

ДОГОВОР МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ.



- **Договор международной купли-продажи товаров.**
- **Понятие, виды и содержание договора международной купли-продажи товаров.**
- Договор международной купли-продажи товаров - наиболее важный из всех внешнеторговых договоров.
- Путём заключения и исполнения именно такого договора осуществляется внешнеторговый товарообмен, составляющий основную часть внешней торговли России.
- С данным договором тесно связаны различные виды договора подряда - сделок, направленных на выполнение работ и оказания услуг, сопутствующих поставке машин и оборудования. Исполнение договора этого вида предполагает заключение договора перевозки и страхования, а нередко также лицензионного договора, который заключается для того, чтобы обеспечить производство товаров, предусмотренных договором международной купли-продажи товаров.
- Однако, при этом понятия «внешнеторговая купля-продажа» и «внешнеторговая поставка» считались синонимами. В то же время в советском гражданском праве «купля-продажа» и «поставка» признавались разными договорами, которые регулировались неодинаково. Существовало мнение, что к отношениям по внешнеторговой купле-продаже (внешнеторговой поставке) подлежали применению нормы отечественного права, относящиеся к купле-продаже, но не к поставке.



- **Понятие «международная купля-продажа товаров» в силу Венской Конвенции определяются с помощью нескольких критериев:**
- имеет значение субъектный состав контракта, т.е. кто является его сторонами.
- Обязательным условием для признания контракта договором международной купли-продажи, подпадающим под регулирование этой Конвенции, как отмечалось выше, является местонахождение коммерческих предприятий сторон контракта в разных государствах.
- Ни национальная (государственная) принадлежность сторон, ни гражданский или торговый характер договора не принимаются во внимание при определении применимости Конвенции (ст.1) [4].
- Это означает, что в силу Конвенции не будет признан международным контракт купли-продажи, заключённый между находящимися на территории одного государства фирмами разной государственной принадлежности.
- В то же время будет считаться международным контракт купли-продажи, заключённый фирмами одной государственной принадлежности, но коммерческие предприятия которых находятся в различных государствах.
- важен предмет договора.
- В силу Конвенции основные обязанности продавца - это поставить товар, передать документы и титул на товар в соответствии с требованиями договора и Конвенции (ст.30).
- Основные же обязанности покупателя - уплатить цену за товар и принять поставку в соответствии с требованиями договора и Конвенции (ст.53) [5].
- существенно и то, что объектом договора является движимое имущество, приобретаемое не для личного, семейного или домашнего использования.

- Договор международной купли-продажи следует отличать от довольно распространенного во внешней торговле договора zapродажи, представляющего собой разновидность предварительного договора, т.е. соглашения о заключении договора в будущем[6].
- Таким образом, договор купли-продажи представляет собой документ, свидетельствующий о том, что одна сторона сделки (продавец) обязуется передать указанный в контракте товар (или иной предмет соглашения) в собственность другой стороне (покупателю), которая, в свою очередь, обязуется принять его и уплатить за него установленную цену.

□ Существуют различные виды договоров купли-продажи:

- 1. Контракт разовой поставки - единовременное соглашение, которое предусматривает поставку согласованного количества товара к определённой дате, сроку, периоду времени.
- Поставка товаров производится один или несколько раз в течение установленного срока. По выполнению принятых обязательств юридические отношения между сторонами и, собственно, контракт прекращаются.
- Разовые контракты могут быть с короткими сроками поставки и длительными сроками поставки.
- 2. Контракт с периодической поставкой предусматривает регулярную (периодическую) поставку определённого количества, партий товара на протяжении установленного в условиях контракта срока, который может быть краткосрочным (обычно один год), и долгосрочным (5-10 лет, а иногда и больше).
- Оба вышеуказанных контракта могут иметь как короткий, так и длительный срок исполнения, а основное отличие состоит в специфике взаимоотношений партнёров сделки.



- 3. Контракты на поставку комплектного оборудования предусматривают наличие связей между экспортёром и покупателем-импортёром оборудования, а также специализированными формами, участвующими в комплектации такой поставки.
- При этом генеральный поставщик организует и несёт ответственность за полную комплектацию и своевременность поставки, а также за качество.
- 4. В зависимости от формы оплаты за товар различают:
 - - контракты с оплатой в денежной форме. Они предусматривают расчёты в определённой согласованной сторонами валюте с применением обусловленных в контракте способов платежа (наличный платёж, платёж с авансом и в кредит) и форм расчёта (инкассо, аккредитив, чек, вексель).
 - - контракты с оплатой в товарной форме полностью или частично.
 - - большое распространение получили в современных условиях контракты с оплатой в смешанной форме, например, при строительстве на условиях целевого кредитования предприятия “под ключ” оплата затрат происходит частично в денежной, а частично в товарной форме.



- **Субъекты договора международной купли-продажи товаров.**
- В силу действующего в России законодательства все участники оборота независимо от форм собственности вправе самостоятельно осуществлять внешнеэкономическую деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации.
- Поскольку заключение и исполнение контрактов международной купли-продажи товаров является одним из видов внешнеэкономической деятельности, это означает, что в принципе стороной таких контрактов могут быть любые юридические лица, зарегистрированные в качестве таковых на территории Российской Федерации.
- Стороной договора могут быть также действующие на территории Российской Федерации предприятия с иностранными инвестициями, включая полностью принадлежащие инвесторам.
- Все находящиеся в договорных отношениях стороны международных коммерческих сделок называются контрагентами. Подавляющая часть международных коммерческих операций осуществляется фирмами. Под фирмой понимается предприятие, осуществляющее хозяйственную деятельность в области промышленности, торговли, строительства, транспорта и сельского хозяйства с целью извлечения прибыли[8].



- Каждая фирма регистрируется в торговом реестре своей страны.
- Выступающие на мировом рынке предприятия различают:
 - по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций;
 - правовому положению;
 - характеру собственности;
 - принадлежности капитала и контролю;
 - объёму операций.



- По виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций фирмы-контрагенты могут быть промышленными, торговыми, транспортными, транспортно-экспедиторскими, страховыми, инжиниринговыми, арендными, туристскими, рекламными и др.
- По правовому положению фирмы, как правило, являются акционерными компаниями или обществами с ограниченной ответственностью (либо близкими к ним, специфическими для законодательства отдельных стран формами).
- По характеру собственности различают частные, государственные и кооперативные фирмы, а по принадлежности капитала и контролю - национальные, иностранные и смешанные фирмы.
- По объёму операций фирмы делятся на крупные, средние и мелкие компании, причём в различных странах эти понятия не являются одинаковыми.

- **Внешнеэкономический контракт.**
- **Понятие внешнеэкономического контракта.**
- Одним из основных условий для успешного осуществления внешнеэкономических операций является заключение контрактов.
- Заключение контрактов состоит из двух основных стадий. Это предложение заключить контракт (офёрта) и принятие предложения (акцепт). (Порядок заключения контракта регулируется Венской конвенцией 1980г. в статьях 14-24).
- **Офёрта должна удовлетворять двум требованиям:**
 - · содержать в себе все существенные пункты предполагаемого договора
 - · быть адресованной конкретному лицу или неопределённому кругу лиц при условии возможной индивидуализации одного или нескольких из них, желающих принять предложение[9].
- В последнем случае имеет место так называемая публичная офёрта, широко применяемая в торговле и иных сферах обслуживания граждан.



- При отсутствии одного из указанных требований нет и предложения о заключении договора. На практике часто встречаются обращения к публике или отдельным лицам, которые не имеют силы оферты, их следует рассматривать как приглашения к переговорам по поводу заключения договора. Сюда относятся различные формы рекламы (каталоги, буклеты) и объявления. Они не связывают лиц, распространяющих данную информацию, какими-либо юридическими обязанностями по заключению договоров.
- Оферта вступает в силу, когда она получена адресатом оферты. Оферта, даже когда она является безотзывной, может быть отменена offerentом, если сообщение об отмене получено адресатом оферты раньше, чем сама оферта, или одновременно с ней[10].
- Под акцептом понимается согласие адресата, данное в установленный срок, заключить договор на условиях предложенных offerentом. По своему содержанию акцепт должен отвечать условиям, сформулированным в предложении заключить договор.
- Ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнения, ограничения или иные изменения, является отклонением оферты и представляет встречную оферту. Но если изменения незначительны и offerent не возражает, то оферта считается акцептированной[11].
- Договор считается заключенным, когда две стороны - экспортёр и импортёр достигли соглашения в торговой сделке по всем её существенным условиям.
- Местом заключения договора по законодательству Российской Федерации и ряду других стран считается место получения акцепта, но в странах “общего права” действует так называемая “теория почтового ящика”, в силу которой, местом заключения договора, считается та страна откуда отправлен акцепт.



▣ Структура внешнеэкономического контракта.

- ▣ Внешнеэкономический контракт считается заключённым, если он должным образом подписан сторонами, юридические адреса которых в нём указаны. Каждый контракт должен иметь индивидуальный номер, а также указание на дату и место его заключения.
- ▣ Отсутствие какого-либо из этих элементов может привести к признанию контракта недействительным.
- ▣ Контракт оформляется сторонами сделки после окончания переговоров в нужном количестве экземпляров, каждая из сторон получает равное число экземпляров контракта.
- ▣ Условия контракта купли-продажи включают согласованные сторонами и зафиксированные в документе статьи, отражающие взаимные права и обязанности контрагентов. Стороны контракта самостоятельно выбирают те или иные формулировки статей контракта, руководствуясь ситуацией на рынке, торговыми обычаями и потребностями сторон. Кроме того, некоторые условия контракта могут определяться международными и другими соглашениями либо общими условиями торговли, на которые в контракте в этом случае делаются ссылки.



- **Условия контракта принято делить на существенные и несущественные.**
- Существенными условиями считаются такие статьи контракта, при невыполнении которых одним из партнёров другая сторона может отказаться от принятия товара, расторгнуть сделку и взыскать понесённые убытки.
- При нарушении несущественного условия другая сторона не имеет права отказаться от принятия товара и расторгнуть сделку, а может только требовать исполнения обязательства и взыскания убытков.
- Понятие существенных и несущественных условий зависит от конкретной сделки.
- Обычно к существенным условиям относят предмет, качество, цену и ряд других условий контракта.
- В международной практике существует обычай, согласно которому стороны сделки должны договориться об определённом минимуме условий контракта, чтобы он считался действительным.

□ **Определение сторон и предмет контракта.**

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

- Применительно к внешнеэкономическим контрактам важное значение имеют 2 вида международных договоров:
- к первому из них относятся договоры, устанавливающие режим торговли между двумя государствами или группой государств, например, договоры о внешнеэкономическом сотрудничестве, товарообороте и платежах.
- договоры второго вида содержат гражданско-правовые правила, регулирующие имущественные отношения, возникающие из внешнеэкономических контрактов.
- При составлении контракта и согласовании его условий с зарубежным партнёром прежде всего необходимо проверить, действуют ли в отношениях между Россией и государством, к которому принадлежит зарубежный контрагент, международные договоры первого вида. Правовой режим межгосударственной торговли непосредственно влияет на уровень цен. Межгосударственные договорённости о контингентах взаимопоставляемых товаров создают соответствующие предпосылки для получения лицензий и иных разрешений, если они необходимы, а по вопросам платежей - определяют контрактные условия о расчётах, в том числе и о валюте платежа.

- Сделки, заключаемые с иностранными контрагентами, регулируются нормами права той или иной страны. Применяемое к ним право определяется по соглашению сторон Контракта. Действующее в России законодательство, как и право большинства других стран мира исходит из того, что стороны внешнеэкономической сделки свободны в выборе применимого права. Однако при его выборе возникают серьёзные сложности не только у неискушенных в праве людей, но и профессиональных юристов, которые недостаточно глубоко знают иностранное право, регулирующее коммерческие отношения.
- Прежде всего, это вызвано тем, что имеются существующие расхождения в решении одних и тех же вопросов в различных системах права и национального законодательства, а также в практике их применения участнику внешнеэкономической деятельности необходимо хорошо ориентироваться в нормах права, которые регулируют этот вид договора.



□ **Конвенция устанавливает порядок регулирования вопросов, прямо в ней не разрешённых (ч.2.ст.7).**

□ Такие вопросы решаются прежде всего в соответствии с общими принципами Конвенции, но при отсутствии таких принципов Конвенция отсылает к праву, применяющемуся в силу норм международного частного права (коллизийные нормы). И в этом случае необходимо будет использовать нормы гражданского законодательства РФ, направленные по вопросу о неустойке и по её соотношению с убытками.

□ При заключении Контракта важно определить, будут ли подлежать применению к отношениям по заключаемому контракту положения Венской конвенции.

□ Если государство, в котором находится коммерческое предприятие зарубежного партнёра, также участник этой Конвенции, то Венская конвенция, безусловно, применима. В соответствии с Венской конвенцией контракт, для того чтобы он был признан действительным, должен содержать минимум условий (стороны, обозначение товара, количество и цену или порядок их определения).

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



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

Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980г. Вступила в силу с 1 января 1988г. (с 01 сентября 1991г. на территории РФ).

- Конвенция состоит из четырёх частей, включающих в общей сложности 101 статью. Она регулирует отношения как по вопросам, связанным с заключением договоров международной купли-продажи товаров, так и с их исполнением и ответственностью за неисполнение или ненадлежащее исполнение.
- В Конвенции не приводится перечень общих принципов, на которых она основана. Их выявление имеет большое практическое значение, поскольку при пробеле в Контракте и в Конвенции с их помощью, как отмечалось выше, следует искать решение соответствующих вопросов.



- Следует сделать вывод, что указанные выше принципы соответствуют сложившейся международной коммерческой практике в условиях свободных рыночных отношений. Текст Конвенции свидетельствует о стремлении её участников обеспечить сбалансированность интересов сторон контракта с учётом деловой практики и норм национальных законодательств. Это, в частности, проявляется в том, что практически текстуально совпадают положения Конвенции, относящиеся к средствам правовой защиты, предоставляемой как продавцу, так и покупателю при нарушении контракта другой стороной. Гибкость формулировок норм Конвенции позволяет при их применении учитывать конкретные обстоятельства каждой сделки. Вместе с тем для успешного применения этого документа необходимы знания и навыки ведения коммерческих операций в условиях реальных рыночных отношений.
- Соглашение об общих условиях поставок товаров между организациями государств - участников СНГ от 20 марта 1992г. Настоящее соглашение вступило в силу с 1 июля 1992г.
- Целью данного соглашения является создание благоприятных условий для сохранения и развития хозяйственных связей между субъектами хозяйствования в рамках СНГ с учётом заключённых между ними соглашений об экономическом сотрудничестве[23].
- Данным соглашением регулируется порядок заключения договоров купли-продажи между субъектами хозяйствования государств, являющихся членами Содружества.
- Соглашение определяет условия при которых договор может быть признан недействительным, а также условия при которых допускается односторонний отказ от исполнения договора (полностью или частично).

