

ДОГОВОР МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

Вопросы:

1. Основные положения договора международной купли -продажи во Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.
2. Коллизионные вопросы электронной торговли

Под договором международной купли-продажи понимается соглашение о купле-продаже между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в различных государствах, когда эти государства являются Договаривающимися государствами или когда, согласно нормам мчп, применимо право Договаривающегося государства.

- Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.;
- Конвенция о представительстве при международной купле-продаже товаров 1983 г.
- Гаагские конвенции от 1 июля 1964 г. о Единообразном законе о международной купле-продаже движимых материальных вещей и о Единообразном законе о заключении указанных договоров;
- Соглашение об общих условиях поставок товаров между организациями государств-участниц СНГ 1992 г. (региональное правовое регулирование).

Венская конвенция 1980 г. состоит из четырех частей: «Сфера применения и общие положения», «Заключение договора», «Купля-продажа товаров», «Заключительные положения», включающей в себя в общей сложности 101 статью.

Как видно из вышеприведенного определения договора международной купли-продажи товаров стороны должны иметь **коммерческие предприятия**, которые находятся в **различных государствах**. Если сторона имеет более одного коммерческого предприятия, то ее коммерческим предприятием будет считаться то предприятие, которое имеет наибольшую тесную связь с договором или его исполнением, если иное не установлено в договоре. Если же сторона не имеет коммерческого предприятия, то будет приниматься во внимание ее постоянное место жительства.

Положения Конвенции являются юридически обязательными для всех лиц, находящихся под юрисдикцией государства — участника Конвенции (в том числе и России), при условии, что договор купли-продажи заключен со стороной, находящейся под юрисдикцией другого государства-участника.

Вместе с тем Конвенция носит диспозитивный характер. То есть положения Конвенции предоставляют договаривающимся сторонам (продавцу и покупателю) право исключить ее действие. Исключение из данного положения только ст. 12, касающейся формы контракта. Кроме того, государства при присоединении к ней вправе сделать оговорку о том, что оно не будет связано либо частью 2 «Заключение договора» либо частью 3 «Купля-продажа товаров».

При толковании Венской конвенции необходимо учитывать ее международный характер, содействуя достижению единообразия при ее применении, а также соблюдать добросовестность в международной торговле. Вопросы, которые прямо не оговорены в положениях Конвенции подлежат разрешению в соответствии с такими принципами как: автономия воли сторон (ст. 6), признание юридической силы извещения, запроса или иного сообщения при надлежащей их отправке (ст. 27), применение правила разумности при оценке поведения сторон (пп. 2 и 3 ст. 8, п.2 ст.18, ст. 25, п. е ст.33, ст. 34, п. 2 в ст. 35, ст. 37, п. 1 ст.39, п. 1 ст. 43, ст.ст. 47-49, ст. 60, ст. ст. 63-65, п. 2 ст. 72, п. 2 ст. 73, ст. 75, п. 2 ст. 76, ст. 77, п.1 и п. 4 ст. 79, ст.ст. 85-88),

недопустимость одностороннего изменения контракта за исключением оговоренных случаев (ст. ст. 25-26, 34, 37, 48-49, 51, 64, 71-73); сотрудничество сторон друг с другом при выполнении своих договорных обязательств (п. 3 ст. 32, п. 2 ст. 48, п. а ст. 60, ст. 65); обязанность стороны принять разумные меры к уменьшению ущерба, вызванного нарушением обязательства контрагентом (ст.ст. 77, 85-88) и др. Если не возможно применить данные принципы, то толкуется в соответствии с правом, применимым в силу норм международного частного права.

Заявления и иное поведение стороны по договору международной купли-продажи товаров толкуются в соответствии с ее намерением, если другая сторона знала или не могла не знать, каково было это намерение. В противном случае, заявление или поведение стороны истолковываются из разумности, а последнее учитывает все обстоятельства, включая переговоры, практику установленных между сторонами взаимных отношений, обычаи и т.д.

Взаимоотношения сторон охватывают такие аспекты как:

- следует ли из заявления или иного поведения соответствующих сторон, что они заключили договор;

- каков смысл соответствующего заявления и иного поведения стороны, имевших место после заключения договора;

- каково содержание условий заключенного договора.

Стороны по договору международной купли-продажи товаров связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях. В случае отсутствия такой договоренности считается, что стороны подразумевали применение к их договору или его заключению обычая, о котором они знали или должны были знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли.

Конвенция не дает определения «обычая», тем самым необходимо руководствоваться ст. 13 Гаагской Конвенции о Единообразном законе о заключении договоров международной купли-продажи товаров, которая под **обычаем** понимает практику или способ ведения деятельности, которые разумные лица, находящиеся в той же ситуации, что и стороны, обычно считают применимыми.

Особенности Венской конвенции 1980 г.:

Венская конвенция понимает «товар», который является предметом купли-продажи, как определенную материальную вещь, а не право. Эти вещи могут иметь как родовые признаки, так и индивидуальные. Товары могут существовать в момент заключения договора или должны быть произведены в будущем. Покупатель (заказчик) вправе поставить материалы для изготовления товара.

а) товары для личного семейного или домашнего пользования, что связано с имеющимся в большинстве стран законодательством о защите потребителей, нормы которого в большинстве случаев носят императивный характер;

б) товары, проданные с аукциона, в связи с тем, что при их продаже руководствуются специально разработанными аукционными правилами;

в) товары, подлежащие принудительной продаже в силу закона (например, исполнительное производство);

г) другие специфические товары (фондовые бумаги, акции, обеспечительные бумаги, оборотные документы, деньги, суда водного и воздушного транспорта, суда на воздушной подушке, электроэнергия).

Применение Конвенции ограничено и по кругу вопросов. Не все вопросы, связанные с куплей-продажей, решаются в ней. Согласно ст. 4 Конвенция регулирует только заключение договора купли-продажи и те права и обязанности продавца и покупателя, которые возникают из такого договора.

Кроме того, дополнительно Конвенция перечисляет вопросы, к которым она не применяется:

- а) действительность самого договора или каких-либо из его положений или любого обычая;
- б) последствия, которые может иметь договор в отношении права собственности на проданный товар;
- в) ответственность продавца за причиненные товаром повреждения здоровья или смерть какого-либо лица.

Конвенция различает договоры купли-продажи и договоры подряда (оказания услуг).

Не подпадают под действие Конвенции договоры, если сторона, заказывающая товары, берет на себя обязательства поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства таких товаров, и договоры, в которых обязательства стороны, поставляющей товары, заключаются в основном в выполнении работы или в предоставлении иных услуг.

К форме договора международной купли-продажи товаров Конвенция не предъявляет требования, так как исходит из практики международной торговле, в которой принято, что договор может заключаться и подтверждаться как в письменной, так и в устной формах, так и посредством совершения действий, свидетельствующих о намерении его заключить. Наличие договора между сторонами может доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания. Но положения Конвенции, не требующие четко определенной формы, носят диспозитивный характер, то есть стороны, могут избрать любую форму, закрепив это в договоре. Если же стороны избрали письменную форму, то к данной форме приравниваются сообщения по

то по форме договора имеется исключение: когда хотя бы одна из сторон имеет коммерческое предприятие в Договариваемом государстве, сделавшем заявление на основании ст. 96 Конвенции, заключающееся в том, что национальное законодательство Договариваемого государства требует, чтобы договоры купли-продажи заключались или подтверждались в письменной форме, то действуют специальные правила:

- неприменимы любые положения Конвенции, допускающие, чтобы договор купли-продажи, его изменение или прекращение соглашением сторон либо оферта, акцепт или любое иное выражение намерения совершались не в письменной форме, а в какой-либо другой;

- сторонам в этом случае запрещено отступать от ст 12 Конвенции или изменять ее действие

Конвенция регулирует порядок заключения договора МКП (оферту, акцепт, момент заключения договора), права и обязанности сторон по договору МКП, переход рисков случайной гибели или повреждения товара, ответственность сторон за неисполнение своих обязательств, освобождение от ответственности.

Конвенция устанавливает порядок заключения международного коммерческого контракта между «отсутствующими». Момент заключения контракта основан на «доктрине получения»: оферта вступает в силу, когда она получена ее адресатом, а договор считается заключенным в момент, когда вступает в силу акцепт оферты (ст. 15, 23).

Оферта вступает в силу с момента получения ее адресатом и может быть отзывной и безотзывной. Нельзя отозвать оферту если в ней указывается определенный срок для акцепта (согласие заключить договор) или адресат оферты рассматривал ее как безотзывную. После рассмотрения оферты адресат должен ее акцептовать, сделав определенное заявление, или совершить определенные действия, свидетельствующие о согласии с офертой. Молчание или бездействие само по себе акцептом не являются.

Место заключения контракта также определяется в соответствии с доктриной получения и является местом получения акцепта (ст. 18).

продажи.

1. Предмет договора. Существенные условия.

А) **наименование товара.** Но кроме собственного названия указываются также некоторые характеристики (год выпуска, цвет, конфигурация и т.д.). Если товар занимает много места, то можно приложить техническую документацию, которая указывается обязательным условием договора.

Б) **Количество товара.** Также существует норма естественной убыли (помидоры-5%, цитрусовые-10%). Нормы естественной прибыли (в весе могут увеличиться сахар, соль, замороженные продукты). Несоблюдение норм о количестве влечет не заключение договора.

2. Несущественные условия.

А) Срок договора может обозначаться в виде определенной даты, в виде общего срока времени либо графиков поставки. Если срок в договоре не указан, то действуют нормы законов соответствующих государств или обычаи делового оборота.

Немедленная поставка – 14 календарных дней,
если скоропортящиеся товары – 48 часов.

Б) Цена товара должна быть максимально приближена к стоимости товара. Также она может быть фиксированной в договоре или плавающей.

В договоре может устанавливаться порядок определения цены по конкретным периодам поставки. В условиях о цене м/б сделана валютная и индексная оговорка.

Валютная оговорка – это привязка цены к курсу валюты. (одной или нескольких иностранных валют)

Индексная оговорка – это привязка цены к индексу цен на аналогичные товары составляющие потребительскую корзину.

В) **Условия платежа.** Наиболее распространены такие формы платежа как аккредитив; - инкассо. Исключения даны в тексте Конвенции – ст. 5).

Содержание договора составляют основные права и обязанности сторон.

Обязательства продавца урегулированы гл. 2 Конвенции:

- поставит товар;
- передать покупателю относящиеся к товару документы;
- передать право собственности на товар.

Обязательства покупателя закреплены в гл. 3 Конвенции:

- уплатить цену за товар;
- принять поставку товара. Принятие товара означает совершение покупателем разумно ожидаемых от него действий (ст. 60) и сопряжено с обязанностью покупателя осмотреть поставленный товар в максимально короткий срок (ст. 38) и в случае несоответствия товара направить продавцу извещение в разумный срок (ст. 39).

Средства правовой защиты продавца и покупателя установлены в связи с их обязательствами в отношении друг к другу. Общая структура средств правовой защиты является одинаковой: потерпевшая сторона вправе требовать выполнение обязательств другой стороной, потребовать возмещения убытков или расторгнуть договор. Система средств правовой защиты построена в Конвенции на следующих основополагающих правилах:

- ответственность возникает в силу самого факта неисполнения обязательств по договору: согласно ст. 45 и 61 потерпевшая сторона имеет право на взыскание убытков независимо от вины нарушившей договор стороны;

- право требовать возмещения убытков независимо от осуществления прав на другие средства защиты (п. 2 ст. 45 и п. 2 ст. 61);

- в Конвенции закреплён принцип реального исполнения обязательств, который выражается в правомочиях сторон требовать замены товара, исправления несоответствия товара, уплаты цены или принятия поставки и др.;

- право на расторжение договора (ст. 49, 64) предусмотрено в случае существенного нарушения договора другой стороной. Согласно Конвенции сторона может приостановить исполнение своих обязательств по договору (ст. 71, 72) ввиду сомнений в способности другой стороны осуществить исполнение надлежащим образом;

- единственным основанием освобождения от ответственности является непреодолимая сила или форс-мажор (ст. 79). При этом в тексте Конвенции речь идет о «препятствии вне контроля», что по смыслу соотносится с форс-мажором. Стороны достаточно часто ссылаются на ст. 79 в судебных разбирательствах, но с ограниченным успехом.

Основной формой ответственности продавца (ст. 45) и покупателя (ст. 61) является возмещение убытков. Убытки понимаются как реальный ущерб и упущенная выгода (ст. 74). В отношении убытков в Конвенции закреплен ряд принципов:

1. Принцип предвидимости ущерба (ст. 74), в соответствии с которым убытки не могут превышать ущерба, который нарушившая договор сторона предвидела или должна была предвидеть в момент заключения договора как возможное последствие его нарушения;

2. Принцип уменьшения ущерба (ст. 77) означает, что сторона, ссылающаяся на нарушение договора, должна в свою очередь принимать разумные меры для уменьшения ущерба, включая упущенную выгоду (например, использование покупателем собственных резервных запасов угля при просрочке поставки со стороны продавца). Если же соответствующая сторона не предпримет таких мер (например, покупатель не искал замены товара на рынках за пределами местного региона), то нарушившая договор сторона может потребовать сокращения возмещаемых убытков. Стороны в договоре могут предусмотреть и другие средства правовой защиты, например, неустойку. Вопрос о взыскании неустойки будет решаться на основе

Конвенция предусматривает возможность взыскания процентов по денежным обязательствам с просрочившей стороны без ущерба для любого требования о возмещении убытков (ст. 78). Механизм исчисления процентной ставки не регулируется Конвенцией. Судебная и арбитражная практика в решении этого вопроса неоднородна, но, несмотря на разнообразие решений, в деятельности судов существует четкая тенденция использовать ставку, предусмотренную во внутреннем праве, применимом к договору. В практике международных коммерческих арбитражей встречаются решения, в которых размер процентной ставки определялся на основании общих принципов Конвенции (ст. 7) со ссылкой на нормы Принципов УНИДРУА и иными способами.

Вопрос: Коллизионные вопросы электронной торговли

Под электронной торговлей обычно понимается совершение коммерческих сделок с использованием электронных средств связи.

- Типовой закон ЮНСИТРАЛ «Об электронной коммерции»;
- Типовой закон ЮНСИТРАЛ «Об электронных подписях» 2001 г.;
- Типовое соглашение обмена при международном коммерческом использовании электронного обмена данными;
- Соглашение об электронной коммерции
- МТП приняты Общие обычаи для удостоверенной цифровым способом международной коммерции и Общие принципы рекламы и маркетинга в Интернете.

В рамках Европейского Союза правовое регулирование сбалансированнее:

- Директива 2003/31/ЕС Европейского парламента и Совета от 8 июня 2000г. О некоторых правовых аспектах услуг информационного сообщества, в том числе электронной коммерции на внутреннем рынке (Директива об электронной коммерции);

- Директива 97/7/ЕС Европейского парламента и Совета от 20 мая 1997 г. О защите потребителей в отношении дистанционных договоров (дистанционная продажа);

- Директива Европейского парламента и Совета 1999/93/ЕС от 13 декабря 1999г. О правовых основах Содружества для электронных подписей;

- Резолюция Европейского парламента о безопасном использовании интернет- и новых онлайн-технологий от 2 декабря 2004 г.

Директива об электронной коммерции: общая характеристика:

Нацелена на обеспечение надлежащего функционирования и развитие внутреннего рынка ЕС в отношении информационных услуг между государствами-членами ЕС.

Утверждает в качестве основного принцип свободы трансграничного предоставления услуг информационного общества, что означает – государства-члены не вправе ограничивать осуществление услуг информационного общества, происходящих или адресованных за национальную границу, но в пределах Европейского союза.

• Исключения из принципа:

- это правило не применяется к авторскому праву, смежным правам, правам промышленной собственности, эмиссии электронных денег, свободе стороны выбирать право, применимое к их контрактам, договорным обязательствам в отношении контрактов с потребителями и некоторых других сфер регулирования.

- государствам-участникам предоставляется право применять ряд ограничительных мер, касающихся конкретных услуг информационного общества, предоставляемых с территории других государств-участников.

3. Раскрываются некоторые вопросы заключения контрактов с использованием электронных средств, ответственности посредников, требования к информации и коммерческим сообщениям, а также ряд других вопросов.