

С. В. Николюкин

серия образование

Купля-продажа товаров во внешнеторговом обороте

Учебное пособие

ЮСТИЦ  ИНФОРМ

Станислав Николюкин

**Купля-продажа товаров
во внешнеторговом
обороте: учебное пособие**

«Юстицинформ»

2010

Николюкин С. В.

Купля-продажа товаров во внешнеторговом обороте: учебное пособие / С. В. Николюкин — «Юстицинформ», 2010

ISBN 978-5-7205-0990-3

В учебном пособии рассматриваются юридические аспекты контракта внешнеторговой купли-продажи как соглашения, играющего основную роль в международном торговом обороте. Экономические преобразования в России потребовали пересмотра устоявшихся подходов к правовому регулированию договорных отношений хозяйствующих субъектов, в связи с чем в книге проводится анализ основных источников гражданско-правового регулирования обязательств из контракта внешнеторговой купли-продажи товаров и практики его применения. В пособии рассмотрены основные положения, которые важно учитывать при заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта внешнеторговой купли-продажи. Благодаря множеству примеров из арбитражной практики МКАС при ТПП РФ, их анализу, подробным комментариям настоящее издание может служить и в качестве практического пособия для российских и иностранных предпринимателей. Пособие предназначено для студентов, аспирантов и преподавателей экономических и юридических специальностей, а также практикующих юристов, предпринимателей, занимающихся внешнеторговой деятельностью.

ISBN 978-5-7205-0990-3

© Николюкин С. В., 2010

© Юстицинформ, 2010

Содержание

Введение	5
Глава 1. Контракт внешнеторговой купли-продажи товаров в предпринимательской деятельности	6
§ 1. Понятие контракта внешнеторговой купли-продажи	6
§ 2. Виды контрактов внешнеторговой купли-продажи	11
§ 3. Право, применимое к контракту внешнеторговой купли- продажи	13
§ 4. Основные этапы заключения контракта внешнеторговой купли-продажи	15
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Станислав Вячеславович Николоюкин

Купля-продажа товаров во внешнеторговом обороте

Введение

Основным правовым инструментом осуществления международных торговых отношений между коммерческими предприятиями из различных стран является договор. Во внешне-торговых отношениях он чаще называется контрактом.

Количество заключаемых контрактов в условиях рыночной экономики из года в год увеличивается, более сложным становится его содержание, ускоряется и сам договорный процесс, которому в немалой степени способствуют современные достижения технического прогресса.

Бурное развитие мировой торговли, усложнение ее содержания усиливают значение единообразных норм, регулирующих один из наиболее распространенных видов сделок – контракт внешне-торговой купли-продажи.

Действительно, контракт внешне-торговой купли-продажи играет основную роль в международном торговом обороте. Путем его заключения и исполнения осуществляется большая часть внешне-торгового оборота России.

По своему характеру этот контракт связан с правом более чем одного государства, поэтому усложняется не только нормативная база его правового регулирования, но и практическое применение. В связи с этим возникает потребность пересмотра некоторых устоявшихся правил заключения договоров, которые перестали отвечать запросам современного рынка, т. е. необходимо создание инструмента, способного устранить частноправовые препятствия, что обеспечивало бы хозяйствующим субъектам возможность заключения и исполнения контрактов внешне-торговой купли-продажи, несмотря на их национальные различия, а также различия правовых систем, к которым они принадлежат.

По этой причине в области унификации международно-правового регулирования контрактов внешне-торговой купли-продажи предпринимаются немалые усилия.

Вместе с тем недостаточно рассматривать договор только как правовую форму, опосредующую разнообразные хозяйственные отношения, не затрагивая при этом его макроэкономическую составляющую. Следует согласиться с М.И. Кулагиным, который считает, что институт договора используется не только в качестве юридической формы обмена, но и как правовой инструмент организации рыночного хозяйства, опосредующий процессы концентрации капитала и производства¹.

Вопросы международной купли-продажи входят в круг научных интересов ряда отечественных ученых. Широко известны труды Л.П. Ануфриевой, М.П. Бардиной, А.П. Белова, М.М. Богуславского, Е.В. Брунцевой, М.И. Брагинского, А.П. Вершинина, Н.Г. Вилковой, В.В. Витрянского, И.Н. Герчиковой, И.В. Елисеева, И.С. Зыкина, В.А. Канашевского, А.С. Комарова, А. Л. Маковского, В.А. Мусина, Е.Ф. Прокушева, М.Г.Розенберга, Е.А. Суханова и др.

В последнее время в России опубликован ряд работ по исследованию и практическому применению контракта внешне-торговой купли-продажи, однако монографических исследований, посвященных комплексному теоретическому анализу сделок международной купли-продажи с учетом экономических и правовых особенностей, а также практике рассмотрения споров, возникающих из данных правоотношений, недостаточно.

¹ См.: Кулагин М.И. Избранные труды. – М.: Статут, 1997. – С. 259.

Глава 1. Контракт внешнеторговой купли-продажи товаров в предпринимательской деятельности

§ 1. Понятие контракта внешнеторговой купли-продажи

Развитие мировой экономики на современном этапе характеризуется резким увеличением и усложнением межгосударственных экономических связей. Центральное место в правовом регулировании международного имущественного оборота, который представляет собой совокупность всех гражданско-правовых сделок, занимают контракты внешнеторговой купли-продажи товаров.

Торговые договоры, договоры о торговле и мореплавании, торговые соглашения создают договорно-правовую базу в торгово-экономических отношениях, устанавливают принципы этих отношений, определяют их правовой режим (регулирование таможенного обложения, транспортных связей, торговой и другой экономической деятельности физических и юридических лиц одной страны на территории другой), дают право создавать торговые представительства на территории друг друга².

Контракт внешнеторговой купли-продажи товаров представляет собой коммерческий документ, которым оформляют внешнеторговую сделку и в котором содержится письменная договоренность сторон о поставке товара, а именно обязательство продавца передать определенный товар в собственность покупателя и обязательство покупателя принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму.

Приведенное определение позволяет выделить следующие признаки контракта внешнеторговой купли-продажи.

1. Контрагенты в сделке – из разных стран. В большинстве случаев контракт внешнеторговой купли-продажи характеризуется тем, что заключается с иностранными партнерами.

2. Сделка всегда имеет внешний характер.

3. Перемещение товара через государственную границу двух и более государств (на таможенную территорию другого государства)³. Перемещение территории через государственную границу влечет применение к сделке таможенного законодательства.

Так, в соответствии со ст. 12 Таможенного кодекса РФ (далее – ТК РФ) все лица на равных основаниях имеют право на перемещение товаров и транспортных средств через таможенную границу в порядке, установленном ТК РФ, за исключением случаев, предусмотренных ТК РФ, иными федеральными законами и международными договорами Российской Федерации.

Порядок перемещения через таможенную границу валюты Российской Федерации, внутренних ценных бумаг и валютных ценностей регулируется валютным законодательством Российской Федерации, принятыми в соответствии с ним нормативными правовыми актами органов валютного регулирования и ТК РФ.

4. В качестве средства платежа обычно используется иностранная валюта. В соответствии со ст. 1 Федерального закона от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» к *иностранной валюте* относятся:

² См.: *Боуш Г.Д.* Внешнеэкономическая деятельность. – Омск, 2003. – С. 48.

³ Перемещение через таможенную границу товаров и (или) транспортных средств – совершение действий по ввозу на таможенную территорию Российской Федерации или вывозу с этой территории товаров и (или) транспортных средств любым способом.

денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монеты, находящиеся в обращении и являющиеся законным средством наличного платежа на территории соответствующего иностранного государства (группы иностранных государств), а также изымаемые либо изъятые из обращения, но подлежащие обмену указанные денежные знаки;

средства на банковских счетах и в банковских вкладах в денежных единицах иностранных государств и международных денежных или расчетных единицах.

5. В правовом регулировании контракта важную роль играют нормы международных договоров.

Для стран Европейского Союза действует Римская конвенция о праве, применимом к договорным обязательствам 1980 г., которая при отсутствии соглашения сторон о применимом праве предусматривает применение права страны, наиболее тесно связанного с договором.

Многие западноевропейские страны участвуют в Гаагской конвенции о праве, применимом к международной купле-продаже товаров 1955 г. В соответствии с ее положениями, если сторонами не определено право, подлежащее применению к договору, продажа регулируется внутренним правом страны продавца. Договор регулируется внутренним правом страны покупателя или местопребыванием предприятия, выдавшего заказ, если он был получен в этой же стране либо продавцом, либо его представителем, агентом или коммивояжером (ст. 3).

Для стран СНГ (за исключением Грузии) действует Соглашение о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности 1992 г. (далее – Соглашение 1992 г.), в соответствии с которым при осуществлении соглашения сторон о применимом праве используется право места совершения сделки (п. «е» ст. 11 Соглашения 1992 г.).

Следует отметить, что многие соглашения, регулирующие коллизионные вопросы договора международной купли-продажи товаров, не вступили в силу. Например, Гаагская конвенция о праве, применимом к переходу права собственности при международной купле-продаже движимых материальных вещей 1958 г., Женевская конвенция о представительстве в международной купле-продаже товаров 1983 г., Гаагская конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров 1986 г.⁴

Важным шагом в целях унификации материальных норм, регулирующих международную куплю-продажу, явилась разработанная Комиссией ООН по праву международной торговли (ЮНСИ-ТРАЛ) Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. (далее – Венская конвенция 1980 г.).

Венская конвенция 1980 г. устанавливает унифицированный правовой режим для договоров международной купли-продажи, это важно в связи с существенными различиями в национальном праве разных государств.

Значение Венской конвенции 1980 г. состоит в том, что она:

1) содержит единообразное регулирование заключения и использования договоров международной купли-продажи товаров и в основном позволяет устранить существенные расхождения в национальных законодательствах;

2) способствует ускорению, облегчению и удешевлению коммерческих переговоров, поскольку отпадает необходимость в изучении иностранного законодательства и практики его применения;

3) создает предпосылки для однозначного понимания сторонами договора их прав и обязанностей;

4) содействует устранению возможности навязывания более сильным партнером более слабому односторонних выгодных условий договора, что имеет существенное значение для ликвидации неравноправных дискриминационных отношений в международной торговле;

⁴ См.: Николокин С.В. Внешнеторговые сделки и обычаи в международном коммерческом обороте. – М.: Юрлитинформ, 2009. – С. 32.

5) определяет основные обязательства продавца и покупателя по договору;

б) регулирует отношения по субъектам (сторона договора) и объектам (предмету) договора в случае возникновения споров между сторонами, относящимися к государствам, не участвующим в Венской конвенции 1980 г.;

7) устанавливает перечень объектов договора купли-продажи, на которые не распространяется ее действие;

8) определяет признаки договора купли-продажи, к которым Венская конвенция 1980 г. не применяется⁵.

К общим принципам Венской конвенции 1980 г. относятся:

свобода договора;

диспозитивность положений Венской конвенции 1980 г.;

необходимость соблюдения добросовестности в международной торговле;

презумпция действия применяющегося в соответствующей области торговли обычая;

связанность сторон установившейся практикой их взаимоотношений;

сотрудничество при исполнении обязательств;

применение критерия «разумности»;

возможность требовать при нарушении обязательств реального исполнения, однако с приоритетом эквивалентного возмещения;

разграничение нарушений на существенные и несущественные с предоставлением потерпевшей стороне в отношении первых более широких прав, включающих в себя отказ от контракта.

Контракту внешнеторговой купли-продажи всегда присущ иностранный элемент, поскольку его стороны имеют разную государственную принадлежность, предметом контракта являются операции по экспорту или импорту товаров, в качестве средства платежа используется валюта, которая является иностранной для обеих или по крайней мере для одной из сторон контракта.

Венская конвенция 1980 г. состоит из четырех частей, включающих 101 статью.

Часть I. Сфера применения и общие положения (ст. 1—13):

глава I. Сфера применения (ст. 1—6);

глава II. Общие положения (ст. 7—13);

Часть II. Заключение договора (ст. 14—24).

Часть III. Купля-продажа товара (ст. 25—88):

глава I. Общие положения (ст. 25—29):

а) определение понятия существенного нарушения;

б) о юридических последствиях задержки или ошибки в передаче сообщения либо его недостатки по назначению;

в) о порядке оформления изменения договора;

глава II. Обязательства продавца (ст. 30—52):

а) поставка товара и передача документов;

б) соответствие товара и права третьих лиц;

в) средства правовой защиты в случае нарушения договора продавцом;

глава III. Обязательства покупателя (ст. 53—65):

а) уплата цены;

б) принятие поставки;

в) средства правовой защиты в случае нарушения договора покупателем;

глава IV. Переход риска (ст. 66—70):

⁵ См.: Воронкова О.Н., Пузакова Е.П. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управления. – М.: Экономистъ, 2008. – С. 257–258.

- а) момент перехода риска;
- б) правовые последствия наступления этого факта.

глава V Положения, общие для обязательств продавца и покупателя (ст. 71–88):

раздел I. Предвидимое нарушение договора и договоры на поставку товаров отдельными партиями (ст. 71–73); раздел II. Убытки (ст. 74–77):

понятие и порядок исчисления убытков, возмещение которых может быть потребовано при нарушении обязательств; раздел III. Проценты (ст. 78):

право на получение процентов при просрочке платежа; раздел IV. Освобождение от ответственности (ст. 79, 80): принципы освобождения от ответственности; раздел V. Последствия расторжения договора (ст. 81–84): право на приостановление исполнения договора; обязанность по сохранению товара, принадлежащего другой стороне; право расторгнуть договор, если одна из сторон совершила его существенное нарушение, влекущее за собой такой вред для другой стороны, что последняя в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать на основании договора; раздел VI. Сохранение товара (ст. 85–88);

Часть IV. Заключительные положения (ст. 89–101).

6. При возникновении спора, который невозможно разрешить посредством переговоров или иных примирительных процедур, он разрешается в арбитраже.

7. Всегда существует риск срыва договора, неисполнения или ненадлежащего исполнения вследствие наступления чрезвычайных обстоятельств (форс-мажор).

Важную роль при заключении контракта внешнеторговой купли-продажи играют стандартные условия договора, разрабатываемые отдельными фирмами или объединениями предпринимателей в определенной сфере деятельности. Так, ряд типовых контрактов разработан международными торговыми ассоциациями Великобритании: Торговой ассоциацией пищевого и кормового зерна (GAFTA), Федерацией ассоциации по торговле маслосемянами, растительным маслом и жирами семян и жира (FOSFA), Британской ассоциацией шерсти, Лондонской ассоциацией какао, Лондонской ассоциацией по торговле каучуком и др.⁶

Под *типовым контрактом* на практике обычно понимается ряд унифицированных общих условий купли-продажи, сформулированных с учетом торговой практики в зависимости от базисных условий поставки. Однако сами по себе они не являются контрактом, а представляют собой лишь его составную часть. Это примерный договор, содержащий ряд заранее сформулированных унифицированных условий определенного вида, изложенных в письменной форме.

Общими для всех типовых контрактов являются их применение только по соглашению сторон, а также возможность внесения в них изменений договаривающимися сторонами.

Использование заранее подготовленных форм договоров, включающих в себя также и общие условия (проформы договоров), в экономике промышленно развитых стран приобрело массовый характер как в отношениях между предпринимателями, так и при оформлении сделок с участием потребителя.

При разработке текста контракта необходимо исходить из следующих принципов:

- 1) учет существующей нормативно-правовой базы для контракта внешнеторговой купли-продажи, выработанной мировым сообществом;
- 2) соблюдение национального законодательства участников договора в части порядка оформления внешнеторговых контрактов;
- 3) учет наличия типовых контрактов;
- 4) стороны контракта отстаивают свои взаимные интересы;
- 5) контрагенты должны учитывать типичные ошибки, допущенные в ранее заключенных контрактах.

⁶ См.: *Шмиттгофф К.М.* Экспорт: право и практика международной торговли / Пер. с англ. – М.: Юрид. лит., 1993. – С. 51.

По мнению И.Ю. Ленчевского, предварительная подготовка большей части условий контракта позволяет разработать документ гораздо лучшего качества, чем в случае согласования в процессе индивидуальных переговоров; существенно сокращается время на заключение сделки, а контрагенты получают возможность широко использовать накопленный опыт торговли в данной отрасли⁷.

А. С. Комаров и другие ученые также рассматривают такое положение как положительное явление, способствующее более рациональному экономическому обороту, поскольку это значительно снижает временные и материальные затраты участников оборота при оформлении отношений⁸.

Контракт внешнеторговой купли-продажи представляет собой основной коммерческий документ, оформляющий внешнеэкономическую сделку. Его функциями являются, во-первых, юридическое закрепление отношений между контрагентами; во-вторых, определение порядка, последовательности и способов совершения сделок между партнерами; в-третьих, закрепление мер по обеспечению выполнения обязательств сторонами.

Итак, контракт внешнеторговой купли-продажи выполняет следующие функции:

юридически закрепляет складывающиеся между контрагентами внешнеторговые отношения, придает им характер обязательств, выполнение которых защищается законом;

выявляет реальные потребности рынка в товарах; определяет порядок и способы выполнения взаимных обязательств по контракту, взаимодействие и сотрудничество контрагентов, устанавливает правила их поведения, а также систему контроля над соблюдением этих правил;

предусматривает способы экономической защиты интересов участников договора на случай нарушения ими обязательств.

⁷ См.: *Ленчевский И. Ю.* Международная торговля: современное состояние, операции и сделки, расчеты, валютные отношения: Учебн. пособие. – М.: Изд-во МСХА, 2005. – С. 94–96.

⁸ См.: *Гражданское и торговое право зарубежных государств: Учебн.: В 2 т. Т. II / Отв. ред. Е.А. Васильев, А.С. Комаров.* – М.: Международные отношения, 2005. – С. 14, 15.

§ 2. Виды контрактов внешнеэкономической купли-продажи

В зависимости от принципов, которые лежат в основе классификации, контракты внешнеэкономической купли-продажи можно разделить на следующие виды.

В зависимости от характера поставки и специфики взаимоотношений контрагентов:

контракт с разовой поставкой товара, после исполнения которого юридические отношения между сторонами сделки прекращаются;

контракт с периодической регулярной поставкой товаров от продавца к покупателю в течение определенного срока.

Данные виды контрактов могут иметь как короткий, так и длительный срок исполнения, а основное их отличие состоит в специфике взаимоотношений между участниками⁹.

В зависимости от формы оплаты за товар:

контракт с оплатой в денежной форме, который предусматривает расчеты в определенной согласованной сторонами валюте с применением указанных в контракте способа платежа и формы расчетов;

контракт с оплатой в товарной форме, который предусматривает продажу одного или нескольких товаров с одновременной покупкой у контрагента другого товара. Важно отметить, что расчеты в иностранной валюте не производятся. К таким контрактам относятся товарообменные и компенсационные соглашения;

контракт с оплатой в смешанной форме. В таких соглашениях обычно речь идет о строительстве на условиях целевого кредитования предприятия «под ключ» и оплате затрат частично в денежной, а частично в товарной форме. Данные контракты получили название «о разделе продукции», «о промышленной компенсации», «сделки на компенсационной основе», сделки «развитие-импорт». В них фактически связываются три долгосрочные сделки на одну и ту же сумму (без учета процентов по кредиту):

- а) контракт купли-продажи технических средств и услуг по сооружению предприятия;
- б) соглашение о долгосрочном кредите;
- в) долгосрочный контракт на поставку сырья¹⁰.

С практической точки зрения целесообразно различать лишь договоры международной купли-продажи, регулируемые Венской конвенцией 1980 г., и договоры международной купли-продажи, к которым она неприменима. К числу последних относятся не только сделки между контрагентами, коммерческие предприятия которых находятся в странах, не присоединившихся к Венской конвенции 1980 г., но и, например, весьма распространенные во внешней торговле договоры купли-продажи электроэнергии, ценных бумаг, морских и воздушных судов и др.¹¹

В зависимости от характера перевозки товара:

договоры купли-продажи товара, предусматривающие перевозку, в которых отчуждатель не обязан передать товар в определенном месте, однако обязан его сдать первому независимому перевозчику для передачи приобретателю (ст. 67(1) первое предложение Венской конвенции 1980 г., FCA, CIP, CPT Инкотермс 2000);

договоры купли-продажи товара, предусматривающие перевозку, в которых отчуждатель обязан сдать товар независимому перевозчику в определенном месте для последующей пере-

⁹ См.: Дегтярева О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. Внешнеэкономическая деятельность. – М.: Дело, 2007. – С. 85.

¹⁰ Там же. – С. 84.

¹¹ См.: Елисеев И.В. Гражданско-правовое регулирование международной купли-продажи товаров. – СПб.: Юрид. Центр Пресс, 2002. – С. 100.

дачи приобретателю (ст. 67 (1) второе предложение Венской конвенции 1980 г., CIF, CFR, FAS, FOB Инкотермс 2000)¹².

В зависимости от характера поставки:

контракт с разовой поставкой (разовое соглашение, разовая сделка) предусматривает поставку одной стороной другой стороне согласованного между ними количества товара к определенной установленной в контракте дате. После выполнения сторонами взятых на себя обязательств юридические отношения между ними прекращаются.

Разовые контракты бывают двух типов:

а) с короткими сроками поставки (на сырьевые товары);

б) с длительными сроками поставки (на комплектное оборудование, суда и др.);

контракт с периодической поставкой предусматривает регулярную периодическую поставку согласованного в нем количества товара на протяжении установленного срока. Этот срок может быть коротким (обычно годичным) и длительным, составляющим в среднем 5—10, а иногда 15–20 лет. Контракты с краткосрочными сроками называются краткосрочными или годичными; контракты с длительными сроками называются долгосрочными¹³.

¹² См.: *Кастрюлин Д. Ф.* Переход риска утраты товара по договору международной купли-продажи. – Саратов: Изд-во ГОУ ВПО «Саратовская государственная академия права», 2006. – С. 97.

¹³ См.: *Дегтярева О. И., Полянова Т. Н., Саркисов С. В.* Указ. соч. – С. 84.

§ 3. Право, применимое к контракту внешнеторговой купли-продажи

Основной проблемой, которая встает перед участниками внешнеэкономических отношений, является выбор права, которым сторонам необходимо руководствоваться при заключении контракта внешнеторговой купли-продажи. Это обусловлено тем, что в различных странах к одним и тем же сделкам применяются разные, порой противоречивые требования.

Под *применимым правом* понимаются материально-правовые нормы, содержащиеся в правовых актах национального законодательства, международных актах нормативного и ненормативного характера и выбранные контрагентами по взаимному согласию либо посредством арбитража¹⁴.

Соглашение о применимом праве позволяет выделить следующие его особенности:

а) такое соглашение имеет специфический предмет, а именно выбор права, которым будут регулироваться права и обязанности сторон по договору, а также иные элементы обязательственного статута, указанные в ст. 1215 ГК РФ. Кроме того, на основе избранного права будут разрешаться возможные споры между сторонами;

б) заключение соглашения о применимом праве представляет собой не обязанность, а право сторон;

в) выбор сторонами применимого права не является самоцелью, т. е., заключая соглашение о применимом праве, стороны не намереваются непосредственно установить, изменить или прекратить какие-либо гражданские права и обязанности. Они заинтересованы в более полном урегулировании своих прав и обязанностей по договору, а также по другим элементам обязательственного статута договора.

Раздел VI ГК РФ различает следующие статуты:

личный закон физического лица;

личный закон физического лица, занимающегося предпринимательской деятельностью (индивидуального предпринимателя);

личный закон юридического лица;

личный закон иностранной организации, не являющейся юридическим лицом по иностранному праву; статут вещных прав; статут формы сделки;

статут договора (договорного обязательства); статут обязательства из односторонней сделки; статут обязательства, возникающего вследствие причинения вреда;

статут ответственности за вред, причиненный вследствие недостатков товара, работы или услуги;

статут обязательства, возникающего из недобросовестной конкуренции;

статут обязательства, возникающего вследствие неосновательного обогащения;

статут наследования;

г) действующее законодательство содержит достаточно гибкие правила относительно порядка заключения соглашения о применимом праве.

Согласно п. 2 ст. 1210 ГК РФ соглашение о применимом праве должно быть прямо выражено или должно определенно следовать из условий договора либо совокупности обстоятельств дела. Таким образом, соглашение о применимом праве может быть заключено как в письменной, так и в устной форме (ст. 158 и 434 ГК РФ). Такое соглашение может быть заключено различными способами, например путем подписания соответствующего единого текста,

¹⁴ См.: Николокин С.В. Арбитражные соглашения и компетенция международного коммерческого арбитража. Проблемы теории и практики. – М.: ИД «Юриспруденция», 2009. – С. 87–123.

посредством направления оферты и ее акцепта (ст. 432 и 433 ГК РФ), посредством ссылок в процессуальных документах на нормы одной и той же правовой системы и т. д.;

д) положения ст. 1210 ГК РФ о праве сторон выбрать применимое право «в последующем» (п. 1) или «после заключения договора» (п. 3), как отмечает Ю.А. Тимохов, дают основания для вывода о допустимости изменения ранее заключенного соглашения о применимом праве¹⁵. Например, в ходе судебного процесса стороны могут достичь соглашения о применении к их договору иного права, чем указано в самом договоре.

Вопрос о применимом к контракту внешнеторговой купли-продажи товаров праве, по общему правилу, решается соглашением сторон, а при отсутствии такого соглашения – путем использования судом или арбитражем соответствующих коллизионных норм, отвечающих на вопрос, правом какой страны регулируются отношения, в которых имеется иностранный элемент.

Если речь идет о контракте внешнеторговой купли-продажи, то арбитры в зависимости от определенной ими коллизионной нормы могут выбрать в качестве применимого права: право страны продавца, право страны покупателя, право места совершения сделки или иное право.

Вопрос о применимом национальном праве может возникнуть и в отношении контрактов, регулируемых Венской конвенцией, но лишь в случаях, когда в ней имеется пробел, который невозможно восполнить, руководствуясь лишь общими принципами, на которых она основана. К вопросам, вообще не урегулированным или не полностью урегулированным в Венской конвенции, относятся: применение договорного условия о неустойке; определение размера процентов годовых и порядка их исчисления при просрочке исполнения денежных обязательств;

действительность договора или его отдельных условий, а также вопросы, связанные с соблюдением предписаний законодательства о форме внешнеэкономической сделки, правоспособности российских и иностранных юридических лиц, представительстве и доверенности; применение исковой давности.

¹⁵ См.: Тимохов Ю.А. Иностранное право в судебной практике. – М.: Волтере Клувер, 2004. – С. 23.

§ 4. Основные этапы заключения контракта внешнеторговой купли-продажи

Процедура заключения и исполнения контракта внешнеторговой купли-продажи включает в себя ряд последовательных этапов, на каждом из которых разрешаются конкретные задачи и выполняются формальности, связанные с оформлением, пересылкой и обработкой документации, необходимой для исполнения данного контракта.

Прежде чем выделить основные этапы заключения внешнеторгового контракта, рассмотрим основные этапы типовой коммерческой сделки.

I этап – установление делового контакта с партнерами:

1. Предложение поставщика – оферта (твердая или свободная), деловые письма, проект контракта, факс-телекс, сообщение.
2. Ответ покупателя на размещение заказа – акцепт, контрoferта, встречный запрос.
3. Обращение покупателя о конкретном предложении – запросы, заказы, инициативные письма.
4. Вызов на торги продавца – приглашение, уведомление.
5. Ответ продавца на запрос – оферта, проформа, проект контракта.
6. Подтверждение продавцом контракта.
7. Согласие на участие в торгах – тендер.
8. Платежные способности покупателя – справки, запросы, банк или коммерческие отзывы.

II этап – оформление заказов покупателей:

1. Принятие заказов продавцом – безусловный акцепт, проект контракта, индент.
2. Оформление сделки – акцепт твердой оферты продавца, встречная оферта.
3. Указание о поставке – график поставки, закупочный ордер, индент.

III этап – обеспечение поставки и расчетов:

1. Определение контрактной цены – консульский счет, счет-фактура, фирм-каталоги, преЙскуранты, бирж-котировки, конкурентный лист.
2. Определение базисных условий поставки – ИНКОТЕРМС-2000.
3. Согласование условий расчета и способа платежа – аккредитивное письмо, инкассовое поручение, чеки, платежные расписки и требования.

IV этап – исполнение заказа продавцом:

1. Подготовка товара к погрузке – процедура счета – предварительный счет, счет-проформа, счет-спецификация, упаковочный лист, сертификаты, извещение о готовности к отгрузке.
2. Поставка и транспортировка, страхование – счет-фактура, консульский счет, сертификаты, извещение о поставке, транспортная накладная, извещение об отгрузке, транзитный сертификат, страховой полис.
3. Таможенная очистка – таможенные декларации.
4. Выставление платежного счета – коммерческий счет, платежное требование, счет к оплате, кредит, выписка из счета, счет продаж¹⁶.

К основным этапам заключения внешнеторгового контракта относятся следующие.

Изучение конъюнктуры рынка по интересующему товару.

Намереваясь заключить контракт, предприниматель проводит комплексное изучение и анализ рынка по следующим направлениям:

¹⁶ См.: Арустамов Э.А., Андреева Р.С. Внешнеэкономическая деятельность. – М.: ЗАО «Интерэксперт», 2008. – С. 105–107.

вид продукции, которую он намерен производить, ее качество, возможные преимущества и недостатки по сравнению с уже имеющимися на рынке аналогами, сравнительная экономическая эффективность с учетом затрат на производство и сбыт (полных издержек);

рынок и рыночная сегментация: выявление и изучение конкретного потребителя продукции и поиск своей ниши на рынке;

возможные покупатели и сложившийся на рынке потребительский спрос;

условия конкуренции на рынке конкретной продукции, изучение возможных конкурентов¹⁷.

Направление предложения (оферты) и в ответ его соответствующего подтверждения (акцепта) либо обмен официальными сообщениями по электронной почте, факсу о намерении и готовности обсудить условия предполагаемого контракта между предполагаемыми продавцом и покупателем.

Согласно ст. 14. Венской конвенции 1980 г. оферта является предложением о заключении договора, если оно достаточно определено и выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта.

В оферте указываются: наименование товара;

количество предлагаемого товара в принятые единицы измерения;

качество;

цена за единицу измерения товара; условия поставки;

условия платежа (с возможным предоставлением кредита);

характер тары и упаковки;

порядок приема-сдачи товара;

общие условия поставки;

срок действия предложения.

Аналогичное определение оферты закреплено в ст. 2.1.2 Принципов УНИДРУА.

Согласно ст. 435 ГК РФ предложение, признаваемое офертой, должно:

а) быть достаточно определенным и выражать явное намерение лица заключить договор.

Без намерения лица заключить договор он не может быть заключен, даже если это лицо сообщило контрагенту все существенные условия договора;

б) содержать все существенные условия договора. В соответствии с п. 1 ст. 432 ГК РФ договор считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора.

Важно отметить, что условия контракта принято делить на *существенные* и *несущественные*.

Существенные условия (condition) контракта – условия, без которых он не имеет юридической силы (с точки зрения международного права это условие о предмете договора; с точки зрения российского права – условие о предмете договора и сроке поставки).

В литературе к существенным условиям кроме предмета также относят: а) наименование сторон-участников сделки; б) количество и качество; в) базисные условия поставки; г) цену; д) условия платежа; е) санкции и рекламации (штрафы, претензии); ж) юридические адреса и подписи сторон¹⁸.

Несущественные условия (warranty) контракта – условия, невключение которых в контракт не влечет его недействительности. Т. е. нарушение несущественных условий контракта одной стороной контракта не является для другой стороны основанием для расторжения контракта, вместе с тем она вправе требовать выполнения обязательств и возмещения убытков.

¹⁷ См.: Денисова Н.И., Дзялова С.Н., Штессель Э.М. Организация предпринимательства в сфере коммерции: Учебн. пособие. – М.: Магистр, 2008. – С. 275.

¹⁸ См.: Дегтярева О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. Указ. соч. – С. 85.

К несущественным (дополнительным) условиям обычно относят: а) условия сдачи-приемки товара; б) условия страхования;

в) отгрузочные документы; г) гарантии; д) упаковку и маркировку; е) форс-мажорные обстоятельства; ж) арбитражную оговорку; з) прочие условия.

Кроме того, условия контракта классифицируют с точки зрения их универсальности на *индивидуальные* и *универсальные*.

К *индивидуальным*, т. е. тем, которые присущи только одному конкретному контракту, относят, во-первых, наименование сторон в преамбуле; во-вторых, предмет контракта; в-третьих, качество товара; в-четвертых, количество товара; в-пятых, цену; в-шестых, срок поставки; в-седьмых, юридические адреса и подписи сторон.

К *универсальным* условиям относят, во-первых, условие сдачи-приемки товара; во-вторых, базисные условия поставки; в-третьих, условия платежа; в-четвертых, упаковку и маркировку; в-пятых, гарантии; в-шестых, санкции и рекламации; в-седьмых, форсмажорные обстоятельства; в-восьмых, арбитраж¹⁹;

в) быть обращено к одному или нескольким конкретным лицам.

Во внешнеторговом обороте оферты выдаются в различных формах:

письменно — в виде делового письма, направляемого адресату почтой или вручаемого лично, сообщения по телеграфу, телетайпу, факсу, электронной почте, путем передачи (вручения) проекта контракта, подписанного оферентом, а в некоторых случаях в виде проформы счета на предназначенный к поставке товар;

устно — по телефону или при личной встрече. Как правило, предложение, сделанное в устной форме, сопровождается письменным подтверждением (например, деловым письмом);

в *смешанной форме* — частично письменно и дополнительно в устной форме либо первоначально устно с последующим письменным подтверждением. Например, оферент сначала передает адресату стандартные общие условия продажи, а в последующем стороны устно согласовывают условия конкретной сделки.

Виды оферты:

1) *в зависимости от намерений оферента*:

твердая оферта — это предложение на продажу партии товара одному покупателю с указанием срока, в течение которого продавец связан своим предложением и не может сделать аналогичное предложение другим покупателям. В самом тексте такой оферты целесообразно указывать, что товар предлагается твердо с ответом до определенного срока (дата, час). Это позволяет сторонам предполагаемой сделки избежать неоднозначного понимания характера оферты;

свободная (нетвердая) оферта — это предложение на продажу партии товара одновременно нескольким возможным покупателям без указания срока ответа и поэтому не связывает оферента своим предложением. Однако в этом случае покупатели могут предположить, что предлагаемый товар имеется в избыточном количестве, и попытаются воспользоваться этой ситуацией для снижения цены и получения иных уступок по коммерческим условиям предложения;

2) *в зависимости от того, какая сторона – продавец или покупатель выступает с инициативой заключения договора*:

инициативная оферта — применяется по усмотрению оферента в тех случаях, когда он не опасается раскрыть свое намерение заключить сделку;

пассивная оферта — направляется в ответ на полученный запрос контрагента.

Резюмируя вышеизложенное, необходимо выделить следующие *отличительные особенности оферты*:

¹⁹ См.: Дегтярева О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. Указ. соч. – С. 85, 86.

1) оферта вступает в силу, когда она получена адресатом оферты. Кроме того, 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;

2) пока договор не заключен, оферта может быть отозвана, если сообщение об отзыве будет получено адресатом оферты до отправления им акцепта.

Между тем оферта не может быть отозвана в случаях:

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

если для адресата оферты было разумным рассматривать оферту как безотзывную и адресат оферты действовал, полагаясь на оферту;

3) лицо, которому направлена оферта (адресат оферты), может отклонить оферту либо акцептовать ее.

Оферта теряет силу, когда сообщение об отклонении оферты получено оферентом;

4) оферта должна быть акцептована в течение срока, указанного оферентом. В случае если такой срок не указан, в течение разумного срока с учетом конкретных обстоятельств, включая скорость средства связи, используемого оферентом.

Устная оферта должна быть акцептована немедленно, если обстоятельства не говорят об ином.

Акцептом признается согласие лица, которому адресована оферта, принять это предложение, причем не любое согласие, а лишь такое, которое является полным и безоговорочным.

Особенности акцепта:

1) акцепт оферты вступает в силу, когда акцепт получен оферентом;

2) молчание или бездействие не является акцептом;

3) акцепт может быть отменен, если сообщение об отмене получено оферентом раньше того момента или в тот же момент, когда акцепт должен был вступить в силу;

4) акцепт, полученный с опозданием, сохраняет силу, если оферент без неоправданной задержки сообщит об этом адресату оферты или направит ему соответствующее уведомление;

5) акцепт считается отмененным, если сообщение об отмене получено оферентом раньше того момента или в тот же момент, когда акцепт должен был вступить в силу;

б) не является акцептом и представляет собой встречную оферту ответ на оферту, который содержит дополнения, ограничения или иные изменения по сравнению с тем, что указано в оферте.

Покупатель, получив оферту, может:

а) согласиться с условиями оферты и послать продавцу акцепт или письмо, информирующее продавца о намерениях начать переговоры по заключению контракта;

б) не согласиться с одним или несколькими условиями (пунктами) оферты и послать: *контроферту*, т. е. предложение с указанием своих условий и срока для ответа; запрос, т. е. документ, уточняющий некоторые желаемые условия и адресуемый будущему продавцу в целях получения предложения;

в) не посылать никаких документов в течение установленного срока, что означает отказ от заключения сделки на предложенных условиях.

3. Подготовка проекта контракта на основе первой версии, предложенной одной из сторон, участвующей в контракте: продавцом или покупателем.

На данном этапе совершается несколько действий:

1) осуществляется подготовка текста контракта, в текст вносятся все достигнутые сторонами договоренности и поправки;

2) определяется процедура подписания контракта и устанавливается перечень документов, которые необходимо будет представить участникам на момент подписания текста контракта.

Кроме соблюдения требований законодательства о форме контракта, стороны должны руководствоваться правилами техники оформления контракта, а именно:

а) определяется сторона, ответственная за подготовку контракта к его подписанию (эта обязанность может быть возложена и на внешнего юридического консультанта);

б) отслеживаются все изменения, вносимые в первоначальный текст контракта. В тексте каждого контракта проверяются нумерация и ссылки. Особое внимание уделяется перекрестным ссылкам и отсутствию противоречий в тех условиях договоров, которые требуют взаимного согласования;

в) проводится окончательная проверка на предмет того, что все достигнутые договоренности, поправки, предложения внесены в тексты договоров;

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.