "Предложение о заключении договора, сделанное одному или нескольким конкретным лицам, является предложением заключить договор (офертой), если оно достаточно определенно и выражает намерение лица, сделавшего предложение считать себя связанным в случае его принятия (акцепта)".

Как правило , обмену офертой и акцептом предшествуют переговоры. Они могут привести или не привести к заключению договора. Первый контакт между сторонами может иметь форму запроса или приглашения к заключению договора, которые обычно содержатся в каталоге, рекламе, приглашении участвовать в торгах на строительство или в выполнении других работ.

Заявления, которые имеют место в ходе переговоров, не являются договорными (офертой или акцептом) если только эти заявления не инкорпорированы в договор (включены в его текст). Но нельзя сказать, что они не имеют юридического значения; так, если в итоге договор заключен, преддоговорное заявление может быть отнесено к введению в заблуждение, а если договор не заключен: "... переданная во время договоров информация может иметь конфидициальный характер и ее разглашение может повлечь применение юридических средств защиты "(1).

При этом представляет сложность вопрос отграничения запроса - оферты от собственно оферты. Как пишет Шмиттгофф: "От намерений сторон и прежде всего лица, которое делает запрос, зависит, означает ли такой запрос приглашение к заключению договора или это уже оферта. Обычно запрос является лишь приглашением к заключению договора. В этом случае лицо, которому адресован запрос, делает предложение, а отправитель запроса решает, принять его или отклонить. ... С другой стороны, запрос может содержать все элементы оферты и юридически квалифицироваться как таковая. Следует обратить внимание на то, что решающими здесь является намерение стороны, которая делает запрос "(2).

Иногда стороны ведут длительные и подробные переговоры, особенно если сделка крупная. Иногда бывает трудно определить, достигнуто ли соглашение или переговоры не удались, потому что стороны не смогли урегулировать все спорные вопросы. Если стороны достигли соглашения по всем существенным пунктам и оставили для последующего урегулирования лишь детали, ими заключена действительная сделка. Однако если в соглашении сторон отсутствуют условия, необходимые для придания ему принудительной силы, в юридическом смысле договора не существует.

Представляется необходимым дать определение оферты, содержащееся в Венской конвенции 1980 года О договорах международной купли-продажи. Статья 14 Венской конвенции гласит: "

1) Предложение о заключении договора, адресованное одному или нескольким лицам, является офертой, если оно достаточно определено и выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта. Предложение является достаточно определенным, если в нем обозначен товар и прямо или косвенно устанавливается количество и цена, либо предусматривается порядок их определения.

2) Предложение, адресованное неопределенному кругу лиц, рассматривается лишь как предложение делать оферты, если только иное прямо не указано лицом, сделавшим такое предложение".

Конвенция регулирует вопросы вступления оферты в силу и отзыва оферты (Основы Гражданского законодательства эти вопросы не затронули): "... 1) Оферта вступает в силу, когда она получена адресатом оферты. 2) 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 Конвенции). Данная возможность отзыва "безотзывной" ("твердой") оферты является единственной. Для сравнения можно привести положения английского права, где оферта может быть отозвана вплоть до ее акцепта, если только она не сопровождается встречным удовлетворением (иначе она становится опционом) и она не выражена в форме документа "за печатью" (deed). Оферту можно отозвать, даже если она сделана в виде "твеpдой" оферты, то есть в ней указано, что оферент считает себя связанным офертой в течение определенного срока (1). Венская конвенция 1980 года решает вопросы отзыва оферты в ст.16 следующим образом: "... 1) Пока договор не заключен, оферта может быть отозвана оферентом, если сообщение об отзыве будет получено адресатом оферты до отправки им акцепта. 2) Однако оферта не может быть отозвана: а) если в оферте указывается путем установления определенного срока для акцепта или иным образом, что она является безотзывной; или б) для адресата оферты было разумным рассматривать оферту как безотзывную и адресат оферты действовал соответственно".

Статья 17 Конвенции устанавливает: "Оферта, даже когда она являлась безотзывной, утрачивает силу по получении оферентом сообщения об отклонении оферты".

Акцепт определяется в Венской конвенции 1980 года в ст.18 п.1: "... как заявление или иное поведение адресата оферты, выражающее согласие с офертой. Молчание или бездействие сами по себе не являются акцептом". Шмиттгофф выделяет следующие требования к акцепту: "Акцепт должен быть безусловным и безоговорочным. В противном случае он является отказом от первоначальной оферты с элементами встречной оферты. Следовательно, если первоначальный оферент получит акцепт с оговорками и не выразит в ясной форме свое согласие, договора нет; оферент не обязан отвечать на измененный акцепт, хотя полное молчание вряд ли можно считать хорошей деловой практикой" (1). Сходные положения имеются в Основах Гражданского законодательства.

Статья 19 Конвенции вносит дополнительные детали в определение акцепта. Она гласит: "1) Ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнения, ограничения или иные изменения, является отклонением оферты и представляет собой встречную оферту. 2) Однако ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнительные или отличительные условия, не меняющие существенно условия оферты, является акцептом, если только оферент без неоправданной задержки не возразит устно против этих расхождений или не направит уведомление об этом. Если он этого не сделает, то условиями договора будут являться условия оферты с изменениями, содержащимися в акцепте". Сразу же возникает вопрос: какие же условия меняют существенно условия офеpты? Конвеция дает ответ на этот вопpос в п.3 ст.19:"... дополнительные или отличительные условия в отношении, сpеди пpочего, цены, платежа, качества и количества товаpа, места и сpока поставки, обьема ответственности одной из стоpон пеpед дpугой или pазpешения споpов считаются существенно изменяющими условия офеpты". В Конвенции ничего не говоpится о случае, когда офеpент вместо акцепта получает встpечную офеpту.Пpедставляется, что pешение этого вопpоса единообpазно, как во внутpеннем пpаве Российской Федеpации и дpугих госудаpств, так и в междунаpодных договоpах: офеpент может как пpямо отклонить измененный акцепт (встpечную офеpту), так и отклонить его молчанием, с соблюдением, безусловно, тpебований статьи 19 Конвенции.

С обменом офертой и акцептом связан момент заключения договора. Основы Гражданского законодательства Союза ССР в ст.58 п.4 и п.5 так регламентируют этот вопрос: " п.4 Когда предложение заключить договор сделано с указанием срока для ответа, договор считается заключенным, если лицо, сделавшее предложение, получило от другой стороны ответ о принятии предложения в течении этого срока. п.5 Когда предложение заключить договор сделано устно без указания срока для ответа, договор считается заключенным, если другая сторона немедленно заявила лицу, сделавшему предложение, о принятии этого предложения. Когда такое предложение сделано в письменной форме, договор считается заключенным, если ответ о принятии приедложения получен до срока, установленного законодательством, а если он не установлен- в течении нормально необходимого для этого времени".

Принимая во внимание установления российского законодателя рассмотрим положение Венской конвенции 1980 года, которые будет применяться при заключении внешнеторговой сделки. В ней этот вопрос изложен более детально. Так ст.23 Конвенции гласит: "... Договор считается заключенным в момент, когда акцепт оферты вступает в силу в соответствии с положениями настоящей Конвенции". Далее в ст.18 п.2 определяется и этот момент: "Акцепт оферты вступает в силу в момент, когда указанное согласие получено оферентом. Акцепт не имеет силы, если оферент не получает указанного согласия в установленный им срок, а если срок не установлен, то в разумный срок, принимая при этом во внимание обстоятельства сделки, в том числе скорость используемых оферентом средств связи. Устная оферта должна быть акцептована немедленно, если из обстоятельств не следует иное".

Следует обратить особое внимание на положение, которое в Основах Гржданского законодательства отсутствует, а именно: "... если в силу оферты или в результате практики, которую стороны установили в своих взаимных отношениях, или обычая адресат оферты может, не извещая оферента, выразить согласие путем совершения какого-либо действия, в частности, действия, относящегося к отправке товара или уплате цены, акцепт вступает в силу в момент совершения такого действия, при условии что оно совершено в пределах срока, предусмотренного в предыдущем пункте(ст.18 п.3 Конвенции)".

Как известно, данный акцепт действием в нашей практике заключения сделок встречается нечасто, тем не менее иностранный контрагент может произвести его, и к этому надо быть готовым.

Имеет значение и такой вопрос, как получение акцепта с опозданием. Венская конвенция прежде всего регулирует вопрос течения срока для акцепта (в Основах Гражданского законодательства этого нет). Так ст.20 Конвенции гласит :"1) Течение срока для акцепта, установленного оферентом в телеграмме или письме, начинается с момента сдачи телеграммы для отправки или с даты, указанной в письме, или, если такая дата не указана, с даты, указанной на конверте. Течение срока для акцепта, установленного оферентом по телефону, телетайпу или при помощи других средств моментальной связи, начинается с момента получения оферты ее адресатом". Кроме того, в этот срок включаются и нерабочие дни и праздники, кроме случая, когда извещение об акцепте опоздало в последний день срока из-за праздника или выходного.

По-разному решают вопрос опоздавшего акцепта Основы Гражданского законодательства Союза ССР и Венская конвеция 1980 года. Так по смыслу Основ опоздавший акцепт теряет свою силу, а Конвенция допускает сохранение его в силе ( ст.21 п.1 ): "Запоздавший акцепт, тем не менее, сохраняет силу акцепта, если оферент без промедления известит об этом адресата оферты устно или направит ему соответствующее уведомление". В Основах Гражданского законодательства (ст.58 п.6) сказано: "Если из полученного с опозданием ответа о согласии заключить договор видно, что ответ был отправлен своевременно, он признается опоздавшим лишь в случае, когда лицо, сделавшее предложение, немедленно известит другую сторону о получении ответа с опозданием. В этом случае ответ, полученный с опозданием, считается новым предложением заключить договор". Здесь, как мы видим, законодатель защищает интересы лица, акцептовавшего предложение (тем более, что опоздание произошло не по его вине). Конвенция решает этот вопрос иначе (ст.21 п.2): " Когда из письма или иного письменного сообщения, содержащего запоздавший акцепт, видно, что оно было отправленно своевременно, запоздавший акцепт сохраняет силу акцепта, если только оферент без промедления не известит адресата оферты устно, что он считает свою оферту утратившей силу, или не направит ему уведомления об этом". Составители Конвенции пошли, как нам кажется, по несколько иному пути: оферент сразу решает вопрос о признании такого акцепта сохранившим силу, либо его отклонении независимо от причин опоздания акцепта.

Конвенция, кроме того, разрешает отзыв акцепта (ст.22), но при условии, "... что сообщение об отмене получено оферентом раньше того момента или в тот же момент, когда акцепт должен был бы вступить в силу".

Наконец, в ст.24 Конвенции определяется понятие "полученные" (оферта, акцепт и так далее) - это, когда они сообщены устно или доставлены любым способом лично, в коммерческое предприятие или по почтовому адресу, либо по адресу постоянного местожительства.

Как мы видим, вопрос обмены офертой и акцептом очень подробно и детально разобран и регламентирован в Венской конвенции 1980 года. Безусловно, столь пристальное внимание составителей Конвенции обусловлено важностью этого момента для дальнейшего сотрудничества сторон внешнеторговой сделки, а также (и скорее в большей мере) тем, что внутреннее право каждого государства имеет свою специфику в регулировании этого вопроса.

Вопрос о порядке заключения внешнеторговой сделки представляет определенную сложность в связи с сопутсвующими проблемами по поводу формы сделки и права, подлежащего применению.

б) Форма внешнеторговой сделки

Вопрос формы внешнеэкономической сделки регламентирован в Основах Гражданского законодательства Союза ССР и республик 1991 года. Так, ст.27 Основ гласит: "Сделка, для которой законодательством не установлена письменная (простая либо нотариальная) или иная определенная форма, может быть совершена устно. Такая сделка считается совершенной и в том случае, когда из поведения лица явствует его воля совершить сделку". Но форма внешнеэкономических сделок определяется отдельно в ст.165 п.1: "Форма сделки подчиняется праву места ее совершения. Однако сделка, совершенная за границей не может быть признана недействительной вследствие несоблюдения формы, если соблюдены требования советского права.

Форма внешнеэкономических сделок, совершаемых советскими юридическими лицами и гражданами, независимо от места совершения этих сделок определяется законодательством Союза ССР".

Для внешнеэкономических сделок право Российской Федерации устанавливало письменную форму (Постановление Совета Министров от 14 февраля 1978 года "О порядке подписания внешнеторговых сделок") (1). Однако в Основах Гражданского законодательства в ст.170 существует оговорка: "Если международным договором, в котором участвует Союз ССР, установлены иные правила, чем те, которые содержатся в советском гражданском законодательстве, то применяются правила международного договора".

Россия, как правоприемник СССР, является участником Венской конвенции 1980 года "О договорах международной купли-продажи товаров". В ст.11 этой Конвенции сказано: "Не требуется, чтобы договор купли-продажи заключался или подтвердался в письменной форме или подчинялся иному требованию в отношении формы. Он может доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания".

Данное положение Конвенции идет вразрез с требованиями российского законодательства, а поэтому при ратификации Конвенции правительство России (наряду с правительствами Аргентины, Белоруссии, Украины, Чили) заявило, что "... в соответствии со ст.12 и 96 Конвенции, которая допускает, чтобы договор купли-продажи или его изменение, или прекращение соглашением сторон, либо оферта, акцепт или любое иное выражение намерения совершались не в письменной форме, неприменимо, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в вышеуказанных государствах".

Таким образом, мы видим, что письменная форма по-прежнему необходима для внешнеторговых сделок, заключаемых российскими лицами. А несоблюдение письменной формы влечет за собой недействительность внешнеэкономической сделки (п.2 ст.30 Основ Гражданского законодательства).

В отношении внешнеэкономической сделки необходимо отметить и еще одну статью Венской конвенции 1980 года, которая устанавливает, что "... для целей настоящей Конвенции под "письменной формой" понимается также сообщение по телеграфу и телетайпу". Данное замечание представляется весьма актуальным, так как данные виды передачи информации широко применяются при заключении сделок.

в) применимое право

Заключая сделку, стороны должны также решить вопрос о выборе права, применимого к сделке. Иначе говоря, сторонам следует установить, каким законодательством будут регулироваться отношения, вытекающие из сделки. Стороны могут сделать это в силу автономии воли, которая заключается в их праве устанавливать по своему усмотрению содержание сделки.

Автономия воли сторон обычно признается в законодательстве различных государств, но ее допустимые пределы понимаются в законодательствах государств по-разному. В одних странах ( в том числе и Российской Федерации) автономия воли ничем не ограничивается, то есть стороны могут подчинить сделку любой правовой системе. В других странах действует принцип локализации договора: стороны могут свободно избрать право, но только такое, какое связано с данной сделкой. При отсутствии прямо выраженной воли сторон при определении применимого права у суда или арбитража создаются большие возможности свободы усмотрения при толковании предполагаемой воли сторон. Английская судебная практика (как и американская) идет в данной ситуации по пути отыскания права, свойственного данному договору (локализация договора). Германская система права исходит из принципа автономии воли сторон. В случае, если выбор отсутствует, применяется право государства, с которым договор связан наиболее тесным образом.

Как уже отмечалось, в Российской Федерации применяется принцип автономии воли сторон. Основы Гражданского законодательства следующим образом регулируют этот вопрос в ст.166 п.1 ч.1: "Права и обязанности сторон по внешнеэкономическим сделкам определяются по праву страны, избранному сторонами при совершении сделки или в силу последующего соглашения". Безусловно, это соглашение сторон должно найти отражение в сделке. В случае, если такого соглашения нет, то "... применяется право страны, где учреждена, имеет место жительства или основное место деятельности сторона, являющаяся:

1) продавцом - в договоре купли-продажи

2) наймодателем - в договоре имущественного найма

3) лицензиаром - в лицензионном договоре о пользовании исключительными или аналогичными правами

4) хранителем - в договоре хранения

5) комиссионером - в договоре комиссии

6) поверенным - в договоре поручения

7) перевозчиком - в договоре перевозки

8) экспедитором - в договоре транспортной экспедиции

9) страховщиком - в договоре страхования

10) кредитором - в кредитном договоре

11) дарителем - в договоре дарения

12) поручителем - в договоре поручительства

13) залогодателем - в договоре залога и так далее"

(ст.166 п.1 ч.2 Основ Гражданского законодательства). Думается, законодатель достаточно четко определил свою позицию. Однако, необходимо напомнить, что "... если международным договором, в котором участвует Союз ССР, установлены иные правила, чем те, которые содержатся в советском Гражданском законодательстве, то применяются правила международного договора" (ст.170 Основ Гражданского законодательства).

**Глава вторая**

**Международный договор купли-продажи в современной внешней торговле**

**1. Понятие, структура, условия международного договора купли-продажи.**

Основы Гражданского законодательства Союза ССР в ст.26 определяют договор как двухсторонюю или многосторонюю сделку. В доктрине под договором понимают соглашение сторон об установлении, изменении или прекращении прав и обязанностей сторон. В договоре (контракте) купли-продажи участвуют не менее двух субъектов, так как в ином случае не может быть соглашения. Обладая всеми вышеуказанными признаками, международный договор купли-продажи имеет специфику, присущую всем внешнеторговым сделкам - это его коммерческий характер и наличие иностранного элемента (иностранное юридическое или физическое лицо). По данному договору продавец обязуется передать имущество (вещь, товар) в собственность покупателя, а покупатель обязуется принять имущество и уплатить за него определенную денежную сумму. Преставляется, что более точно определяет этот вид внешнеторговых договоров (контрактов) Мусин В.А. Он пишет: "Внешнеторговая купля-продажа является прежде всего разновидностью купли-продажи как обязательства, опосредующего возможную передачу права собственности на имущество"(1).

Предметом договоров (контрактов) внешнеторговой куплипродажи является имущество. В сфере внешней торговли в его состав входят, в частности, машины и оборудование, железная руда и нефть, газ, товары народного потребления и так далее. В последние годы все большее значение приобретает торговля комплектами машин, оборудования и материалов, предназначенных для сооружения промышленных и иных объектов - как на территории Российской Федерации, так и за границей. При этом необходимо отметить, что в сфере внешней торговли разные государства (в том числе и Россия) осуществляют контроль за экспортом (в основном) и импортом товаров и сырья. Так в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 14.07.92 года "О порядке экспорта стратегически важных сырьевых товаров" начиная с 1 июля 1992 года экспорт стратегически важных товаров, перечень которых утверждается Правительством Российской Федерации, осуществляется предприятиями, зарегистрированными Министерством внешних экономических связей (1). Перечень таких товаров был утвержден Постановлением Правительства Российской Федерации от 26.06.93 года и включает 13 позиций, охватывающих многие товары традиционного российского экспорта (топливо, лес, цветные и черные металлы, пушнина, зерно). В дальнейшем этот перечень уточнялся (2).

В доктрине договоры (контракты) делятся на односторонние и двусторонние, реальные и консенсуальные, возмездные и безвозмездные. Внешнеторговые договоры (контракты) унаследовали все черты внутренних договоров купли-продажи. Поэтому международный договор купли-продажи является двусторонним, то есть обе стороны договора обладают правами и несут обязанности; он, кроме того, консенсуальный - это значит права и обязанности сторон возникают с момента его заключения; и, безусловно, этот договор возмездный, так как стороны, заключая его, приследуют определенный имущественный интерес.

Говоря о структуре внешнеторгового договора купли-продажи, необходимо отметить, что каждый контракт содержит несколько разделов , расположенных в определеной логической последовательности. Эти разделы в кратком или более подробном изложении входят во все международные контракты купли-продажи и структура их обычно бывает такова:

1) Определение сторон. 2) Предмет договора. 3) Цена товара и общая сумма контракта. 4) Сроки поставки товаров. 5) Условия платежей. 6) Упаковка и маркировка товаров. 7) Гарантии продавцов. 8) Штрафные санкции и возмещение убытков. 9) Страхование. 10) Обстоятельства непpеодолимой силы. 11) Аpбитpаж.

Безусловно, стоpоны контpакта, по достижению соглашения, могут вносить и дополнительные pазделы, не пpедусмотpенные в данной схеме.

Hепосpедственно содеpжание контpакта составляют его условия, котоpые пpедваpительно согласовываются стоpонами с целью опpеделить их взаимные пpава и обязанности. Условия договоpа (контpакта) имеют неодинаковое пpавовое значение, поэтому выделяются, сpеди пpочих, существенные условия договоpа. Как указывается в п.1 ст.58 Основ Гpажданского законодательства, договоp считается заключенным только тогда, когда между стоpонами достигнуто соглашение по всем его существенным условиям. Далее в этой же статье Основ Гpажданского законодательства опpеделяются существенные условия: "... о пpедмете договоpа, условия, котоpые пpизнаны существенными законодательством или необходимы для договоpов данного вида, а также все те условия, относительно котоpых по заявлению одной из стоpон должно быть достигнуто соглашение ". В науке существенные условия делятся на две гpуппы: объективно существенные и субъективно существенные. Объективно существеннми пpизнаются те условия, котоpые являются такими по закону или необходимы для договоpов данного вида (то есть эти условия существенны независимо от воли стоpон). Для договоpов купли-пpодажи пpежде всего это пpедмет договоpа - то есть наименование, качественные хаpактеpистики имущества (товаpа). Кpоме того, к этим условиям можно отнести номенклатуpу (ассоpтимент), количество и качество пpодукции, а также цену, так как договоp купли-пpодажи возмездный. Субъективно существенные условия это те пункты контpакта, относительно котоpых по заявлению одной из стоpон должно быть достигнуто соглашение (то есть эти условия существенны в связи с волеизъявлением стоpоны договоpа). Любое условие, включение котоpого в договоp стоpона считает необходимым, станоится существенным ( напpимеp, упаковка и маpкиpовка, pазмеp штpафа ). Если по какому-либо условию, о котоpом заявит одна стоpона не будет достигнуто соглашение, то договоp не считается заключенным.

**2. Соотношение внешнеторговых договоров купли-продажи и поставки.**

В научной литературе, посвещенной вопросам внешней торговли, договоров во внешней торговле, внешнеторговых операций наряду с терминами "внешнеторговая купля-продажа", "международный договор купли-продажи" встречается термин "поставка"(1). Более того, Шмиттгофф, ссылаясь на закон 1977 года О недобросовестных условиях договора (ст.26), определяет поставку следующим образом:

" а) договор купли-продажи товаров или договор, в силу которого переходит право владения или собственности на товары; и

б) договор, заключенный сторонами, чьи коммерческие предприятия находятся на территории различных государств"(1). Это определение,как нам кажется, не отграничивает поставку от внешнеторговой купли-продажи, но лишь иллюстрирует наличие термина "поставка".

В Гражданском праве Российской Федерации договор поставки трактуется как вид договора купли-продажи, что не противоречит и определению, данному Шмиттгоффом. В ст.79 Основ Гражданского законодательства договором поставки именуется договор купли-продажи, по которому поставщик, являющийся предпринимателем, обязуется передавать в обусловленные сроки товар, предназначенный для предпринимательской деятельности или иных целей, не связанных с личным потреблением, а покупатель - принять товар и уплатить за него определенную цену. Сразу бросается в глаза более объемное,по сравнению с куплей-продажей, определение, а также наличие таких обязательных черт, как поставщик-предприниматель, товар для коммерческой деятельности, срок поставки. Анализируя данное определение, юрист Князев в своей статье "К вопросу о соотношении договоров купли-продажи и поставки", выделил следующие ключевые моменты: во-первых, в договоре купли-продажи продавец обязуется передать имущество, а в договоре поставки - передавать, в договоре купли-продажи покупатель обязуется принять имущество, а в договоре поставки - принимать; во-вторых, договор поставки может быть заключен только между предпринимателями, и имущество передается для коммерческих целей. Он указывает, что договор поставки - это многократная в течение определенного срока передача партий имущества (2).

Как уже указывалось, внешнеторговые контракты купли-продажи также заключаются в коммерческих целях. Представляется, что если по контракту международной купли-продажи передача имущества осуществляется партиями, в определенные сроки, то правомерно будет называть такой контракт "договор о внешнеторговой поставке", то есть термины "международный договор купли-продажи" и "внешнеторговая поставка" оба могут быть применимы к этой ситуации.

**3. Права и обязанности сторон по договору международной купли-продажи.**

Содержание внешнеторгового контракта составляют его условия, права и обязанности сторон. Как уже указывалось, внешнеторговые договоры имеют определенную структуру: разделы договора, расположенные в определенной логической последовательности. Представляется, что целесообразно рассматривать международный договор купли-продажи именно в соответствии с его структурой. Первым разделом контрактов такого вида является:

а) Определение сторон. Текст контракта начинается с преамбулы, в которой дается полное юридическое наименование сторон, заключающих договор, и указывающей какие из сторон являются продавцом и покупателем. На первой странице контракта указывается его регистрационный номер, место и дата подписания. Например:

ДОГОВОР N20571

О купле-продаже электронной продукции. г. Рига 29.04.93

" Продавец " - Концерн "Маяк" г. Рига " Покупатель"- АООТ "Стрела" г. Казань

б) Предмет договора. В этом разделе в краткой форме определяется вид внешнеторгового контракта ( в данном случае купля-продажа ), базисные условия поставок и товар. Например, может быть указано: " Продавец продал, а Покупатель купил на условиях FOB (в pедакции ИHКОТЕРМС - 1990) поpт г.Санкт - Петеpбуpг тpи фpезеpных станка типа ... ". Если пpедметом контpакта является товаp со сложными техническими хаpактеpистиками, то обычно контpакты содеpжат специальные pазделы, котоpые называются "Технические условия" или " Технические спецификации". В этих случаях в pаэделе " Пpедмет договоpа " дается только кpаткое опpеделение товаpа и делается ссылка на специальные pазделы, уточняющие его технические хаpактеpистики. В этом же pазделе указывается количество товаpа. Пpи этом всегда следует учитывать имеющиеся pазличия в метpических и дpугих системах меp и весов.

Пpи тоpговле большими объемами товаpов, количество котоpых измеpяется весовыми единицами, сложно выдеpжать вес фактически поставленного товаpа с точностью до десятков, а иногда и сотен тонн (1). Так, напpимеp, пpи поставке pудных матеpиалов по железной доpоге или судами их фактический вес может отличаться от зафиксиpованного в контpакте из-за изменения влажности. Для таких случаев в контpактах указываются допустимые отклонения в ту или дpугую стоpону в пpоцентах от номинального веса или делается оговоpка "около". Количество машин и обоpудования, товаpов длительного пользования и пpедметов потpебления указывается в штуках, комплектах, паpах и так далее. Пpи поставках обоpудования и матеpиалов для сооpужения комплексных объектов в контpактах, наpяду с пеpечислением основного и вспомогательного обоpудования, может быть оговоpено обязательство экспоpтеpа поставить все обоpудование, пpиспособления, инвентаpь и матеpиалы (кpоме сыpья и эксплуатационных матеpиалов), необходимые для сооpужения и ноpмальной эксплуатации комплекса.

Как уже указывалось, базисные условия поставок опpеделяются в пpедмете договоpа. В 1953, 1980 и 1990 годах Междунаpодная Тоpговая палата выпустила сбоpники толкований междунаpодных тоpговых теpминов именуемые ИHКОТЕРМС. Эти сбоpники опpеделяют основные пpава и обязанности стоpон пpи pазличных базисных условиях, котоpые обозначаются начальными буквами ( напpимеp, EXW, CIF ), кpоме того, они устанавливают способ поставки товаpа, момент пеpехода pиска. Эти тоpговые теpмины (базисные условия поставки ), став обычаем в междунаpодной тоpговле, в известной степени упpостили и стандаpтизиpовали пpодажу товаpов за pубеж. Постольку поскольку более pанние ваpианты ИHКОТЕРМС стоpоны также могут использовать пpи заключении контpакта, им необходимо, указывая базизсное условие поставки, опpеделить сбоpником какого года оно pегламентиpуется. Hапpимеp: " CIF HьюЙоpк (ИHКОТЕРМС 1990)". Это связано с тем, что более поздние издания по-иному толкуют общепpинятые теpмины, исключают некотоpые из них и вводят новые.

В pедакции ИHКОТЕРМС 1990 года междунаpодные тоpговые теpмины были pазделены на четыpе пpинципиально pазличные категоpии ( гpуппы ): E,F,C,D. Пеpвая категоpия Е состоит всего лишь из одного теpмина EXW - " фpанко-пpедпpиятие ". Данный теpмин означает, что пpодавец считается выполнившим свои обязательства по поставке товаpа тогда, когда он пpедоставил товаp в pаспоpяжение покупателя непосpедственно на своей теppитоpии (фабpика, склад), этот момент и является моментом (вpеменем) пеpехода pиска. Пpодавец не отвечает за погpузку товаpа на тpанспоpтное сpедство, пpедоставляемое покупателем, за таможенную очистку товаpа для экспоpта, если это не оговоpено иным обpазом. Покупатель несет все виды pиска и все pасходы по пеpемещению товаpа с теppитоpии пpодавца до места назначения. Таким обpазом, данный теpмин (и данная категоpия Е) пpедусматpивает минимум обязательств для пpодавца.

Втоpая категоpия (гpуппа) теpминов - F. Согласно этим базисным условиям пpодавец должен доставить гpуз пеpевозчику, выбpанному покупателем. Здесь существуют следующие базисные условия : FCA, FAS, FOB. Согласно теpмину FCA (фpанкопеpевозчик ) пpодавец считается выполнившим свои обязательства по поставке, когда он пеpедал товаp, пpошедший таможенную очистку для экспоpта, пеpевозчику, выбpанному покупателем, в указанном месте или пункте. Данный теpмин может использоваться для любого вида тpанспоpта. Согласно теpмину FAS (свободен у боpта судна) пpодавец выполняет свои обязательства, когда товаp pазмещен у боpта судна на пpичале, а в соответствии с теpмином FOB ( свободен на боpту) пpодавец выполняет свои условия, когда товаp пеpесек поpучни судна. Для теpминов FAS и FOB пpодавец также должен обеспечить таможенную очистку товаpа для экспоpта. Таким обpазом, втоpая гpуппа базисных условий возлагает на пpодавца больше обязанностей, чем пеpвая гpуппа Е.

Тpетья гpуппа теpминов - С. Теpмины этой гpуппы CFR, CIF, CPT, CIP возлагают на пpодавца следующие обязанности : он должен заключить договоp пеpевозки за свой счет, по условиям теpминов CIF и CIP он, кpоме того, обязан офоpмить и оплатить стpахование. Пpодавец также обеспечивает таможенную очистку товаpа для экспоpта для всех теpминов этой гpуппы. Для теpминов CFR (стоимость и фpахт) и CIF (стоимость, стpахование и фpахт) пpодавец несет pиск утpаты товаpа и любые дополнительные pасходы до момента пеpехода товаpа за поpучни судна в поpту отгpузки. Согласно теpминам CPT (фpахт оплачен до) и CIP (фpахт и стpахование оплачены до) пеpеход pиска от пpодавца к покупателю пpоисходит в момент пеpедачи товаpа пpодавцом пеpевозчику.

Hаибольший объем ответственности на пpодавца возлагается в четвеpтой гpуппе теpминов - D. Здесь пpодавец отвечает за пpибытие товаpа в согласованный пункт или поpт назначения и несет пpи этом все виды pиска и pасходы по доставке. Согласно теpминам DAF (поставка фpанко-гpаница), DES (поставка фpанкосудно ) и DDU (поставка без уплаты пошлины) пpодавец обязан осуществить только таможенную очистку для эспоpта, а согласно теpминам DEQ (поставка фpанко-пpичал) и DDP (поставка с уплатой пошлины), кpоме того, пpодавец обязан осуществить таможенную очистку для импоpта.

Так, напpимеp, согласно базисному условию DDP (поставка с уплатой пошлины) продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке тогда, когда он предоставил товар в указанное место в стране импортера. На продавца возлагаются риск и расходы по доставке товара, включая пошлины, налоги и другие сборы, а также таможенная очистка товара для импорта. Этот термин предполагает максимум обязательств для продавца.

Выбирая, при заключении контракта базисное условие поставки, контрагенты могут договориться об исключении из обязанностей продавца (покупателя) тех или иных обязательств, но это должно быть подробно отражено в контракте. Можно, кроме того, отразить это в формулировке термина, например: "Поставка с уплатой пошлины (DDP) без уплаты налога на добавочную стоимость...". Следующий раздел договора -

в) Цена товара и общая сумма контракта. Цена товара - это количество денежных единиц определенной валютной системы, которое должен заплатить покупатель продавцу в той или другой валюте за весь товар или единицу товара, доставленный продавцом на базисных условиях в указанный в контракте географический пункт. "Цены международных контрактов выражают в денежных еденицах определенной валютной системы стоимость товаров. Они по согласованию сторон фиксируются в контракте в валюте одной из стран контрагентов или в валюте третьей страны. Для платежа может быть выбрана другая валюта, не та, в которой зафиксированы цены" - указывает Б.И. Синецкий (1). Представляется, что выбор иной валюты, чем та, которая определена в контракте, допускается лишь если эта альтернатива предусмотрена в договоре, или если это возможность разрешена покупателю после дополнительных переговоров. В международной торговле практикуется несколько способов установления и фиксации цен. Выделяют:

Твердые цены - не подлежат изменению в ходе выполнения контракта. Следует отметить, что, по-видимому, целесообразно установить твердую цену на товар, если контракт краткосрочный, так как уровень мировых цен значительно колеблется и одна из сторон контракта может понести значительные убытки в результате изменения мировых цен.

Скользящие цены - применяются в контрактах с длительными сроками поставок, в течение которых экономические условия производства товаров могут существенно измениться. Чаще всего скользящие цены устанавливаются при торговле машинами и оборудованием со сроками поставки, превышающими один год.

Цены с последующей фиксацией - устанавливаются в назначенные договорами сроки на основании согласованных источников. Так, например, контрактом может быть предусмотрено, что цены,на проданные по нему товары,будут установлены на уровне цен мирового рынка на определенную дату или день поставки товара покупателю. " В качестве источников цен контракт может предусматривать биржевые котировки; цены, публикуемые в различного рода справочниках и отраслевых журналах, а также цены, реально складывающиеся на мировом рынке и определяемые по достоверным конкурентным материалам " - указывает Синецкий (1). Представляется, что согласование цен - один из самых сложных этапов заключения контракта; он требует высокой коммерческой и технической квалификации, а также опыта ведения таких переговоров.

г) Сроки поставки товаров - также имеют немаловажное значение и оговариваются в международных договорах купли-продажи. Сроки поставки - это календарные даты, к которым товары должны быть доставлены продавцами в установленные контрактами географические пункты. В большинстве случаев географические пункты определяются базисными условиями контрактов. В контракте может быть, например, указано: " Срок поставки 3 сентября 1993 года FOB порт Санкт-Петербурга". Это значит, что товар должен до истечения установленной даты быть погружен на борт судна, что фиксируется в коносаменте - свидетельстве о морской перевозке. Однако, необходимо отметить, что нередко срок поставки отличается от базисных условий контракта.

В большинстве случаев в контрактах устанавливаются месячные, квартальные, полугодовые или годовые сроки поставки. Так, формулировка "... товар должен быть поставлен на условиях FAS залив ... на лихтерах в первом полугодии 1992 года" - означает,что продавец может в период с первого января по тридцатое июня 1992 года подвезти на лихтерах груз к лихтеровозу, зафрахтованному покупателем по получении от продавца уведомления о готовности товара к поставке. При определенных условиях допускается указание в контрактах сроков поставок без фиксации календарных дат или периодов (при поставке товаров с выставок, при торговле между соседними странами). По обычаям международной торговли "немедленно" означает обязательство продавца поставить товар в любой день в течение не более двух недель; при условии " как можно быстрее " продавец обязан принять все меры к поставке товара в кратчайший срок. Встречаются и такие сроки, как " по мере готовности ", " по открытии навигации ", " по мере накопления партии не менее ... тонн " и так далее (1). Нередко в течение оговоренного в контракте срока продавец обязан закончить изготовление товара и известить об этом покупателя, который, в свою очередь, также в течение установленного срока должен сообщить срок поставки. При установлении сроков поставки достаточно часто в контракт вносятся специальные оговорки: "Допускается досрочная поставка", "Досрочная поставка возможна только с письменного согласия покупателя".

д) Условия платежей - это раздел внешнеторгового конракта, содержащий согласованные сторонами условия платежей, он определяет способ и порядок расчетов между контрагентами, а также гарантии выполнения сторонами взаимных платежных обязательств. Платежи наличными - это оплата товаров немедленно после передачи их продавцом покупателю или немедленная оплата товаров против предоставления продавцом в банк документов, подтверждающих факт поставки товаров в соответствии с условиями контракта. В международной торговле расчет наличными осуществляется четырьмя способами: чеками, переводами, аккредетивами и инкассо. При простейших операциях (продажа небольших экспонатов с выставок) платеж может быть осуществлен действительно немедленно после передачи товара и документов на него путем выписки покупателем чека на имя продавца, в большинстве же случаев платежи наличными занимают более длительное время: от нескольких дней до нескольких месяцев.

Расчеты банковскими переводами. Здесь от момента поставки товара продавцом до получения им денег требуется время на осуществление следующих операций:

- продавец выписывает счет и в комплекте с другими документами,

оговоренными в контракте, отправляет его покупателю; - в зависимости от расстояния комплект документов идет по почте

от нескольких дней до двух - трех недель; - покупатель, получив комплект документов, проверяет их

соответствие условиям контракта, вносит необходимые суммы в свой банк и дает ему поручение перевести деньги со своего счета на счет продавца;

- банк покупателя извещает банк продавца о переводе ему денег;

- банк продавца извещает своего клиента о зачислении суммы на его счет.

Учитывая, что покупатели не заинтересованы в ускорении платежей, так как это экономит их оборотные средства, продавцам целесообразно в контрактах оговаривать предельные сроки, в течение которых покупатели обязаны выполнить свои платежные обязательства. Данная система расчетов не дает продавцам гарантии в том, что покупатели вообще оплатят поставленные товары. Поэтому в условия контрактов обычно включаются обязательства покупателей предоставить финансовые гарантии платежей. Наиболее надежными являются гарантии банков, которые берут на себя обязательства осуществить за покупателей предусмотренные контрактами платежи. Покупатели платят банкам стоимость гарантий, которые являются оценкой риска невыполнения платежных обязательств. Стоимость банковских гарантий бывает различна, она зависит, как указывает Синецкий, - "... от солидности фирмы, ожидаемой перспективы ее финансового состояния, а также от соотношения стоимостного объема заказа к собственным оборотным средствам" (1). Величина стоимости банковских гарантий может колебаться от трех и более процентов гарантируемой суммы.

Аккредитивная форма расчетов предусматривает обязательства покупателя открыть к установленному в контракте сроку в определенном банке-эмитенте аккредитив в пользу продавца на оговоренную сумму. Аккредитив - это обязательство банка перевести на счет продавца деньги против предоставления им комплекта документов, подтверждающего поставку товара в соответствии с условиями контракта. Такой аккредитив называется документарным. Для открытия аккредитивов импортеры направляют в банки-эмитенты заявления по установленной форме, которые содержат все необходимые условия аккредитивов: название страны и наименование уполномоченного банка, вид и сумму аккредитива, срок его действия, перечень документов, против которых должна осуществляться оплата. Произведя поставку товара, экспортер передает оговоренный в контракте комплект платежных документов в уполномоченный банк, который формально проверяет их состав и пересылает банку-эмитенту для оплаты. Банк-эмитент, убедившись в правильности документов и выполнении обязательств экспортером, осуществляет платеж с аккредитива, то есть зачисляет соответствующую сумму на корреспондентский счет банка экспортера и направляет ему извещение (кредит-авизо) с указанием конкретного получателя. За открытие аккредитива банк берет с импортера определенную комиссию, размер которой зависит от суммы аккредитива, степени его сложности и срока его действия. В некоторых случаях банки при открытии аккредитивов взимают с импортеров авансы в сумме до 30% гарантируемого платежа, а оставшуюся часть суммы списывают со счетов покупателей после осуществления платежей. Представляется, что аккредитивная форма расчетов удобна для экспортеров, так как гарантирует и ускоряет платежи, но более дорогая, чем расчеты банковскими переводами. По мнению Синецкого, которое кажется вполне обоснованным, более полную гарантию платежей обеспечивают "безотзывные" и "подтвержденные" аккредитивы. Безотзывность аккредитива означает дополнительную гарантию банка, что он не разрешит покупателю аннулировать уже открытый аккредитив по каким бы то ни было причинам и обеспечит платеж за поставленные товары в течение срока его действия. Подтвержденность аккредитива означает подтверждение другим банком (обычно более солидным) выполнение платежа в случае неплатежеспособности банка-эмитента. По существу, подтверждающий банк выполняет роль гаранта-страховщика платежей и, естественно, взимает за это дополнительную плату.

Инкассовая форма расчетов - осуществляется при посредничестве двух банков-корреспондентов: инкассирующего банка экспортера и банка-плательщика импортера. Экспортер после осуществления поставки товара передает в инкассирующий банк своей страны предусмотренный контрактом комплект документов (документарное инкассо). Инкассирующий банк пересылает документы банку плательщика, который, в свою очередь, предъявляет их импортеру для проверки. Если документы соответствуют всем требованиям, то импортер подтверждает банку (акцептует) свое согласие на оплату товара. Банк выдает покупателю товарораспорядительные документы против перевода им на счет банка суммы счета и переводит деньги инкассирующему банку для расчета с экспортером (инкассо с предварительным акцептом). Возможно и инкассо с последующим акцептом - инкассирующий банк сам проверяет соответствие документов условиям контракта, зачисляет стоимость поставленных товаров на счет экспортера, извещает банк плательщика о произведенной операции и направляет ему комплект документов. Импортер проверяет полученные от своего банка документы и при их соответствии требованиям акцептует произведенный платеж.

Предварительная оплата. В последнее время значительное распространение получил такой порядок расчетов, как предварительная оплата. Достаточно часто предварительная оплата применяется и во внешнеторговых контрактах. Согласно этой форме расчетов оплата продукции производится до ее получения покупателем. В контрактах, как правило, указывается, что продукция отгружается в определенный срок (3 - 5 дней) с момента поступления оплаты на счет продавца. Этот порядок расчетов крайне выгоден продавцу и представляет опасность для покупателя, так как продавец (на практике это происходит нередко) не выполняет своих обязательств по договору.

е) Упаковка и маркировка. В практике международной торговли род упаковки зависит от ее назначения: для расфасовки товара, для рекламных целей, для сохранности товара при перевозке и так далее. Стоимость упаковки в зависимости от ее назначения и характера тоже может колебаться в широких пределах: от нескольких процентов до половины стоимости товара. Требования к упаковке товаров можно разделить на общие и специальные.

Общие требования к упаковке определяются обязанностью всех экспортеров обеспечить физическую сохранность грузов при поставке на базисных условиях. Так, например, экспортеры, продавшие товар на условиях FOB, CIF, FAS обязаны поставить товар в морской упаковке. Экспортеры всегда несут ответственность за повреждения товаров, если они произошли из-за несоответствия упаковки базисным условиям контрактов, даже если в контракте нет никаких особых требований к ее выполнению.

Специальные требования к упаковке выдвигаются импортерами. Причинами таких требований могут быть: импортеру необходима специальная расфасовка товара; импортер предъявляет особые требования к весам и габаритам грузовых мест применительно к имеющимся в его распоряжении транспортным средствам и так далее. Таких причин может быть много, но всегда следует иметь в виду, что чрезмерные специальные требования к упаковке снижают экономичность импортных операций.

Маркировка грузов является важнейшим элементом в технологии внешнеторговых операций. Она выполняет следующие функции: 1) представляет товаросопроводительную информацию, содержащую реквизиты, определяющую импортера, номер контракта, номер транса, весогабаритные характеристики мест, номер места, число мест; 2) является указанием транспортным фирмам по обращению с грузом; 3) при необходимости используется для предупреждений об опасностях, которые может представить обращение с грузом. Эти функции определяют обязательные реквизиты маркировки, которые должны быть нанесены экспортерами. Кроме них может наноситься рекламная маркировка, если это не противоречит условиям контрактов.

ж) гарантии продавцов. Каждый внешнеторговый конракт содержит гарантии продавцов в отношении технических характеристик товаров и их качества, а также определяет ответственность продавцов за соблюдение гарантированных показателей. Эти гарантии обычно действуют в течение согласованного в контракте срока при условии выполнения покупателем инструкций по транспортировке, хранению и использованию товара.

Продавцы гарантируют соответствие товаров техническим условиям контрактов, национальным и международным стандартам, образцам и такому понятию, как "нормальное качество товаров", принятому в международной торговле (термин, в основном, относится к сырьевым товарам). Технические гарантии обычно проверяются в ходе использования товаров потребителями и, если необходимо, путем специальных испытаний и проверок. Технически сложные контракты на поставку машин и оборудования, во избежание разногласий при исполнении обязательства, содержат и согласованные методики проверок и испытаний для покупателей. Общим правилом в международной торговле машинами и оборудованием является признание того, что окончательная приемка производится только у потребителя в процессе гарантийных испытаний. Данное правило обязательно должно включаться импортерами в текст контракта - указывает Синецкий (1).

Раздел гарантии содержит также положения, касающееся ответственности продавцов и решения вопросов, связанных с поставками некачественных товаров. Существуют следующие способы разрешения такого рода споров: 1) частичная замена или возврат всей партии товара - в случаях, когда товар вообще нельзя использовать или если расходы на его транспортировку составляют небольшую долю по отношению к цене; 2) уценка товара - стоимость транспортировки велика или импортеру невыгодно терять время на замену; 3) исправление дефектов поставщиком за свой счет - при обнаружении дефектов в товарах длительного пользования; 4) исправление дефектов покупателем с отнесением расходов на поставщика - последний не может выполнить эти работы в необходимые для покупателя сроки.

По обычаям, принятым в международной торговле, поставщик устанавливает на замененный товар такой же срок гарантии, как и было предусмотрено условиями контракта, однако импортерам следует специально оговаривать это условие.

з) Штрафные санкции и возмещение убытков. Штрафные санкции устанавливаются за неисполнение или ненадлежащее исполнение контрактных обязательств. Чаще всего они применяются за нарушение сроков поставки, за качество и технический уровень товаров, не соответствующие условиям контракта, за невыполнение или несвоевременное выполнение обязательств по платежам.

Общим правилом коммерческих отношений контрагентов является принцип: штрафные санкции по своим размерам и порядку начисления должны вести к выполнению обязательств, а не носить раззорительный характер. Необоснованное ужесточение штрафных санкций импортерами часто вызывает ответную реакцию экспортеров, завышающих цену коммерческих предложений.

При опозданиях в поставках размер штрафных санкций растет по мере увеличения сроков опозданий, давая шансы стороне, нарушающей обязательство, принять необходимые меры для исправления положения, и обычно ограничивается 5 или 10 % от суммы недопоставок.

Методика расчета убытков, в зависимости от задержек в выполнении обязательств или от степени отклонения от гарантированных характеристик товаров, согласовывается сторонами в процессе заключения контракта.

В контрактах устанавливается и предельные размеры убытков, при превышении которых покупатели приобретают право расторгнуть контракт и воспользовваться гарантией должного исполнения контракта, если она предусмотрена его условиями. Полученные по этой гарантии средства импортеры используют для покрытия своих убытков и расходов. Стороны всегда стремятся ограничить свою ответственность. Экспортеры стремяться оградить себя от возмещения косвенных убытков. Наиболее Гарантированным решением этой проблемы является страхование.

и) Страхование. Этот раздел контракта включает четыре основных условия страхования: что страхуется; от каких рисков; кто страхует; в чью пользу страхует. При сделках купли-продажи страхуются товары от рисков повреждения или утраты при транспортировке. Ссылки в контракте на базисные условия FOB, CIF и так далее определяют страхователей, которые обязаны заключить договоры о страховнии. Так, при условиях FOB экспортер страхует транспортировку груза до порта и в порту до погрузки его на борт судна. В дальнейшем забота о страховании лежит на покупателе. Если контрактом не оговариваются риски, от которых груз должен быть застрахован, внешнее страхование осуществляется экспортером на условиях " с ответственностью за все риски", которые, однако, не включают утраты или повреждения товаров вследствие умышленных действий или грубой неосторожности самих страхователей, отправителей и получателей, от повреждений из-за внутренних свойств товаров, от военных рисков и так далее. Поэтому весьма часто импортеры во избежание непредвиденных убытков предпочитают перечислить те риски, от которых груз должен быть застрахован.Договор со страховой компанией (страховщиком) заключается обычно в пользу импортера или конкретного получателя. Условиями контрактов часто уточняется: кто (продавец или покупатель) будет нести расходы по страхованию. Фактически речь идет о том, кто будет оплачивать страхование, а расходы всегда несет покупатель, и они учитываются в цене товара. Условия контрактов обычно включают обязательство экспортеров представлять покупателям страховые полисы, которые входят в комплект платежных документов.

к) Обстаятельства непреодолимой силы. На ход исполнения контрактов могут оказать существенное влияние обстоятельства, предугадать наступление которых заранее (при заключении контракта) было невозможно, поскольку они возникают в результате непредвиденных и неотвратимых событий чрезвычайного характера. Такие обстоятельства называются "обстоятельствами непреодалимой силы (форс-мажорными обстоятельствами)". К ним обычно относят пожары, наводнения, землетресения, эпидемии, аварии и так далее. При их наступлении срок исполнения обязательств для стороны, на которую воздействуют эти обстоятельства, отодвигается на весь период их действия и ликвидации последствий. Во избежание возникновения разногласий, какие обстоятельства могут быть отнесены к форс-мажорным, в контрактах обычно приводится согласованный сторонами перечень.

Необходимо, чтобы контрактом устанавливалось, что сторона, для которой стало невозможым исполнение обязательств, должна информировать контрагента о наступлении и прекращении форс-мажорных обстоятельств в пределах строго ограниченных сроков (обычно 3 - 5 дней) и предоставить соответствующие подтверждающие документы, которыми чаще всего служат свидетельства национальных торговых палат.

Данные обстоятельства могут действовать настолько долго, что исполнение контракта для сторон может стать экономически бессмысленным. Поэтому контрагенты устанавливают в контрактах предельные сроки, после которых стороны имеют право аннулировать взаимные обязательства. При этом всегда оговаривается, что ни одна из сторон не будет иметь права потребовать от другой стороны возмещения убытков. Исключением иногда является требование импортеров возвращать выплаченные авансы, но оно представляется недостаточно обоснованным, так как весьма сложно доказать, что экспортеры к моменту возникновения форс-мажорных обстоятельств не потратили авансы на проектные работы, приобретение материалов, изготовление оборудования и так далее.

л) Арбитражные и судебные разбирательства споров. Нередко при исполнении контрактов между сторонами возникают споры из-за различного понимания взаимных обязательств по причине неодинакового толкования условий контрактов или отсутсвия соответствующих условий. Большинство этих разногласий решается путем переговоров между сторонами. Для этого сторонам необходимо включить договор при его заключение оговорку о согласительной процедуре. "Если стороны соглашаются на согласительную процедуру, они желают урегулировать спор дружественным путем при активном содействии третьего лица, посредника, или, по крайней мере, надеются, ято достижение дружественного урегулирования возможно", - указывает Шмиттгофф (1). Представляется, что согласительная процедура более предпочтительна, чем арбитраж. Однако, примирение может быть успешным только при наличии благоприятной атмосферы.

Обычно стороны включают в свой договор согласительную оговорку только в случае, когда отношения между ними достаточно дружеские, чтобы имелась перспектива урегулирования спора дружественным путем.

Когда разногласия не удается решить таким образом, стороны (в соответствии с международной практикой) передают дело на рассмотрение арбитражей (третейских судов). Арбитражи бывают двух видов:

1) Постоянно действующие арбитражи (институционные), в которых разбирательство споров осуществляется в соответствии с принятыми в них правилами (регламентами). Они обычно действуют при торговых палатах, биржах, ассоциациях. К числу таких арбитражей Шмиттгофф относит: Арбитражный суд Международной Торговой Палаты, Лондонский Международный третейский суд, Американскую Арбитражную Ассоциацию (ААА) (1).

2) Арбитражи "ad hoc", которые создаются каждый раз для решения одного или нескольких спорных вопросов по конкретному контракту.

В разделе контракта, который называется "арбитражной оговоркой", стороны определяют какому арбитражу подсудны спорные вопросы. Здесь же устанавливается в соответствии с каким регламентом будут вестись арбитражные рабирательства. В арбитражах "ad hoc" разбирательство, как правило, ведут три лица: два арбитра (по одному от истца и ответчика) и один суперарбитр. С целью единообразия в процессуальной работе арбитражей "ad hoc" под эгидой ООН были разработаны три регламента:

1) Арбитражный регламент ЕЭК 1966 года; 2) Правила международного коммерческого арбитража

Экономической комиссии ООН для Азии и Дальнего Востока (ЭКАДВ) 1966 года, которая с 1974 года именуется Экономической и социальной комиссией ООН для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО);

3) Арбитражный регламент комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) 1976 года.

Арбитры при рассмотрении споров по существу, прежде всего, руководствуются условиями контрактов, международными торговыми обычаями, а также нормами материального права страны, указанной в договоре. Если право страны не определено, то арбитры могут применить закон в соответствии с коллизионной нормой, которую они сочтут приемлемой.

На роль арбитров арбитража " ad hoc " привлекают крупных специалистов в той области, к которой относится внешнеторговый контракт. Ими могут быть ученые, президенты других фирм, адвокаты.

В заключение необходимо отметить, что в Российской Федерации принят закон от 7.07.93 года " О международном коммерческом арбитраже " (1), который регламентирует вопросы деятельности как институционного, так и арбитража " ad hoc ", их компетенцию. Кроме того, были приняты приложения к этому закону: " Положение о международном коммерческом арбитражном суде при Торгово- Промышленной палате Российской Федерации" и "Положение о морской арбитражной комиссии при Торгово-Промышленной палате Росийской Федерации", которые разграничили подведомственность этих органов по категориям дел. Таким образом, разбирательство споров по внешнеторговым контрактам в предусмотренных случаях будет производиться в международном коммерческом арбитражном суде, либо в морской арбитражной комиссии.

Другие условия контрактов. Кроме изложенных условий контрактов, которые можно отнести к основнымм, стороны могут согласовать по своему усмотрению другие, уточняющие взаимные права и обязательства.

Так, например, условия контрактов могут содержать специальные условия испытаний товаров, требования к технической документации, обязательства сторон не передавать права и обязанности по контракту без письменного согласия контрагента, порядок внесения изменений и дополнений в контракты, постраничный объем контрактов со всеми приложениями, юридические адреса сторон и другие условия. "Некоторые контракты могут содержать в основном тексте или приложениях взаимные обязательства по выполнению шефмонтажных и монтажных работ, по техническому обслуживанию изделий, по снабжению их запасными частями" (2).

**Глава третья.**

**Особенности договоров купли-продажи между лицами РФ и “Ближнего Зарубежья”.**

Настоящая глава посвящена рассмотрению вопросов, с которыми сталкивается российский предприниматель при заключении внешнеторговых контрактов. Необходимо оговориться, что поскольку в ней будут приводиться выдержки из внешнеторговых контрактов, находящихся в стадии обсуждения, осуществления или исполненния, то в целях сохранения коммерческой тайны не будут указываться наименования сторон, их местонахождение и некоторые другие данные.

Первый раздел контрата - определение сторон - как правило, не вызывает никаких сложностей. Споры на стадии переговоров, в большинстве случаев, возникают по таким разделам как предмет договора (в отношении базисных условий поставки); цена товара - общая сумма контракта; условия платежей, штрафные сакции и возмещение убытков; обстоятельства непреодолимой силы и арбитраж.

Как известно, базисные условия поставок каждой из четырех групп предоставляют различный объем прав и возлагают различные обязанности на стороны договора. Безусловно, обе стороны стараются оговорить в контракте наиболее выгодный для себя базис поставки. Как правило, при обоюдной заинтересованности сторон в заключении договора путем переговоров удается достичь компромисса и выбрать приемлемый базис поставки. В некоторых случаях базисное условие поставки формируется хотя и в соответствии с ИНКОТЕРМС, но с определенными изъятиями. Внешнеторговые контракты купли-продажи, заключаемые между партнерами, находящимися в странах СНГ и бывших республик СССР имеют по этому вопросу свою специфику. В большинстве этих контрактов базисные условия поставок не упоминаются вообще: стороны договора стараются детально оговорить все свои права и обязанности по поставке.

В некоторых контрактах (их меньшество) базисное условие упоминается примерно в следующей редакции: "Поставка товара осуществляется на условиях франко-завод". Здесь не сказано, что понимается под данным условием и так как нет ссылки на ИНКОТЕРМС трудно определить права и обязанности сторон, поскольку других сборников, толкующих базисные условия поставки нет. Представляется , что нет необходимости разрабатывать дополнительный региональный сборник (в пределах бывшего СССР). Со временем уровень профессиональной подготовленности юристов позволит заключать контракты со ссылкой на ИНКОТЕРМС.

Раздел договора цена товара - общая сумма контракта вызывает сложности из-за динамики курса валюты. В пределах СНГ нестабильность валютных систем вызывает значительные сложности, при заключении контракта стороны здесь, как правило, указывают валюту РФ - рубли. Стороны предпочитают не устанавливать твердые цены. В основном применяются цены с последующей фиксацией. Получили распространение следующие редакции этого раздела: "Цены на продукцию установлены в долларах США. Оплата может производиться в российской валюте по курсу ЦБ России на день поступления средств в банк "Продавца". Наличный курс российской валюты устанавливается исходя из курса меняльных контор и оговаривается сторонами дополнительно". Другая достаточно распространенная редакция: "Цены на продукцию устанавливаются на момент отгрузки товара "Покупателю". Это, как нам представляется невыгодно "Покупателю" в случае, если он уже произвел предоплату по договору. Применяются и комбинированные цены, то есть устанавливается твердая цена на продукцию, но продавец оставляет за собой право на изменение цен на товар. Примерная редакция этого условия такова: "Отпускная цена на товар устанавливается в российских рублях на дату подписания договора. Общая сумма договора составляет ... При изменении стоимости сырья, материалов, заработной платы, состава затрат, законов по налогообложению, курса валют "Поставщик" имеет право на изменение ранее действующей цены". Покупателю, согласившемуся с данной редакцией, как нам кажется, необходимо внести следующее дополнение : "Изменение цен на продукцию производится после предварительного согласования (предворительных переговоров) с "Покупателем ".

С разделом цена товара - сумма контракта тесно связан такой раздел как условия платежей, так как стороны контракта стараются не только установить выгодную для себя цену, но и оговорить наиболее благоприятный способ и порядок расчетов. Практика показывает, что наиболее распространенный порядок расчетов, применяемый на территории бывшего СССР - предварительная оплата. Этот порядок расчетов, безусловно, выгоден для "Продавца", но он, в определенных условиях, не выгоден для "Покупателя". В том случае, если отгрузка продукции производится через 3 - 5 дней с момента получения предварительной оплаты, то даже редакция "цена продукции на момент отгрузки" не нанесет существенного ущерба "Покупателю". Но применение этого способа платежа, если поставка осуществляется через 10 - 30 дней с момента поступления предоплаты уже крайне невыгодно для "Покупателя", так как цена продукции к тому моменту может увеличиться значительно. Представляется, что необходимо выделить и следующее обстоятельство - осуществляя предоплату, покупатель рискует своими денежными средствами, так как в случае невыполнения продавцом условий контракта (даже если сумма будет все же возвращена), он несет значительные, если не сказать огромные, убытки. На практике такие случаи встречаются, к сожалению, нередко. Выходом из этой ситуации, как нам кажется, может быть частичная (например, 50%) предварительная оплата, окончательный же расчет по контракту производится по получению товара.

Другие способы расчетов (аккредетив, расчеты банковскими переводами, инкассо) встречаются реже и не вызывают таких сложностей. В заключение, можно отметить, что наиболее жесткие и последовательные разделы контрактов по этим вопросам выдвигают продавцы-монополисты, которые фактически не оставляют покупателю возможности выбора и настаивают на заключении контракта на выгодных для себя условиях и в большинстве случаев добиваются успеха.

Срок поставки, как правило, не вызывает особых споров между сторонами договора, однако большинство продавцов настаивает на праве досрочной поставки, покупатели же в основном предлагают следующую редакцию: "Досрочная поставка продукции производится "Продавцом" только с предварительного согласия "Покупателя".

Достаточно объемным и небесспорным является раздел - штрафные санкции и возмещение убытков. Прежде всего необходимо отметить, что нередко "Продавец" предлагает несколько мер ответственности для покупателя за одно и тоже невыполненное обязательство. Так, например, предлагаются следующие санкции: "В случае просрочки платежа "Покупатель" выплачивает "Поставщику" пеню 0,5% от стоимости неоплаченной продукции за каждый день просрочки. Кроме этого "Покупатель" выплачивает "Продавцу" штраф в размере 5% от суммы, от уплаты которой он отказался или уклонился". Таким образом, несвоевременная оплата продукции будет наказываться пеней 0,5% и продавец, в большинстве случаев, потребует выплаты штрафа 5% от общей суммы стоимости товара, расценивая несвоевременную оплату как уклонение от оплаты. Представляется, что данный подход правомерен, в случае, если расчеты производятся в форме инкассо или банковскими переводами, так как продавец действительно несет значительный ущерб от неоплаты счета. Но данная редакция нередко предлагается и в случае предварительной оплаты, когда реальные убытки продавца не столь велики. Тем не менее достаточно часто продавец настаивает именно на таком понимании данной проблемы вплоть до того, что расценивает пеню 0,5% за день просрочки оплаты по предварительной оплате как существенное условие договора. Кроме этого, в контрактах купли-продажи предполагаются санкции за несвоевременную поставку продукции, поставку некачественной продукции, за просрочку возврата тары. Размер этих санкций,в основном, вполне приемлем.

В последнее время нередко предлагаются санкции за неправильное указание реквизитов: "За неуказание, за неправильное указание или несообщение об изменении реквизитов "Покупатель" уплачивает "Продавцу" штраф в размере ... за каждый реквизит; если нарушения влекут за собой невозможность исполнения настоящего контракта, то "Покупатель" возмещает "Продавцу" все убытки в полном объеме". Причем данное условие, предлагаемое продавцом, предполагает ответственность только покупателя, исключая возможность наказания самого продавца за те же самые нарушения.

Представляется интересным вопрос возмещения убытков при расторжении договора. Существуют следующие редакции: "При неисполнении или нарушении стороной договора обязательств по настоящему контракту другая сторона вправе в одностороннем порядке расторгнуть настоящий контракт с предъявлением требований о возмещении понесенных убытков". В другом контракте этот вопрос решается следующим образом: "Настоящий договор может быть расторгнут по инициативе одной из сторон до окончания срока его действия при условии письменного согласия другой стороны, без возмещения друг другу убытков. При отсутсвии такого согласия сторона обязана возместить в полном объеме принесенные убытки".

Много проблем вызывают форс-мажорные оговорки контрактов. Главной из них является расширительное толкование обстоятельств непреодолимой силы. Кроме общеизвестных обстоятельств непреодолимой силы ( землетрясение, пожар, наводнение, авария, иное стихийное бедствие, эпидемия, военные действия, действия государственных органов) стороны включают в этот перечень такие обстоятельства как забастовки, отсутствие сырья, материалов, невыполнение обязательств по вине поставщиков продавца, отсутствие денежных средств у покупателя. Представляется, что такое понимание форс-мажорных обстоятельств неприемлемо, так как под ними обычно подразумеваются обстоятельства , предугодать наступление которых заранее было невозможно и которые нельзя преодалеть имеющимися в настоящее время техническими средствами. Нельзя не отметить и такое обстоятельство как то, что в подавляющем большинстве контрактов, заключаемых на территории бывшего СССР, не предусматривается обязанность информировать контрагента о наступлении этих обстоятельств и срок извещения. Крайне редко также упоминается об обязанности подтвердить наступление форс-мажорных обстоятельств справками из Торгово-Промышленных палат. Наиболее часто этот раздел контракта излагается следующим образом: "Продавец освобождается от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему Договору, если оно явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, а именно: производственная авария, стихийное бедствие, отсутствие сырья, материалов, забастовки, военные действия, запреты на поставку государственных органов". Представляется, что эта редакция раздела о форс-мажоре неприемлема, так как не соответствует стандартам,предъявляемым к международным договорам купли-продажи.

В отношении арбитражной оговорки по контрактам между партнерами, находящимися на территории СНГ и других государств - бывших республик СССР, можно отметить следующее: как правило, обе стороны настаивают на рассмотрении спора в Арбитраже на территории своего государства. Арбитражная оговорка, достаточно часто, формулируются примерно так: "Все споры имущественного характера разрешаются Арбитражным судом по месту нахождения "Поставщика". Нередко место нахождения арбитража вообще не указывается:"Спорные вопросы при исполнении договора разрешаются в установленном порядке арбитражными (хозяйственными) судами". Думается, что такая арбитражная оговорка в случае возникновения спора лишь только усложнит его. Встречаются и более удачные варианты: "Взаимоотношения сторон регулируются законодательством страны местонахождения ответчика. Споры по настоящему договору могут быть переданы на рассмотрение Хозяйственного Суда ... Республики после предарбитражного урегулирования спора в претензионном порядке".

Необходимо отметить, что существует Соглашение Государств СНГ " О порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности" (1), которое определяет, что споры рассматриваются компетентным судом государства - участника СНГ в месте нахождения ответчика, либо в месте осуществления его промышленной, торговой, хозяйственной деятельности (ст.4 п.1). Здесь не определяется, что следует понимать под "компетентным судом государства"; на практике, большинство споров рассматриваются в арбитражах, это тоже отличает внешнеторговые контракты в пределах бывшего СССР от международных договоров купли-продажи за пределами наших стран - ведь споры по ним разрешают коммерческие арбитражные суды, специально созданные для этих целей. Представляется, что в процессе формирования Торгово-Промышленных палат на территории государств - членов СНГ и бывших республик СССР, споры по контрактам будут рассматриваться в таком же порядке.

**Заключение.**

Подводя итоги проведенного исследования, которое заключалось в рассмотрении широкого круга вопросов, связанных с договорами международной купли-продажи можно сделать следующие выводы.

1. Анализ определения, понятия внешнеторговой сделки, осуществляемый на основе договора купли-продажи, свидетельствует о динамике внешнеэкономических отношений, выработке нового, более взвешанного подхода российских юристов к этой проблеме.

2. Представляется справедливой их точка зрения, что определение внешнеторговой сделки не должно быть привязано исключительно к купле-продаже товаров - оно должно охватывать и такие предметы сделок как услуги, технологии и другие.

3. Рассмотрение порядка, условий заключения внешнеторговой сделки на основе Венской Конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года и внутреннего законодательства Российской Федерации показывает, что законодательство РФ в общем соответствует нормам Международного Права.

4. Анализ разделов договора международной купли-продажи показывает, что этот договор существенно отличается от внутренней поставки, это видно, в частности, из объема внешнеторгового договора, а главное содержание - гораздо богаче, а положения более детализированы по сравнению с внутренним договором купли-продажи.

5. Самое главное - это то, что условия внешнеторгового контракта несут специфическую нагрузку - они регулируют отношения купли-продажи между сторонами, заключившими этот договор, которыми являются лица разных государств, подчененные различным системам Права; разделы договора международной купли-продажи устанавливают обоюдовыгодные условия для этих лиц.

6. Наконец, анализ договорной практики показывает, что большинство внешнеторговых контрактов, заключенных на территории бывшего СССР имеют серьезные недочеты. Представляется, что по мере стабилизации экономики этих суверенных государств и повышения квалификации юридических работников предприятий и фирм, заключенные контракты будут соответствовать международным стандартам.

**Список использованных нормативных актов и специальной литературы.**

1 Венская Конвенция ООН О договорах международной куплипродажи, - 1980.

2 ИНКОТЕРМС 1990 - международные правила по толкованию торговых терминов.- Типография Минстанкопрома СССР - 1991.

3 Соглашение государств - участников СНГ: О порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности от 20.03.92 // Хозяйство и Право. - 1992. - N8. - С.69.

4 Основы Гражданского законодательства Союза ССР и республик. // Ведомости Съезда народных депутатов СССР и Верховного Совета СССР. - 1991. -N26. - ст.733.

5 Закон Российской Федерации : О международном коммерческом арбитраже. // Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации. - 1993.N32. - ст.1240.

6 Указ Президента РСФСР от 15.11.91. : О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР. // Ведомости Съезда народных депутатов РСФСР и Верховного Совета РСФСР. - 1991. - N47. - ст.1612.

7 Указ Президента Российской Федерации от 14.07.92. : О порядке экспорта стратегически важных сырьевых товаров. // Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации. - 1992. - N25. - ст.1424.

8 Постановление Совета Министров - Правительства Российской Федерации : о частичном изменении постановления Правительства Российской Федерации N434 от 20.06.92. : Об утверждении Перечня стратегически важных сырьевых товаров, экспорт которых осуществляется предприятиями и организациями, зарегистрированными Министерством Внешних Экономических связей Российской Федерации N226 от 15.03.93. // Собрание актов Президента и Правительства Российской Федерации. - 1993.- N12. - ст.1004.

9 Постановление Совета Министров от 14.02.78. : О порядке подписания внешнеторговых сделок. // СП СССР. - N6.-ст.35.

10 Богуславский М.М. Международное Частное Право. - Москва: Международные отношения, 1989.

11 Зыкин И.С. Договор во внешнеэкономической деятельности. - Москва: Международные отношения, 1990.

12 Князев Д. К вопросу о соотношении договоров купли - продажи и поставки. Москва: Хозяйство и Право. - N8. - 1993.

13 Мусин В.А. Международные торговые контракты. - Ленинград: Издательство ЛГУ, 1986.

14 Поздняков В.С. Право и внешняя торговля. - Москва: Международные отношения, 1987.

15 Синецкий Б.И. Внешнеторговые операции. - Москва: Международные отношения, 1987.

16 Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли. - Москва: Юридическая литература, 1993.