

## Содержание

### Введение

#### Глава 1. Особенности договора международной купли-продажи товаров

##### 1.1 Понятие, и содержание договора международной купли-продажи товаров

##### 1.2 Виды международных договоров купли-продажи

##### 1.3 Субъекты договора международной купли-продажи

#### Глава 2. Внешнеэкономический контракт

##### 2.1 Понятие внешнеэкономического контракта

##### 2.2 Структура внешнеэкономического контракта

#### Глава 3. Вопросы о регулирование международной купли-продажи

##### 3.1 Международно-правовое регулирование договора купли-продажи

##### 3.2 ИНКОТЕРМС - 2000

### Заключение

### Список литературы

#### Введение

Что же такое договор международной купли-продажи?

Договор купли-продажи относится к числу традиционных институтов гражданского права. Уже в классическом римском праве складывается в качестве консенсуального контракта *emptio et venditio*, под которым понимался договор, посредством которого одна сторона - продавец обязуется предоставить другой стороне - покупателю товар, а другая сторона - покупатель обязуется уплатить продавцу за указанную вещь определенную денежную цену. международный договор оферта инкотермс

Договор международной купли-продажи, который является наиболее распространенной юридической формой внешнеторговой сделки и до настоящего времени продолжает играть основную роль в регулировании отношений в рамках мировой экономики.

Именно этот фактор и определяет актуальность курсовой работы.

Международная купля-продажа товаров в Российской Федерации находится в стадии формирования, постепенно оформляется соответствующая ей нормативная база.

Реформы, произошедшие в России за последнее десятилетие, нацелены на строительство демократического правового государства, основанием которого должна послужить рыночная экономика. Составной частью данного процесса реформирования стала ориентация России на полномасштабное включение в мировую экономическую систему.

Проблема международной купли-продажи не достаточно полно исследована и разработана в современной научной литературе, поэтому некоторые ее аспекты требуют более тщательной проработки и осмысления.

Объект данного исследования - общественные правовые отношения, связанные с

международной куплей-продажей товаров. Предмет исследования - нормы права, регулирующие место договора международной купли-продажи товаров.

Целью представленной курсовой работы является исследование договора международной купли-продажи товаров и его использования. Из поставленной цели вытекают следующие задачи:

- определить понятие, виды и содержание договора международной купли-продажи товаров;
- рассмотреть субъекты договора международной купли-продажи товаров;
- дать понятие внешнеэкономического контракта и его структуру;
- проанализировать вопросы о регулировании договора международной купли-продажи.

## Глава 1. Особенности договора международной купли-продажи

### 1.1 Понятие и содержание договора международной купли-продажи

Договором международной купли-продажи признается такой договор, которому присущ иностранный элемент. Его стороны обычно имеют разную государственную принадлежность (либо их коммерческие предприятия находятся в разных государствах). Предметом обязательства, вытекающего из международной купли-продажи, являются операции по экспорту или импорту товаров. В качестве средства платежа применяется валюта, которая для сторон (или для одной из них) является иностранной.

Российская Федерация, как и многие другие государства, принимающие активное участие в международном торговом обороте, является участницей Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров, принятой в Вене 10 марта - 11 апреля 1980 г. (далее - Венская конвенция). В соответствии с Конституцией РФ (ч. 4 ст. 15) и ГК (п. 2 ст. 7) положения международного договора Российской Федерации применяются к регулируемым ими отношениям непосредственно, кроме случаев, когда из международного договора следует, что для его применения требуется издание внутригосударственного акта. Более того, если международным договором установлены иные правила, чем те, которые предусмотрены гражданским законодательством, подлежат применению правила международного договора. Поэтому в случаях, когда в качестве сторон договора международной купли-продажи выступают организации (по терминологии Венской конвенции - «коммерческие предприятия»), находящиеся (т. е. имеющие постоянное место осуществления своей деятельности) в разных государствах, являющихся участниками Венской конвенции, положения Конвенции подлежат приоритетному, по сравнению с внутренним законодательством, применению. Венская конвенция действует также, если к отношениям сторон применимо право государства - участника Конвенции, несмотря на то что стороны договора могут находиться в государствах, не являющихся участниками Венской конвенции (поскольку положения Конвенции будут являться составной частью применимого права).

Следует, однако, учитывать, что, во-первых, Венская конвенция основана на принципе автономии воли сторон, в силу чего стороны могут исключить ее применение к правоотношениям в целом либо отступить от любого из ее положений

или изменить их действие (ст. 6 Конвенции). Иными словами, условия конкретного договора международной купли-продажи имеют приоритет перед Венской конвенцией.

Во-вторых, в случаях, когда вопрос, относящийся к предмету регулирования Венской конвенции, в ней прямо не разрешен и не может быть разрешен в соответствии с ее общими принципами, применимое право определяется по правилам международного частного права (коллизионные нормы). Например, согласно п. 1 ст. 166 Основ гражданского законодательства при отсутствии соглашения сторон о подлежащем применению праве применяется право страны, где учреждена, имеет место жительства или основное место деятельности сторона, являющаяся продавцом в договоре международной купли-продажи.

Таким образом, к отношениям, вытекающим из договора международной купли-продажи и подпадающим под действие Венской конвенции, в определенных случаях подлежит применению российское гражданское законодательство как в качестве основного, так и в качестве дополнительного (субсидиарного).

При определении сферы применения Венской конвенции необходимо учитывать установленные самой Конвенцией ограничения предмета ее регулирования.

Во-первых, Венская конвенция не применяется к договору международной купли-продажи следующих видов товаров:

- товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего использования;
- фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег;
- судов водного и воздушного транспорта, а также судов на воздушной подушке;
- электроэнергии;
- товаров, которые продаются с аукциона или в порядке исполнительного производства либо иным образом в силу закона (ст. 2).

Во-вторых, Конвенция не может применяться к договорам, в которых обязательства стороны, поставляющей товары, заключаются в основном в выполнении работы или предоставлении услуг (ст.3). По российскому законодательству (п. 3 ст. 421 ГК) к отношениям сторон по смешанному договору применяются в соответствующих частях правила о договорах, элементы которых содержатся в смешанных договорах.

В-третьих, Венская конвенция регулирует только заключение договора международной купли-продажи и те права и обязанности продавца и покупателя, которые возникают из такого договора. В связи с этим, в частности, положения Венской конвенции не применяются к отношениям, связанным с действительностью или недействительностью договора или его отдельных условий, а также с последствиями, которые может иметь договор в отношении права собственности на переданный товар (ст. 4 Конвенции)

Вместе с тем некоторые вопросы, связанные с заключением и исполнением договора международной купли-продажи, вовсе не регулируются Венской конвенцией, а отдельные положения, касающиеся договоров купли-продажи, содержащиеся в российском законодательстве, отличаются от положений Венской конвенции. В первом случае российское законодательство подлежит субсидиарному применению,

во втором случае применяются положения Венской конвенции.

Субсидиарному применению к договорам международной купли-продажи (при применимом российском праве) подлежат положения:

\* во-первых, об основаниях и последствиях недействительности сделок и связанные с ними требования российского законодательства, предъявляемые к форме внешнеэкономических сделок, правоспособности участников имущественного оборота, представительству и доверенности;

-во-вторых, нормы об исковой давности;

-в-третьих, правила о соотношении неустойки и убытков;

-в-четвертых, положения об определении размера процентов годовых при просрочке денежного обязательства и порядке их уплаты и некоторые другие.

## 1.2 Виды международных договоров купли-продажи

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

В зависимости от характера поставки и специфики взаимоотношений контрагентов различают:

-- 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.

Оба вида контракта могут иметь как короткий, так и длительный срок исполнения, а основное отличие состоит в специфике взаимоотношений партнеров сделки.

В зависимости от формы оплаты за товар контракты делятся на:

-- контракт с оплатой в денежной форме (предусматривает расчеты в определенной согласованной сторонами валюте с применением обусловленных в контракте способа платежа и формы расчетов);

-- контракт с оплатой в товарной форме (продажа одного или нескольких товаров одновременно увязывается с покупкой другого товара, и расчеты в иностранной валюте не производятся). К таким контрактам относятся товарообменные и компенсационные соглашения;

-- контракты с оплатой в смешанной форме (наиболее распространенные в современных условиях). 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. Такие 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):

контракт купли-продажи технических средств и услуг по сооружению предприятия; соглашение о долгосрочном кредите; долгосрочный контракт на поставку сырья.

С практической точки зрения целесообразно различать лишь договоры международной купли-продажи, регулируемые Венской конвенцией, 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, но и, например, весьма распространенные во внешней торговле договоры купли-продажи электроэнергии, ценных бумаг, морских и воздушных судов и др.

В зависимости от характера перевозки товара:

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

-- договоры купли-продажи товара, предусматривающие перевозку, в которых отчуждатель обязан сдать товар независимому перевозчику в определенном месте для последующей передачи приобретателю (ст. 67 (1) Венской конвенции, CIF, CFR, FAS, FOB Инкотермс 2000). В зависимости от характера поставки: контракты разовые и с периодической поставкой:

-- 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 соглашения бывают двух типов: с короткими сроками поставки (на сырьевые товары) и с длительными сроками поставки (на комплектное оборудование, суда и др.);

-- контракт с периодической поставкой предусматривает регулярную периодическую поставку согласованных в нем количеств 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 -- долгосрочными.

### 1.3 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.

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.

## Глава 2. Внешнеэкономический контракт

### 2.1 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.

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 офёрты, 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.

Офёрта вступает в силу, когда она получена адресатом офёрты. Офёрта, даже когда она является безотзывной, может быть отменена оферентом, если сообщение об

отмене получено адресатом оферты раньше, чем сама оферта, или одновременно с ней.

Однако в практике и законодательстве отдельных стран по вопросу о “связующей силе” оферты, т.е. права оферента отозвать оферту до её акцепта адресатом существуют некоторые расхождения. Например, в странах “общего права”, прежде всего в Англии; оферент в принципе сохраняет право отозвать оферту в любой момент до её акцепта контрагентом, обоснованием чему служит требование “встречного удовлетворения” оферент юридически не связан своим предложением. Под акцептом понимается согласие адресата, данное в установленный срок, заключить договор на условиях предложенных оферентом. 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 оферент не возражает, то оферта считается акцептированной.

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.

## 2.2 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.

В указанный минимум входят следующие условия:

- предмет контракта;
- цена;
- срок исполнения сделки.

Структура и содержание контракта носят во многом индивидуальный характер и определяются как спецификой предмета сделки, так и степенью близости контрагентов. В целом внешнеэкономические контракты обычно содержат следующие основные статьи, располагаемые в определённой последовательности:

- преамбула и определение сторон;
- предмет договора;
- цена и общая сумма контракта;
- качество;
- сроки поставки;
- условия платежа;
- упаковка и маркировка товаров;
- гарантии;
- штрафные санкции и возмещение убытков;
- страхование;
- форс-мажорные обстоятельства (обстоятельства непреодолимой силы);
- арбитражная оговорка.

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. Если предметом сделки выступает один товар, но со сложными техническими характеристиками, то подробное описание предмета соглашения дается в специальных разделах, которые называются «технические условия» или «технические спецификации» (они также могут оформляться как приложения к контракту), а в самом разделе о предмете контракта даётся краткое описание товара и делается ссылка на соответствующий раздел или приложения.

Количественные характеристики предмета контракта.

Количественные характеристики предмета контракта могут устанавливаться как в статье «Предмет контракта», так и в специальной статье «Количество товара».

При определении количества товара в контракте стороны должны согласовать:

- единицу измерения количества;
- систему мер и весов;
- порядок установления количества.

Количество товара в контракте определяется единицами веса, объёма, длины, в штуках и т.д.

Выбор единицы измерения зависит от характера самого товара и сложившейся практики международной торговли. При этом могут использоваться не только метрические, но и условные единицы и нестандартные единицы измерения (мешок, пачка, бутылка).

Обычай в международной торговле отдельными товарами закрепил за теми или иными предметами сделок традиционные единицы измерения. Так, например, при поставках нефти количество товара обычно указывается в баррелях, при поставках зерновых - в бушелях. В этом случае также целесообразно указать метрический эквивалент выбранной единицы измерения.

Цена контракта.

Цена в контракте указывается в денежных единицах определённой валюты за количественную единицу на согласованном базисе поставки. При этом стороны оговаривают, как понимается установленная цена, т.е. входят ли в неё расходы, связанные с отправкой груза, за тару, упаковку, маркировку и др.

В контракте могут применяться различные цены:

- твёрдая цена;
- цена с последующей фиксацией;
- скользящая цена.

Твёрдая цена вносится в контракт после согласования между сторонами на переговорах и не подлежит изменению в ходе исполнения контракта. Однако необходимо помнить, что данный способ лучше всего подходит для краткосрочных сделок (1-1,5г.). Фиксация твёрдой цены в контрактах с более длительным сроком исполнения может привести к тому, что контрактная цена будет существенно отличаться от текущей рыночной цены, а это невыгодно одной из сторон.

Цены с последующей фиксацией в контракте не указываются. В этом случае в статье «Цена товара» описывается способ установления цены в будущем, т.е. на момент исполнения договора.

Скользкая цена предусматривает фиксацию исходной (базисной) цены в контракте, которая в течение исполнения соглашения может измениться по согласованному сторонами методу при изменении ценообразующих элементов.

Подобный способ установления цены при поставке сырьевых товаров иногда называют также подвижной ценой. В этом случае цена контракта увязывается с изменениями рыночной цены данного товара к моменту его поставки. В контракте обязательно указывается источник, по которому следует судить об изменении цен, а также оговаривается допустимый минимум и максимум отклонения рыночной цены от контрактной.

Качество товара.

Статья «качество товара» обязательно присутствует в каждом контракте.

Согласно торговым обычаям некоторых стран, контракты, в которых отсутствует оговорка о качестве товара, могут быть признаны недействительными.

В этой статье стороны устанавливают качественные характеристики товара, т.е. совокупность свойств, определяющих его пригодность для использования по назначению. Стороны контракта должны стремиться к тому, чтобы дать наиболее полную качественную характеристику предмета сделки.

В международной практике чаще всего используются следующие способы определения качества в контрактах:

- по стандартам;
- по техническим условиям;
- по образцам.

При поставке товара по стандартам стороны могут выбрать и зафиксировать как национальный стандарт продавца, так и международный стандарт, а в некоторых случаях и стандарт фирмы-покупателя.

По техническим условиям (описанию) продаются и покупаются главным образом машины и оборудование, а также другие товары, на которые отсутствуют стандарты или к которым предъявляются специальные требования по качеству.

Определение качества товара по образцу предполагает представление продавцом покупателю образцов товара и подтверждение их покупателем, после чего они становятся эталоном.

При этом в контракт следует внести указание о количестве отобранных образцов и о порядке сличения поставленного товара с образцом. Обычно в контракте указываются три организации, хранящие образцы: покупатель, продавец, и какая-либо нейтральная организация (например, торговая палата). Такой способ установления качества товаров часто используется в торговле потребительскими товарами, а также при заключении сделок на выставках и ярмарках.

В статье «Качество товара» стороны могут также предусмотреть метод проверки качества продавцом, а также вид документа, подтверждающего соответствие качества поставленного товара конкретным требованиям.

Основным документом, подтверждающим качество товара, является сертификат качества, выдаваемый либо фирмой-изготовителем, либо нейтральной организацией, осуществляющей проверку качества товара.<sup>14</sup>

Срок и дата поставки.

Срок поставки - согласованные сторонами и предусмотренные в контракте временные периоды, в течение которых продавец должен передать предмет сделки покупателю. При этом предмет сделки может быть поставлен как единовременно, так и по частям. При единовременной поставке стороны указывают один срок поставки. При поставке по частям в контракте указываются сроки поставки для каждой партии.

Сроки поставки в контракте могут быть установлены следующими способами:

- определением фиксированной даты поставки;
- определением периода, в течение которого должна быть произведена поставка (месяц, квартал, год);
- применением специальных терминов («немедленная поставка» «со склада» и т.д.)

Возможность досрочной поставки товара продавцом должна специально оговариваться в контракте. Если это не оговорено, то по обычаю досрочная поставка возможна только с согласия покупателя. Оговорка о досрочной поставке обычно предполагает и досрочную оплату товара покупателем.

Во многих случаях в контракт купли-продажи вносится и оговорка о дате поставки. Это позволяет сторонам сделки в дальнейшем избежать споров о точности соблюдения сроков поставки. Дата поставки определяется в зависимости от способов перевозки товара и может быть:

- датой транспортного документа, свидетельствующего о принятии товара к перевозке;
- датой складского свидетельства;
- датой подписания приёмочно-сдаточного акта представителями продавца и покупателя.

Базисные условия контракта.

При заключении контракта стороны должны чётко распределить между собой многочисленные обязанности, связанные с доставкой товара от продавца к покупателю (транспортировка, страхование в пути, оформление таможенных документов и т.д.).

Для унификации понимания прав и обязанностей сторон контракта были разработаны базисные условия поставки, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товаров, устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца. Базисные условия вырабатываются на основе международной торговой практики.

Они упрощают операции, связанные с поставкой товаров, являются общепризнанными в международной торговле и определяются как правило, торговыми обычаями, сложившимися в коммерческой практике отдельных стран, портов, отраслей торговли.

Условия платежа.

Условия платежа включают установление валюты платежа, способ и порядок расчётов за поставленный товар, перечень документов, представляемый к оплате, и защитные меры против необоснованной задержки платежа либо других нарушений

платёжных условий контракта.

Условия платежа устанавливаются на какой стадии движения товара производится его оплата и будет ли она совершаться одновременно или несколькими взносами.

Существуют несколько способов платежа, используемых в практике международной торговли:

- платёж наличными;
- платёж в кредит;
- а также их сочетание.

Платёж наличными включает все виды расчётов, при которых товар оплачивается полностью в период от его готовности для экспорта до или в момент перехода товара или товарных документов в распоряжение покупателя. Формами расчёта наличными являются чек, перевод, аккредитив, инкассо, расчёт в кредит.

Платёж в кредит: В практике международной торговли применяются коммерческий кредит, т.е. кредит экспортёра импортёру или выдача авансов импортёром экспортёру, и банковский кредит.

Расчёты в кредит могут предусматривать предоставление вексельного кредита, рассрочки платежа или кредитование по открытому счёту.

При согласовании в контракте рассрочки платежа стороны могут предусмотреть частичную оплату наличными в виде аванса и частичных инкассовых платежей.

Размер кредитуемой части, условия кредитования и порядок погашения кредита должны быть подробно описаны в контракте. Условия кредита обычно покрывают 80-85% стоимости контракта. Остальное выплачивается импортёром наличными, в том числе в форме аванса.

За задержку платежа в контракте предусматриваются штрафные санкции, размер которых согласуется сторонами.

Штрафные санкции.

Контракт обычно предусматривает целый ряд штрафных санкций, с помощью которых покупатель стремится стимулировать продавца в своевременном исполнении обязательств и компенсировать свои возможные потери.

Штрафные санкции обычно возрастают в зависимости от длительности нарушения обязательства (просрочка и т.д.). Максимальная величина штрафов составляет 8-10% от стоимости непоставленных в срок товаров.

Наряду со штрафными санкциями контракт может предусматривать право сторон на взыскание убытков, причём такие взыскания не освобождают от выполнения обязательств по контракту.

В контракт могут также включаться санкции к импортёрам за нарушения ими своих обязательств по сделке (задержка в открытии аккредитива, платежах, в предоставлении технической документации).

Условия упаковки и маркировки.

В практике международной торговли род упаковки зависит от её назначения: для рекламных целей, для расфасовки, сохранности товаров в различных внешних средах и т.п.

Разделы об упаковке и маркировке включают в контракт, когда по роду товара

упаковка является необходимой. При этом в статье указываются вид и характер упаковки, её качество, размеры, способы оплаты, а также нанесение на упаковку каждого места маркировки.

Маркировка грузов - товаросопроводительная информация, содержащая реквизиты импортёра, номер контракта, номер транса, весогабаритные характеристики мест, номер места и число мест в партии или трансе. Она является указанием транспортным фирмам, как обращаться с грузом, и при необходимости используется для предупреждения об опасности обращения с грузом. Маркировка грузов безусловная обязанность продавца. Реквизиты маркировки согласуются сторонами и указываются в контракте. Маркировочные отметки должны быть нанесены на каждое грузовое место.

Гарантии.

При поставках машин и оборудования в контракте формулируются обязательства продавца относительно гарантии качества и технических характеристик товара.

При этом стороны согласуют:

- сроки гарантий;
- обязанности продавца в течение гарантийного периода;
- порядок предъявления претензий.

Гарантийные сроки устанавливаются сторонами сделки с учётом сложившейся международной практики и вида товара. В пределах согласованного срока продавец несёт ответственность за качество поставленного товара и его эффективную эксплуатацию. В контракте перечисляются также случаи, на которые гарантии не распространяются (неправильное хранение, ненадлежащая эксплуатация). Гарантия может не распространяться на быстроизнашивающиеся детали и запасные части.

В случае обнаружения дефектов покупатель в течение гарантийного периода имеет право предъявить продавцу претензии по качеству. В контракте стороны указывают возможные способы удовлетворения обоснованных рекламаций:

- устранение дефекта;
- частичная или полная замена товара.

Условия страхования.

В зависимости от условий контракта обязанность страхования лежит либо на продавце, либо на покупателе. Если же формой сделки эта обязанность не оговорена, то сторона, на которой лежит риск случайной гибели товара в период транспортировки, сама заинтересована в его страховании.

Условия контрактов должны включать также обязательства экспортеров предоставлять покупателям страховые полисы или сертификаты (в том случае, когда продавец обязан страховать товар), которые включаются в список документов для предоставления к оплате.

Форс-мажорные обстоятельства (обстоятельства непреодолимой силы).

Практически все внешнеэкономические контракты содержат статью, которая разрешает переносить срок исполнения договора или вообще освобождает стороны от полного или частичного выполнения обязательств по договору в случае наступления определённых обстоятельств, которые обычно именуется форс-

мажорными, или обстоятельствами непреодолимой силы.

К форс-мажорным обстоятельствам относятся как различного рода стихийные бедствия (пожары, наводнения, землетрясения), так и различные политические ситуации (война).

В контрактах следует предусмотреть согласованный контрагентами перечень таких обстоятельств и порядок действий сторон контракта при их наступлении.

При наступлении указанных обстоятельств принято немедленно извещать другую сторону. Подтверждением наступления указанных обстоятельств служат соответствующие документы: чаще всего - свидетельства национальных торгово-промышленных палат.

Арбитражная оговорка.

В разделе контракта, называемом «арбитражной оговоркой» стороны устанавливают, что любой спор или разногласие подлежат, за исключением подсудности общим судам, передаче на рассмотрение постоянно действующим арбитражам либо арбитражам «ad hoc», т.е. создаваемым всякий раз для решения одного или нескольких спорных вопросов по конкретному контракту.

Арбитражная оговорка контракта признаётся имеющей юридическую силу независимо от действительности контракта, составной частью которого она является.

Если предметом сделки являются машины и оборудование, то контракты могут включать и другие статьи: технические условия, обязательства по техническому обслуживанию, условия командирования специалистов и др.

В случае продажи результатов творческой деятельности, в частности лицензий, ноу-хау, в контракт включаются статьи о конфиденциальности, о договорной территории и ряд других статей.

Специальные вопросы контракта, прежде всего технические условия, характер упаковки и маркировки и ряд других, могут быть включены в основной текст контракта, а могут также оформляться приложениями к контракту, являющимися его неотъемлемой частью.

Глава 3. Вопросы о регулировании международной купли-продажи

3.1 Международно-правовое регулирование договора купли-продажи

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 местопребывания 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 1992 г. о порядке

разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности (далее -- Соглашение). В соответствии с этим документом при осуществлении соглашения сторон о применимом праве используется право места совершения сделки (п. «е» ст. 11).

Многие соглашения, регулирующие коллизионные вопросы договора международной купли-продажи товаров, не вступили в силу (например, Гагская 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., Гагская конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров 1986 г.).

Среди всей совокупности источников правового регулирования международной купли-продажи важнейшим международно-правовым актом универсального характера в области международных коммерческих отношений выступает Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров, разработанная в рамках Комиссии ООН по праву международной торговли и принятая на специально для этого созванной международной конференции ООН, проходившей в Вене с 10 марта по 11 апреля 1980 г. (далее -- Венская конвенция, Конвенция). Ее принятию предшествовали разработка и принятие в 1964 г. двух Гагских конвенций о купле-продаже -- Конвенции о единообразном законе о международной купле-продаже и Конвенции о единообразном законе о заключении договоров международной купли-продажи. Однако они не нашли широкого применения. Это связано с тем, что данные соглашения учитывали главным образом правовые традиции и экономические реалии континентальных стран Западной Европы, региона, принимавшего наиболее активное участие в их подготовке.

Успехи международной унификации коллизионных норм очевидны, однако они еще не в полной мере устранили необходимость использования норм национального права, т.е. речь идет об имеющихся в Венской конвенции пробелах.

Непосредственно в тексте Венской конвенции обозначен лишь ряд неурегулированных в ней вопросов, которыми, однако, перечень пробелов не исчерпывается. Согласно статье 4 Конвенции, поскольку иное ею не предусмотрено, она не касается, в частности, действительности договора, или каких-либо его положений, или любого обычая; последствий, которые может иметь договор в отношении права собственности на проданный товар. Однако, как свидетельствует практика рассмотрения споров, из договоров международной купли-продажи, подчиненных Конвенции, разрешения требуют и другие важные, но не получившие единообразного регулирования вопросы (например, взыскание договорной неустойки, уменьшение ее размера, соотношение с убытками, размер процентов годовых и порядок их начисления при просрочке денежного обязательства, вопросы исковой давности).

Порядок восполнения пробелов для решения этих вопросов определен в пункте 2 ст. 7 Конвенции, в соответствии с которым вопросы, относящиеся к предмету ее регулирования, но прямо в ней не разрешенные, подлежат разрешению в

соответствии с общими принципами, на которых она основана, а при отсутствии таких принципов -- в соответствии с правом, применимым в силу норм международного частного права.

Таким образом, Конвенцией предусмотрено два метода восполнения пробелов:

- 1) метод первого выбора, или первого ряда -- обращение к общим принципам, на которых она основана;
- 2) метод второго выбора, или второго ряда (второй очереди) -- обращение к национальному праву.

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.

Из этого следует, что договор, заключенный предпринимателями разной государственной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории одного государства, не признается в смысле Конвенции договором международной купли-продажи и соответственно к нему неприменимы ее положения.

### 3.2 Инкотермс - 2000

Инкотермс (англ. Incoterms, International commerce terms) -- международные правила в формате словаря, обеспечивающие однозначные толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли, прежде всего, относительно франко -- места перехода ответственности от продавца к покупателю. Международные торговые термины представляют собой стандартные условия договоров международной купли-продажи, которые определены заранее в международном признанном документе.

Правила впервые опубликованы в 1936 году Международной торговой палатой, первая редакция известна как «Инкотермс-1936». Поправки и дополнения были позднее сделаны в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 годах.

Основные принципы, регулируемые в терминах Инкотермс:

- распределение между продавцом и покупателем транспортных расходов по доставке товара, то есть определение, какие расходы и до каких пор несет продавец, и какие, начиная с какого момента, -- покупатель.
- момент перехода с продавца на покупателя рисков повреждения, утраты или случайной гибели груза.
- дату поставки товара, то есть определение момента фактической передачи продавцом товара в распоряжение покупателя или его представителя -- например, транспортной организации -- и, следовательно, выполнения или невыполнения первым своих обязательств по срокам поставки.

За рамками Инкотермс остаются правила перехода права собственности с продавца на покупателя, а также последствия невыполнения сторонами обязательств по договору купли-продажи товаров, включая основания освобождения сторон от ответственности, что регламентируется нормами применимого права или Венской

конвенцией.

Каждый определяемый термин является трёхбуквенной аббревиатурой, первая буква указывает на точку перехода обязательств от продавца к покупателю:

- E -- у места отправки (англ. departure),
- F -- у терминалов отправления основной перевозки, основная перевозка не оплачена (англ. main carriage unpaidd),
- C -- у терминалов прибытия основной перевозки, основная перевозка оплачена (англ. main carriage paid),
- D -- у покупателя, полноценная доставка (англ. arrival).

В Инкотермс-2010 определены 11 терминов, 7 из них применимы к любому виду транспорта основной перевозки.

1. EXW (англ. ex works, франко-склад, франко-завод): товар забирается покупателем с указанного в договоре склада продавца, оплата экспортных пошлин вменяется в обязанность покупателю.
2. FCA (англ. free carrier, франко-перевозчик): товар доставляется основному перевозчику заказчика к указанному в договоре терминалу отправления, экспортные пошлины уплачивает продавец.
3. CPT (англ. carriage paid to...): товар доставляется основному перевозчику заказчика, основную перевозку до указанного в договоре терминала прибытия оплачивает продавец, расходы по страховке несёт покупатель, импортную растаможку и доставку с терминала прибытия основного перевозчика осуществляет покупатель.
4. CIP (англ. carriage and insurance paid to...): то же, что CPT, но основная перевозка страхуется продавцом.
5. DAT (англ. delivered at terminal): поставка до указанного в договоре импортного таможенного терминала оплачена, то есть экспортные платежи и основную перевозку, включая страховку оплачивает продавец, таможенная очистка по импорту осуществляется покупателем.
6. DAP (англ. delivered at point): поставка в место назначения, указанном в договоре, импортные пошлины и местные налоги оплачиваются покупателем.
7. DDP (англ. delivered duty paid): товар доставляется заказчику в место назначения, указанном в договоре, очищенный от всех пошлин и рисков.

Также в Инкотермс-2010 определены 4 термина, применимые исключительно к морскому транспорту и транспорту территориальных вод:

1. FOB (free on board): товар отгружается на судно покупателя, перевалку оплачивает продавец.
2. FAS (free alongside ship): товар доставляется к судну покупателя, в договоре указывается порт погрузки, перевалку и погрузку оплачивает покупатель.
3. CFR (cost and freight): товар доставляется до указанного в договоре порта назначения покупателя, страховку основной перевозки, разгрузку и перевалку оплачивает покупатель.
4. CIF (Cost, Insurance and Freight): то же, что CFR, но основную перевозку страхует продавец.

Содержание Инкотермс в различных ревизиях изменяется, так, в Инкотермс-2010 в

сравнении с Инкотермс-2000 термин DAP введён взамен исключённых DAF (delivered at frontier, доставка к границе), DES (delivered ex ship, доставка на борту судна в порту назначения) и DDU (delivered, duty unpaid, доставка в указанное место без растаможки), а вместо DEQ (англ. delivered ex queue, доставка в порт) введён более общий термин DAT.

#### Заключение

Итак, договор международной купли-продажи представляет собой основной коммерческий документ, оформляющий внешнеторговую сделку, содержащий письменную договоренность контрагентов о поставке товара продавцом (экспортером) определенного имущества в собственность покупателя (импортера) и обязательство покупателя (импортера) принять это имущество и уплатить за него определенную денежную сумму.

При заключении внешнеторгового контракта стороны должны определиться, право какого государства будет применяться для выбора формы заключения внешнеторгового контракта, прав, обязанностей сторон и урегулирования спора. В международном (внешнеторговом) контракте купли-продажи неизменным условием является переход права собственности на товар от продавца к покупателю. В этом состоит основное отличие внешнеэкономического контракта купли-продажи от всех других видов договоров, где предметом договора является либо право пользования товаром, либо предоставление услуг.

Основным документом, регулирующим международную куплю-продажу, является Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.

Важно знать, что Конвенция не применяется к купле-продаже: - товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего использования, то есть товаров, не предназначенных для предпринимательских целей; - с аукциона; - в порядке исполнительного производства или иным образом в силу закона; - фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег; - судов воздушного и водного транспорта, а также судов на воздушной подушке; - электроэнергии.

В свою очередь основным документом, регулирующим условия поставки товаров, представлен Международными правилами толкования торговых терминов - ИНКОТЕРМС-2000

#### Список литературы

1. Внешнеторговый контракт // Д.М. Михайлов - М.: ЮНИТИ, 2006. 180с.
2. Договор во внешнеэкономической деятельности // И.С. Зыкин - М.: 2008.
3. Международное частное право: Учебник // И.В. Гетьман-Павлова - М.: издательство Эксмо, 2007. 752 с.
4. Международное частное право: Учебник // Л.П. Ануфриева - М.: издательство БЕК, 2008. 264 с.
5. Обычаи и обыкновения в международной торговле. М., "Международные отношения". 1983. 158 с. :[Рецензия] /В. А. Мусин. //Правоведение. -1985. - № 1. - С. 105 - 107
6. Организация и техника внешнеторговых операций // О.И. Дегтярева - М.: 2004.

7. ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ. Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. {Вена, 1980 г., A/CONF.97/18, Annex I} [Электронный ресурс]: <http://www.miripravo.ru/forms/kupl/0.htm>
8. Розенберг М.Г. Гражданский кодекс и договор международной купли-продажи товаров //Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая. Текст, комментарии, алфавитно-предметный указатель/Под ред. О.М. Козырь, А.Л. Маковского, С.А. Хохлова. М., 1996. С. 285.
9. С.В. Николюкин. Контракт международной купли-продажи. Нормативные акты
10. Венская Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980г.
11. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая, вторая, третья и четвертая. - Москва : Проспект, КноРус, 2014. - 576с.
12. Инкотермс-2000. - М. : Омега-Л, 2006....