

УДК 341.9**Особенности заключения договоров международной купли-продажи****Чудина Елизавета Григорьевна**

Студентка,
Дальневосточный федеральный университет,
690922, Российская Федерация, Владивосток, ул. Суханова, 8;
e-mail: lizachudina@mail.ru

Костюнина Валерия Витальевна

Студентка,
Дальневосточный федеральный университет,
690922, Российская Федерация, Владивосток, ул. Суханова, 8;
e-mail: lizachudina@mail.ru

Дулов Дмитрий Константинович

Студент,
Дальневосточный федеральный университет,
690922, Российская Федерация, Владивосток, ул. Суханова, 8;
e-mail: lizachudina@mail.ru

Аннотация

В данной статье рассматриваются особенности заключения договоров международной купли-продажи товаров. Договором международной купли-продажи можно назвать соглашение о предоставлении товаров определенного вида в собственность, заключенное между сторонами на территории различных государств, сочетающее в себе элементы купли-продажи непосредственно и поставки. Проводится сравнительно-правовой анализ договора купли-продажи на примере стран АТР, где особое внимание уделяется проблемам заключения договора купли-продажи с таким государством, как США. Целью данной работы является выявление проблем, с которыми могут столкнуться любые российские партнеры, заключающие договор купли-продажи с представителями США, поскольку в настоящее время во многих случаях контрагентами российских компаний по договорам международной купли-продажи товаров становятся американские компании. В связи с этим были поставлены конкретные задачи определения понятия договора купли-продажи, а также исследования международных правовых актов, регулирующих вопросы международной купли-продажи. С помощью применения сравнительно-правового метода, метода анализа были обозначены несколько проблем, с которыми может столкнуться российская сторона при заключении международного договора купли-продажи.

Для цитирования в научных исследованиях

Чудина Е.Г., Костюнина В.В., Дулов Д.К. Особенности заключения договоров международной купли-продажи // Вопросы российского и международного права. 2019. Том 9. № 4А. С. 54-60.

Ключевые слова

Договор купли-продажи, международный договор купли-продажи, сравнительно-правовой анализ, страны АТР, Россия, США.

Введение

На сегодняшний день договор купли-продажи является одним из наиболее распространенных соглашений, заключаемых людьми в разных странах мира. Невозможно не согласиться с утверждением Д.В. Дождева о том, что купля-продажа – это системообразующая фигура истории и доктрины гражданского права, прообраз идеи юридической сделки [Дождев, 2011].

Система рыночных отношений, где базовыми элементами являются предложение и спрос, нуждается сегодня в наиболее качественном заключении договоров купли-продажи, в уменьшении неблагоприятных рисков при их заключении.

Основная часть

Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи является основополагающим международным актом, который регулирует отношения в сфере международной купли-продажи. Венская конвенция применяется к договорам купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах, когда эти государства являются договаривающимися сторонами или когда, согласно нормам международного частного права, применимо право договаривающегося государства. Исходя из этого, важными критериями, при наличии которых заключаемый договор будет находиться под действием данного акта, являются субъектный состав договора и предмет договора – действия сторон по возмездной передаче права собственности на товар, которые должны быть совершены в соответствии с требованиями самого контракта и Конвенции (ст. 30).

Одной из значимых стадий заключения международного договора купли-продажи является определение государственной принадлежности сторон такого внешнеторгового договора. В соответствии со ст. 1201 ГК РФ национальность граждан-предпринимателей определяется по закону государства, где лицо зарегистрировано в качестве предпринимателя, либо по закону страны, где находится основное место осуществления предпринимательской деятельности. При определении государственной принадлежности юридических лиц применяются разные критерии. Так, в некоторых странах используется критерий инкорпорации, т. е. законом юридического лица будет являться закон места регистрации его устава. Например, такой критерий распространен в Китае. В некоторых странах применяется критерий, по которому при определении государственной принадлежности юридического лица принимается во внимание национальность субъектов, фактически контролирующих данную организацию [Кучер, 2002, 42]. Данная стадия необходима для определения национальности сторон договора.

Также одной из особенностей заключения международного договора купли-продажи является определение момента заключения договора, момента начала его действия. Страны англосаксонской правовой традиции придерживаются концепции совпадения момента заключения договора с моментом отправления акцепта (например, США). Страны романо-

германской системы права придерживаются «доктрины получения», предполагающей договор заключенным в момент получения акцепта лицом, направившим оферту [Николюкин, 2009]. Согласно ст. 23 Венской конвенции 1980 г., «договор считается заключенным в момент, когда акцепт оферты вступает в силу в соответствии с положениями настоящей Конвенции». В соответствии с п. 2 ст. 18 Венской конвенции акцепт оферты вступает в силу в момент, когда указанное согласие получено оферентом. Следовательно, согласно Конвенции, договор будет считаться заключенным в тот момент, когда согласие на заключение договора дойдет до своего адресата – стороны, направившей предложение заключить такой договор.

Сама оферта должна быть максимально понятна для стороны, к которой она направлена. Для этого существует ряд обязательных условий, которые должны в ней содержаться. Во-первых, оферта должна содержать существенные условия, а именно условия о предмете и цене договора. Следует обратить внимание на то, что Венская конвенция не относит срок договора международной купли-продажи к числу его существенных условий, т. е. действительным считается соглашение, срок исполнения обязательства по которому не определен. Во-вторых, в текст оферты должны быть обязательно включены подробные реквизиты оферента и акцептанта. В-третьих, оферта должна выражать намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта.

Следующей особенностью заключения указанных договоров является определение времени действия оферты, момента получения акцепта, также наличие возможности отзыва оферты. В соответствии со ст. 16 Венской конвенции оферта может быть отозвана оферентом, следовательно, действовать такая оферта будет с момента ее отправки до момента отзыва такой оферты оферентом, но лишь при условии, что она не является безотзывной или если для адресата оферты было разумным рассматривать оферту как безотзывную. Более того, оферта будет также действительна с момента ее отправки до момента получения оферентом сообщения об отклонении оферты, даже если она является безотзывной, что говорится в ст. 17 Венской конвенции. Момент получения акцепта оферентом является моментом заключения договора, как упомянуто в ст. 18 и ст. 23 Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи.

Совершенствование технологий передачи информации приводит к заключению договоров с использованием электронных средств связи. Так, в 2001 г. был принят Типовой закон ЮНСИТРАЛ «Об электронных подписях», устанавливающий принцип равной юридической силы электронной и собственноручной подписи при заключении внешнеторгового контракта. Это существенно облегчает и ускоряет сам момент заключения международного договора купли-продажи.

В условиях современного мира в России большая часть торгового оборота осуществляется посредством заключения международных договоров купли-продажи. Немалая доля заключения таких договоров приходится на страны АТР, куда входят и США. Так, англо-американская правовая система отличается от европейско-континентальной, и это, безусловно, приводит к некоторым различиям при заключении договора купли-продажи, а именно в определении момента заключения договора, формы и содержания оферты и акцепта. Интересным представляется та ситуация, при которой российская и американская стороны выбирают систему американского права для регулирования заключения указанного договора, при этом действие упомянутой выше Венской конвенции исключается.

Как замечает В.А. Канашевский, особую сложность для российских судов при применении к внешнеэкономическому договору иностранного права представляют правовые системы стран

англо-американского права [Канашевский, 2008, 201]. Выбранное сторонами право будет регулировать только обязательственный статут сделки. Так, при определении формы и содержания договора международной купли-продажи нормы американского и российского права будут существенно отличаться.

В США при заключении таких договоров сторона действует на основе норм Единообразного торгового кодекса США (далее – ЕТК). Регулирование формы договора купли-продажи объясняется в ст. 2-201 ЕТК «Статут о мошенничестве» (в большинстве штатов действующей является редакция этой статьи от 1962 г.). Согласно данной статье, в письменной форме договор будет составляться, только если сумма такого договора будет превышать 500 долларов. Если же договор не был составлен в письменной форме, для подтверждения того, что такой договор существует, будет достаточно наличие письменного подтверждения о его существовании, с обязательной подписью стороны, которая может в будущем выступать ответчиком в суде. Также такой договор может не содержать всех существенных условий, единственное условие, которое будет упоминаться, – это количество товара. Кроме того, о заключении договора по американскому праву могут свидетельствовать такие действия, как оплата, получение, принятие товара.

Положения о форме и содержании договора купли-продажи по российскому законодательству и по Венской конвенции значительно отличаются, ведь заключение договора в письменной форме является императивной нормой, поэтому даже при выборе американского права для заключения договора купли-продажи внешнеэкономический договор должен быть в обязательном порядке составлен в письменной форме. Но так как базовой системой права была выбрана американская система, то с точки зрения американской стороны договор и без письменной формы будет считаться заключенным, в то время как в России такой договор не будет иметь никакой силы. Возникает проблема, которая решается путем обмена офертой и акцептом между сторонами. Но и тут находят место некоторые различия. В российском праве, как и в Венской конвенции, установлено, что оферта должна быть достаточно определенной и содержать все те условия, без которых сделка не может считаться совершенной. В американской же правовой системе оферта не должна быть четко определенной, т. е. все условия договора, кроме наименования и количества товара, могут оставаться открытыми.

Что касается акцепта, то относительно американского права ее содержание не должно отличаться от содержания оферты. Дополнительные условия могут включаться в акцепт, только если они не будут ограничиваться самой офертой. В официальных комментариях к ЕТК указывается, что это такие «условия, которые могут вызвать удивление у оферента или приведут к трудностям для него». Например, это условия, согласно которым признаются недействительными такие стандартные гарантии, как гарантия пригодности товара к продаже или гарантия пригодности товара к использованию по назначению в обстоятельствах, в которых такие гарантии обычно заявляются. В целом, если оферта и акцепт совпадают друг с другом и соблюден п. 1 ст. 2-207 ЕТК (акцепт определенный и заявлен вовремя), договор считается заключенным. В отличие от американского права, в российском праве акцепт должен быть полным, принимающим все существенные условия, которые содержались в оферте, без возможности включения дополнительных условий. Так, согласно ст. 443 ГК РФ, ответ на иных условиях, чем предложено в оферте, не является акцептом. Это будет встречная оферта.

Заключение

В целом, если российский контрагент выбирает американское право в качестве применения при заключении договора международной купли-продажи, он должен иметь в виду, что нормы американского права носят более открытый и гибкий характер при заключении таких договоров. Но российские партнеры должны всегда помнить об обязательном наличии наименования и количества товара в таких договорах, а также о необходимости соблюдать российское гражданское законодательство в части об обязательной письменной форме договора и договариваться со стороной все же пойти навстречу и заключить такой договор именно в письменной форме, подписанный обеими сторонами, во избежание затяжного конфликта в будущем. И самое главное – для обеих сторон (что указано в нормативных базах США и России) оферта и акцепт всегда должны совпадать.

Библиография

1. Александрова Н.В. Гражданско-правовой аспект заключения договоров международной купли-продажи товаров // Вестник Чувашского университета. 2012. № 4. С. 117-121.
2. Бабаев О.Т. Сфера применения конвенции ООН о международной купле-продаже товаров // Проблемы современной науки и образования. 2017. № 19. С. 51-58.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): федер. закон Рос. Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 21.10.1994. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья): федер. закон Рос. Федерации от 26.11.2001 № 146-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 01.11.2001. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34154/
5. Дождев Д.В. Предисловие // Слыщенко В.А. Договор купли-продажи и переход права собственности: сравнительно-правовое исследование. М.: Статут, 2011.
6. Канашевский В.А. Внешнеэкономические сделки: материально-правовое и коллизионное регулирование. М.: Волтерс Клувер, 2008. 608 с.
7. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров: заключена в г. Вене 11.04.1980. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_2648/
8. Кучер А.Н. Заключение договора в соответствии с Венской конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2002. 163 с.
9. Николюкин С.В. Внешнеторговый контракт международной купли-продажи: особенности правового регулирования и арбитражная практика // Законодательство и экономика. 2009. № 6. С. 70-77.
10. Петруша А.А. Правовое регулирование оферты и акцепта в России и США при заключении договора международной купли-продажи товаров // Актуальные проблемы российского права. 2014. № 2. С. 293-307.
11. Рыбаков В.В., Виноградов Д.В. Некоторые аспекты заключения договора международной купли-продажи товаров // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2016. № 3. С. 144-150.

The features of concluding an international contract of sale

Elizaveta G. Chudina

Student,
Far Eastern Federal University,
690922, 8 Sukhanova st., Vladivostok, Russian Federation;
e-mail: lizachudina@mail.ru

Valeriya V. Kostyunina

Student,
Far Eastern Federal University,
690922, 8 Sukhanova st., Vladivostok, Russian Federation;
e-mail: lizachudina@mail.ru

Dmitrii K. Dulov

Student,
Far Eastern Federal University,
690922, 8 Sukhanova st., Vladivostok, Russian Federation;
e-mail: lizachudina@mail.ru

Abstract

The article aims to identify the features of concluding an international contract of sale. An international contract of sale is an agreement on transferring the right of ownership to goods of an exact kind, which was concluded by parties in different countries, at the same time involving elements of sale and delivery. The authors make an attempt to carry out a comparative analysis of contracts of sale, using Asia-Pacific Region countries as an example, special attention being paid to the problems of concluding contracts of sale with such country as the USA because nowadays more and more USA companies are becoming the Russian Federation's partners in international contracts of sale. The article describes the problems that Russian partners can face in the process of concluding international contracts of sale with representatives from the USA. That is why it tries to solve a number of tasks, including defining the concept of the contract of sale and studying the international legal acts that regulate international contracts of sale with due regard to the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. The authors use the comparative legal method and analysis in order to demonstrate some problems of Russian partners in the process of concluding international contracts of sale.

For citation

Chudina E.G., Kostyunina V.V., Dulov D.K. (2019) Osobennosti zaklyucheniya dogovorov mezhdunarodnoi kupli-prodazhi [The features of concluding an international contract of sale]. *Voprosy rossiiskogo i mezhdunarodnogo prava* [Matters of Russian and International Law], 9 (4A), pp. 54-60.

Keywords

Contract of sale, international contract of sale, comparative legal analysis, Asia-Pacific Region countries, Russia, USA.

References

1. Aleksandrova N.V. (2012) Grazhdansko-pravovoi aspekt zaklyucheniya dogovorov mezhdunarodnoi kupli-prodazhi tovarov [The civil-law aspect of the conclusion of contracts for the international sale of goods]. *Vestnik Chuvashskogo universiteta* [Bulletin of the Chuvash University], 4, pp. 117-121.
2. Babaev O.T. (2017) Sfera primeneniya konventsii OON o mezhdunarodnoi kuple-prodazhe tovarov [The scope of application of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods]. *Problemy sovremennoi*

- nauki i obrazovaniya* [Modern problems of science and education], 19, pp. 51-58.
3. Dozhdev D.V. (2011) Predislovie [Preface]. In: Slyshchenkov V.A. *Dogovor kupli-prodazhi i perekhod prava sobstvennosti: sravnitel'no-pravovoe issledovanie* [Contracts of sale and the transfer of the right of ownership: comparative legal research]. Moscow: Statut Publ.
 4. *Grazhdanskii kodeks Rossiiskoi Federatsii (chast' pervaya): feder. zakon Ros. Federatsii ot 30.11.1994 № 51-FZ: prinyat Gos. Dumoi Feder. Sobr. Ros. Federatsii 21.10.1994* [Civil Code of the Russian Federation (Part 1): Federal Law of the Russian Federation No. 51-FZ of November 30, 1994]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ [Accessed 28/03/19].
 5. *Grazhdanskii kodeks Rossiiskoi Federatsii (chast' tret'ya): feder. zakon Ros. Federatsii ot 26.11.2001 № 146-FZ: prinyat Gos. Dumoi Feder. Sobr. Ros. Federatsii 01.11.2001* [Civil Code of the Russian Federation (Part 3): Federal Law of the Russian Federation No. 146-FZ of November 26, 2001]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34154/ [Accessed 28/03/19].
 6. Kanashevskii V.A. (2008) *Vneshneekonomicheskie sdelki: material'no-pravovoe i kollizionnoe regulirovanie* [Foreign trade transactions: substantive and conflict regulation]. Moscow: Volters Kluver Publ.
 7. *Konventsiiya OON o dogovorakh mezhdunarodnoi kupli-prodazhi tovarov: zaklyuchena v g. Vene 11.04.1980* [The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: adopted in Vienna on April 11, 1980]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_2648/ [Accessed 28/03/19].
 8. Kucher A.N. (2002) *Zaklyuchenie dogovora v sootvetstvii s Venskoj konventsiei OON o dogovorakh mezhdunarodnoi kupli-prodazhi tovarov. Doct. Diss.* [Concluding a contract in accordance with the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. Doct. Diss.]. Moscow.
 9. Nikol'yukin S.V. (2009) *Vneshnetorgovyi kontrakt mezhdunarodnoi kupli-prodazhi: osobennosti pravovogo regulirovaniya i arbitrazhnaya praktika* [Foreign trade contracts of international sale: the peculiarities of legal regulation and practice of commercial courts]. *Zakonodatel'stvo i ekonomika* [Legislation and economics], 6, pp. 70-77.
 10. Petrusha A.A. (2014) *Pravovoe regulirovanie oferty i aktsepta v Rossii i SShA pri zaklyuchenii dogovora mezhdunarodnoi kupli-prodazhi tovarov* [Legal regulation of the offer and acceptance in Russia and the USA in the conclusion of contracts of international sale of goods]. *Aktual'nye problemy rossiiskogo prava* [Topical problems of Russian law], 2, pp. 293-307.
 11. Rybakov V.V., Vinogradov D.V. (2016) *Nekotorye aspekty zaklyucheniya dogovora mezhdunarodnoi kupli-prodazhi tovarov* [Some aspects of the conclusion of contracts of international sale of goods]. *Izvestiya Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomicheskie i yuridicheskie nauki* [Bulletin of Tula State University. Economic and legal sciences], 3, pp. 144-150.