**План работы:**

**1. Понятие договора международной купли-продажи**

**2. Ответственность сторон по договору**

**Список использованной литературы**

1. Понятие договора международной купли-продажи.

Договор международной купли-продажи является наиболее широко распространенным видом внешнеторговых сделок.

Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. понимает под такими договорами соглашения о купле-продаже товаров "между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах:

а/ когда эти государства являются Договаривающимися государствами; или

б/ когда, согласно нормам международного частного права, применимо право Договаривающегося государства. (1).

По сути дела в ct.1 Конвенции назван тот критерий, который позволяет считать сделку купли-продажи международной с точки зрения Конвенции. Следовательно, если коммерческие предприятия сторон договора купли-продажи расположены в одном и том же государстве, то такой договор не признается международным и не попадает в сферу действий Конвенции.

Кроме того, из По 2 ст.1 Конвенции вытекает, что одного лишь факта нахождения коммерческих предприятий сторон в раз-ных государствах для ее применения недостаточно. Важное значение имеет и субъективный фактор, а именно - осведомленность обоих контрагентов об этом факте не позднее чем на момент заключения договора.

Помимо места нахождения коммерческих предприятий в разных странах, важное значение имеет и то, что договор международной купли-продажи должен быть связан с государствами-членами Конвенции. Конвенция по сути становится частью права страны, которая участвует в Конвенции. Поэтому, если коммерческие пред» приятия продавца и покупателя расположены в разных странах, одна или обе из которых не участвуют в Конвенции, а применимые коллизионные нормы отсылают к праву государства-члена Конвенции, то ее предписания будут регулировать такой договор купли-продажи.(2)

Вместе с тем, как следует из ст.2 Конвенции, ее действие не распространяется на куплю-продажу:

- товаров, приобретенных "для личного, семейного или домашнего пользования";

- товаров с аукциона;

- в порядке исполнительного производства или иным образом в силу закона;

- фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег;

- судов водного и воздушного транспорта, а также судов на воздушной подушке; - электроэнергии.

Таким образом, договор международной купли-продажи -это договор между коммерческими предприятиями различных государств, согласно которому продавец обязуется передать товар /за исключением вышеперечисленных/ в собственность покупателю, а покупатель - принять товар и уплатить за него определенную денежную сумму.

**2. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН ПО ДОГОВОРУ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ.**

Каждая сделка международной купли-продажи имеет само-стоятельное юридическое значение. Права и обязанности сторон по ней, содержание сделки устанавливаются по соглашению между сторонами, поэтому на практике точная и четкая формулировка условий сделки и ответственности сторон по ней имеет особо важное значение.

Обязательства продавца по договорам международной купли-продажи, в частности касающиеся поставки товара и передачи документов, количества и качества товаров, а также обязательства покупателя, в том числе относительно цен и принятия товаров определяются в части Ш "Купля-продажа товаров" Венской конвенции ООН 1980 г.

В Конвенции говорится, что продавец обязан поставить товар /ст. 30/ к оговоренной в договоре дате или в течение определенного времени /ст. 33/, передать относящиеся к товару документы и право собственности на товар в соответствии с требованиями договора и настоящей Конвенции. Кроме того, поставляемый продавцом товар должен соответствовать требованиям договора "по качеству, количеству и описанию" и иметь "такую тару или упаковку, которая требуется по договору". /Ст.35/

В соответствии со ст. 36 Венской конвенции "продавец несет ответственность по договору и по настоящей Конвенции за любое насоответствие товара, которое существует в момент перехода риска на покупателя, даже если это несоответствие становится очевидным только позднее." Продавец несет также от-ветственность за любое несоответствие, которое является следствием нарушения любого его обязательства, включая все данные гарантий. /Подобная гарантия, как правило, состоит в том, что поставленный товар в течение определенного срока будет оставаться пригодным для обычных целей или каких-нибудь конкретных целей, либо сохранять необходимые качества или свойства./ В то же время продавец не несет ответственности за любое несоответствие товара, если во время заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таком несоответствии /ч.3 ст.35/.

Таким образом, в соответствии с требованиями Конвенции, продавец, поставляя товар, обязан принять необходимые меры для того, чтобы товар был в наличии /куплен или произведен/, соответствовал всем заявленным характеристикам /по качеству, количеству, упаковке, маркеровке/ и требованиям договора. Продавец обязан также передать покупателю все относящиеся к товару документы - страховой полис при страховании товара» сертификат качества, подтверждающий соответствие товара условиям договора, и. т.п.

Передать покупателю право собственности на товар - важнейшая обязанность продавца, которая совершается в зависимости от действующих правовых систем и договоренности.

Обосновывая право покупателя требовать возмещения убытков Венская конвенция вводит такое понятие, как "существенное нарушение договора". Так, покупатель вправе требовать замены товаров только в том случае, когда их несоответствие является существенным нарушением договора; /ст. 46/ заявить о расторжении договора он может только в том случае, если неисполнение продавцом любого из его обязательств составляет "существенное нарушение договора" /ст. 49/.

"Нарушение договора", допущенное одной из сторон, представляет собой - по смыслу статьи 25 - неисполнение или ненадлежащее исполнение одной из сторон своих обязательств, причем это может быть как нарушение самого договора, так и положений

Конвенции, а также - применимых норм соответствующего закона, общепринятых обычаев и практики сложившихся взаимоотношений. (3)

Под существенным нарушением в данном случае понимается наличие у противоположной стороны "вреда", причем не любого, а лишь такого, в результате которого она в значительной степени лишается того, на что рассчитывала на основании договора, то есть речь идет, фактически, о невозможности достичь "конечную цель договора".

Понятие "вреда", причиненного одной из сторон, также упоминается в ст.25. Следует отметить, что под "вредом" здесь понимаются не только возникшие убытки, т.е. расходы лица, право которого нарушено, утрата или повреждение имущества /реальный ущерб/, но и неполученные доходы, которое это лицо получило бы при обычных условиях оборота, если бы его право не было нарушено /упущенная выгода/. Ущерб может быть и моральным: вред может быть нанесен и деловой репутации юридического лица, а возмещается он путем опровержения порочащих сведений, возмещения убытков и морального вреда.

Венская конвенция предусматривает, что и продавец может заявить о нарушении сделки и расторжении договора при наличии "существенных нарушений" со стороны покупателя./ст.64/

Понятие "убытков" за нарушение договора одной из сторон в Конвенции трактуется как сумма, равная ущербу, включая упущенную выгоду, который понесен другой стороной вследствие нарушения договора. Такие убытки не могут превышать ущерба, который нарушившая договор сторона предвидела или должна была предвидеть в момент заключения договора как возможное последствие его нарушения, учитывая обстоятельства, о которых она в то же время знала или должна была знать. /Ст. 74/

Помимо требований о расторжении договора или возмещения убытков покупатель имеет право требовать уценки товара в тех случаях, когда продавец поставил товары, несоответствующие договору /ст. 50/. Для этих целей в Конвенции предусмотрено требование, в соответствии с которым продавец и покупатель должны заранее оговаривать сроки, в течение которых покупатель может извещать продавца о несоответствии товара /ст. 39/.

Наконец, Конвенция обязует продавца поставить товар свободным от любых прав и притязаний третьих лиц, "которые основаны на промышленной или другой интеллектуальной собственности, о которой в момент заключения договора продавец знал или не мог не знать" /ст. 42/.

В свою очередь продавец, в соответствии со статьями Венской конвенции, может требовать от покупателя:

- принятия поставки товара в соответствии с требованиями договора и настоящей Конвенции /ст. 53/;

- уплаты цены, причем в день, который установлен по договору или может быть определен /ст.59/;

- возмещения убытков в случае нарушения покупателем договорных обязательств /ст. 61/;

- исполнения покупателем других обязательств по договору, если только продавец еще не прибег к средству правовой защиты, несовместимой с таким требованием /ст.62/.

Таким образом, основная обязанность продавца - поставить товар, а покупателя - оплатить и принять поставку.

Кроме основных обязанностей на покупателя, согласно Конвенции, могут возлагаться и другие обязательства, в частности -обязательства осмотреть /ст.38/ и сохранять товар /ст.86/, информировать продавца о препятствиях к исполнению договора /ст. 79/. "Другие обязательства" покупателя могут проистекать как из самого договора, так и из обыкновений сложившейся практики /сто 9/ или намерений сторон /ст.8/.

Термин "цена" в Венской конвенции используется в традиционном смысле и подразумевает денежную оценку встречного обязательства покупателя по отношению к продавцу. Однако следует заметить, что в практике встречаются различные виды сделок купли-продажи товаров. Наиболее распространенными являются сделки купли-продажи товаров в материальной форме, по которым продавец обязуется передать товар в собственность покупателя в установленные контрактом сроки и на определенных условиях, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него определенную денежную сумму.

Помимо традиционных сделок купли-продажи в практике международного предпринимательства часто встречаются различные виды товаро-обменных и компенсационных сделок на безвалютной основе. Одним из видов таких сделок являются бартерные сделки, которые предусматривают обмен согласованных количеств одного товара на другой. В таком договоре либо указывается количество взаимопоставляемых товаров, либо оговаривается сумма» на которую стороны обязуются поставить товаре Особенности подобных сделок купли-продажи не оговариваются в Конвенции ООН 1980 г., но, по мнению российских юристов, не должно возникать препятствий в применении Конвенции к компенсационным и встречным сделкам, равно как и к бартерным сделкам, в которых встречные обязательства получили денежную оценку. (4)

В соответствии со ст. 79 Венской конвенции стороны международного договора купли-продажи не несут ответственности за неисполнение любого из своих обязательств только в том случае, если докажут, что оно было вызвано препятствием "вне их контроля". Под такими препятствиями обычно понимаются форс-мажорные обстоятельства: военные действия на территории договаривающихся государств, смена социально-экономической ситуации внутри стран и пр.

Следует также упомянуть о том, что положения Конвенции не требуют, чтобы договор заключался или подтверждался в письменной форме или подчинялся этому требованию в отношении формы. Из ст. 11 Конвенции следует, что наличие договора может доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания. В Российской Федерации, однако, это положение не действует, поскольку при присоединении в 1990 г. СССР к Венской конвенции о договоре международной купли-продажи. Советский Союз, воспользовавшись ст. 12 и 96 Ковенции, сделал оговорку относительно недопустимости заключения каких-либо соглашений в свободной форме. В постановлении ВС СССР от 23 мая 1990 г. говорится, что "любое положение... Конвенции, которое допускает, чтобы договор купли-продажи, его изменение или прекращение соглашением сторон либо оферта, акцепт или любое иное выражение намерения совершались не в письменной форме, а в любой, неприменимо, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерче-ское предприятие в СССР".(5)

Таким образом, по российскому законодательству сохраняется обязательность заключения внешнеторговых экономических сделок в письменной форме.

В целом же положения Венской конвенции, регулирующие порядок заключения и исполнения договора купли-продажи, могут распространяться и на его разновидности - договоры поставки, договоры о снабжении энергетическими и сырьевыми ресурсами и т.п., за исключением соглашений о поставке товаров, перечисленных в ст. 2 Конвенции.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

* *Беляев В.И. Структура и содержание международного торгового контракта: Учебное пособие. - Барнаул, 1993.*
* *Богуславский М.М. Международное частное право. М., 1994.*
* *Венская конвенция о международной купле-продаже товаров: Комментарий. - М., 1994.*
* *Кравцов А .Ко Практикум по курсу "Гражданское, торговое и международное частное право". - СПб., 1994.*
* *Мартынов И.С. Сфера применения, выбор права по Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи. // Государство и право. 1993. № 9.*
* *Постановление Верховного Совета Союза Советских Социалистических Республик о присоединении Союза CGP к Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров от 23 мая 1990 Г. // Ведомости СНД СССР и ВС СССР. 1990. № 23. Ст. 428.*

***сноски***

***1. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. П.1. Ст.1. // Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров; Комментарий. -М., 1994.***

***2. Венская конвенция...: Комментарий.... с. 11.***

***3. См.: Там же, с. 74.***

***4. Там же, с. 118-119.***

***5. Постановление Верховного Совета Союза Советских Социалистических республик о присоединении Союза ССР к Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров от 23 мая 1990 г, // Ведомости Съезда народных депутатов СССР и Верховного Совета СССР. 1990. № 23. Ст. 428.***