



ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЮЛЛЕТЕНЬ

**ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ О  
МЕЖДУНАРОДНОМ ДОГОВОРЕ КУПЛИ-ПРОДАЖИ:  
ПОМОЩЬ ПРЕДПРИЯТИЯМ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ  
ПРИ ПОДГОТОВКЕ К СДЕЛКЕ**

НОВОСИБИРСК-2014

## Понятие

Действующее законодательство не содержит определения ни внешнеэкономического контракта, ни внешнеторгового контракта, ни внешнеэкономической сделки. Употребляя указанные термины, законодатель не делает разграничения между внешнеэкономическим и внешнеторговым контрактом. Следует отметить, что понятие «внешнеэкономический контракт (договор)» используется главным образом в подзаконных нормативных актах, тогда как понятие «внешнеэкономическая сделка» применяется в законодательных актах.

На практике употребляются следующие термины: «внешнеэкономическая сделка», «внешнеторговая сделка», «международный торговый договор», «договор международной купли-продажи», «международный коммерческий контракт»<sup>1</sup>.

Итак, 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<sup>2</sup>.

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).

## Стороны

Под субъектами контракта внешнеторговой купли-продажи понимают стороны, находящиеся в деловых отношениях по купле-продаже. В международной торговле эти стороны именуются контрагентами.

Обязательным условием для признания контракта договором международной купли-продажи товаров, подпадающим под регулирование Венской конвенции 1980 г.<sup>3</sup>, является местонахождение коммерческих предприятий сторон в разных государствах. Под

<sup>1</sup> Орлова Е.В. Внешнеэкономическая сделка: правовые и налоговые риски несоблюдения письменной формы // Российский импортер. 2011. № 10. С. 11-23.

<sup>2</sup> Николукин С.В. Купля-продажа товаров во внешнеторговом обороте: учебное пособие. М., 2010. [Электронный ресурс] // Доступ из справочно-поисковой системы «КонсультантПлюс».

<sup>3</sup> Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Заключена в г. Вене 11.04.1980) (вместе со «Статусом Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 года)» (по состоянию на 30 апреля 2013 года)) // Вестник ВАС РФ. № 1. 1994.

коммерческим предприятием в этом контексте следует понимать не только имущественный комплекс, используемый для предпринимательской деятельности, но и место нахождения органов юридического лица, его филиала или представительства и даже место деятельности агента продавца или, соответственно, агента покупателя. По общему правилу в контрактные отношения данного вида могут вступать иностранные физические и юридические лица, а также лица без гражданства.

Следует отметить, что определение государственной принадлежности сторон внешнеторгового договора представляет значительную сложность как в теории, так и на практике. Так, в соответствии со ст. 1201 Гражданского кодекса РФ (далее - ГК РФ)<sup>4</sup> «национальность» граждан-предпринимателей определяется:

- 1) либо по закону того государства, в котором лицо зарегистрировано в качестве предпринимателя;
- 2) либо, при отсутствии такой регистрации, по закону страны, где находится основное место осуществления предпринимательской деятельности.

Государственная принадлежность юридических лиц устанавливается еще сложнее. В странах англо-американской системы права для этого используется критерий инкорпорации, где личным законом юридического лица является закон места его учреждения, регистрации его устава. Предусматривается этот критерий и законодательными актами Бразилии, Венесуэлы, Вьетнама, Китая, Кубы, Нидерландов, Перу и др.

В странах континентальной Европы (Австрия, Германия, Греция, Латвия, Литва, Польша, Португалия, Румыния, Франция и др.) применяется критерий «оседлости», т.е. личным законом юридического лица является местонахождение его административного (управляющего) центра. Кроме того, к этому критерию обращается законодательство ряда неевропейских стран.

В законодательстве ряда стран применяется и так называемая теория контроля, согласно которой при определении государственной принадлежности юридического лица принимается во внимание национальность субъектов, фактически контролирующих данную организацию (в том числе путем преобладающего участия в ее уставном капитале)<sup>5</sup>. Данный критерий нашел отражение не только в двусторонних, но и в некоторых многосторонних договорах, включая Конвенцию об урегулировании инвестиционных споров между государствами и лицами других государств 1965 г.<sup>6</sup> (далее - Вашингтонская конвенция).

<sup>4</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 № 146-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // Рос. газ. 2001. № 233.

<sup>5</sup> Николюкин С.В. Указ. соч.

<sup>6</sup> Конвенция об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими или юридическими лицами других государств (ИКСИД/ICSID) [рус., англ.] (Заключена в г. Вашингтоне 18.03.1965) // Защита иностранных инвестиций в Российской Федерации (документы и комментарии). Библиотечка журнала «Вестник ВАС РФ».

Менее распространенным является критерий «центра эксплуатации», применяемый законодательством ряда развивающихся стран. Мотив, определяющий выбор этого критерия, - привязка личного закона к основному месту осуществления хозяйственной деятельности юридического лица. Как отмечает В.П. Звеков, недостаток этого критерия состоит в том, что значительная часть операций, осуществляемая юридическим лицом, совершается в его административном центре<sup>7</sup>.

В Российской Федерации согласно ст. 1202 ГК РФ гражданская правоспособность юридических лиц определяется по праву страны, где учреждено юридическое лицо (личным законом такого юридического лица).

Так, согласно п. 2 ст. 1202 ГК РФ личным законом юридического лица определяются:

- статус организации в качестве юридического лица;
- организационно-правовая форма юридического лица;
- требования к наименованию юридического лица;
- вопросы создания, реорганизации и ликвидации юридического лица, в том числе вопросы правопреемства;
- содержание правоспособности юридического лица;
- порядок приобретения юридическим лицом гражданских прав и принятия на себя гражданских обязанностей;
- внутренние отношения, в том числе отношения юридического лица с его участниками;
- способность юридического лица отвечать по своим обязательствам.

### *Основные этапы заключения контракта внешнеторговой купли-продажи*

К основным этапам заключения внешнеторгового контракта относятся следующие.

#### *1. Изучение конъюнктуры рынка по интересующему товару.*

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

А) 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);

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

<sup>7</sup> Звеков В.П. Коллизии законов в международном частном праве. М., 2007. С. 246.

В) возможные покупатели и сложившийся на рынке потребительский спрос;

Г) условия конкуренции на рынке конкретной продукции, изучение возможных конкурентов<sup>8</sup>.

2. *Направление предложения (оферты)* и в ответ его соответствующего подтверждения (акцепта) обмен официальными сообщениями по электронной почте, факсу о намерении и готовности обсуждать 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<sup>9</sup>:

- наименование товара;
- количество предлагаемого товара в принятых единицах 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. 2.2 Принципов УНИДРУА<sup>10</sup>.

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.

<sup>8</sup> Денисова Н.И. Организация предпринимательства в сфере коммерции: Учеб. пособие. М., 2008. С. 275.

<sup>9</sup> Николюкин С.В. Указ. соч.

<sup>10</sup> Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) (1994 год) // Закон. № 12. 1995.

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 как международного, так и российского права это условие о предмете договора. Так, согласно ст. 455 ГК РФ условие договора купли-продажи о товаре считается согласованным, если договор позволяет определить наименование и количество товара.

Относительно условий о поставке товара ситуация следующая: если срок поставки не согласован, стороны могут столкнуться с проблемой незаключенности договора. Некоторые суды указывают, что срок поставки является существенным условием договора поставки (с учетом положений ст. 506 ГК РФ) и его несогласование влечет признание такого договора незаключенным (ст. 432 ГК РФ). Отношения сторон в этом случае могут быть квалифицированы как договор купли-продажи или разовая сделка купли-продажи.

В судебной практике есть и другая позиция, в соответствии с которой при несогласовании срока поставки он определяется по правилам ст. ст. 457, 314 ГК РФ, т.е. товар должен быть передан в разумный срок, если только из договора не вытекает, что поставка осуществляется партиями. Данная позиция основана на положениях п. 7 Постановления Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 N 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса РФ о договоре поставки»<sup>11</sup>.

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 сторон<sup>12</sup>.

Несущественные условия (warranty) контракта - условия, невключение которых в контракт не влечет его недействительности. То есть 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.

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.

в) быть обращено к одному или нескольким конкретным лицам.

Во внешнеторговом обороте оферты выдаются в различных формах:

<sup>11</sup> Путеводитель по договорной работе. Поставка. Рекомендации по заключению договора. 07.03.2014. [Электронный ресурс] // Доступ из справочно-поисковой системы «КонсультантПлюс».

<sup>12</sup> Дегтярева О.И. Внешнеэкономическая деятельность. М., 2007. С. 85.

- 1) письменно - в виде делового письма, направляемого адресату почтой или вручаемого лично, сообщения по телеграфу, телетайпу, факсу, электронной почте, путем передачи (вручения) проекта контракта, подписанного офферентом, а в некоторых случаях в виде проформы счета на предназначенный к поставке товар;
- 2) устно - по телефону или при личной встрече. Как правило, предложение, сделанное в устной форме, сопровождается письменным подтверждением (например, деловым письмом);
- 3) в смешанной форме - частично письменно и дополнительно в устной форме либо первоначально устно с последующим письменным подтверждением. Например, офферент сначала передает адресату стандартные общие условия продажи, а в последующем стороны устно согласовывают условия конкретной сделки.

Виды оферты в зависимости от намерений офферента:

А) 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;

Б) свободная (нетвердая) оферта - это предложение на продажу партии товара одновременно нескольким возможным покупателям без указания срока ответа и поэтому не связывает офферента 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<sup>13</sup>.

Резюмируя вышеизложенное, необходимо выделить следующие отличительные особенности оферты:

- 1) оферта вступает в силу, когда она получена адресатом оферты.

Кроме того, оферта, даже когда она является безотзывной, может быть отменена офферентом, 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;

---

<sup>13</sup> Николокин С.В. Указ. соч.

- 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;

6) 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;

г) заполняются все свободные графы (реквизиты, наименования), за исключением тех, в которые информация (даты, фамилии, имена и должности) будет заноситься в момент подписания договоров;

д) при необходимости обеспечивается перевод текста на иностранный язык и распечатывается достаточное количество его экземпляров, каждый из которых постранично проверяется с целью устранения технических дефектов;

е) стороны переходят к заключительному этапу построения договорной системы.

*4. Переговоры, обсуждение* основных условий контракта, представленного продавцом или покупателем, обсуждение сроков поставки, технической спецификации и цены за единицу товара или за всю партию, подлежащую поставке.

Подготовка к конкретным коммерческим переговорам включает в себя два основных направления:

1) четкое определение стратегической цели предстоящих переговоров и изыскание средств достижения этой цели, для чего формируется позиция российской стороны на переговорах и разрабатывается тактика их проведения;

2) планирование и осуществление организационно-технических мероприятий, которые будут способствовать рациональному и эффективному проведению переговоров.

Лицам, проводящим переговоры, и остальным их участникам полезно заранее обстоятельно изучить предмет обсуждения, ориентируясь на следующие рекомендации:

- возможно полнее знать специфику товара (как объекта товароведения), его свойства, ассортимент, качественные характеристики, технические параметры, особенности производства и потребления;
- иметь достаточное представление о проблемах конкретного товарного рынка, его конъюнктурообразующих факторах, тенденциях развития, динамике цен;
- располагать информацией об иностранной фирме-контрагенте, ее должностных лицах и представителях, участвующих в переговорах;
- изучать психологические аспекты делового общения, психологические типы собеседников, особенности психологии конкретных партнеров, суметь их заинтересовать, расположить к себе, убедить, чтобы добиться желаемого результата;
- овладевать знанием иностранных языков, на котором говорят зарубежные партнеры, и совершенствовать эти знания;
- владеть основами внешнеторгового дела и стремиться проникать в его тонкости;

не замыкаться в узкоспециальных вопросах, проявлять широкий кругозор и обладать должной эрудицией<sup>14</sup>.

*5. Внесение поправок, изменений к контракту продавцом и покупателем, обмен версиями проекта контракта в виде файлов по электронной почте в целях ускорения процесса подготовки контракта.*

*6. Проверка условий контракта коммерческим, юридическим, техническим, логистическими отделами фирмы, возможные окончательные поправки, изменение к контракту, обсуждение всех положений контракта продавцом и покупателем.*

*7. Подписание оригиналов контракта в экземплярах по количеству сторон (заключение контракта).*

На данном этапе стороны определяют процедуру подписания контракта, место, время подписания, представителей сторон, которые будут подписывать договоры от имени каждого участника. Проверяется наличие всех необходимых документов, уточняется перечень вопросов, не согласованных между сторонами, требующих разрешения в будущем, проводится оценка обстоятельств, которые могут повлиять на исполнение контракта.

---

<sup>14</sup> Ростовский Ю.М. Внешнеэкономическая деятельность. М., 2008. С. 162, 163.

Затем следует процедура подписания договоров. Круг лиц, обладающих правом подписи контракта внешнеторговой купли-продажи от имени российской организации, включает в себя две категории:

- 1) лица, имеющие такое право по должности, что необходимо отражать в учредительных документах соответствующей организации. Как правило, такими лицами являются: руководитель организации, его заместители, а также руководители некоторых подразделений этой организации;
- 2) лица, уполномоченные доверенностью, которая подписывается руководителем организации. Такая доверенность может быть выдана любому работнику этой организации либо другим лицам, представляющим интересы юридического лица внутри государства или за рубежом.

### *Форма контракта*

В современном международном частном праве существуют две формы международного коммерческого контракта - устная и письменная. Если для первой достаточно наличия устной договоренности сторон о заключении контракта, то для второй необходимо в обязательном порядке зафиксировать волеизъявления сторон на материальном носителе<sup>15</sup>.

В национальном законодательстве большинства государств содержатся нормы, устанавливающие, что внешнеэкономические сделки могут быть совершены в любой форме, в том числе и в устной<sup>16</sup>.

Конвенция организации объединенных наций о договорах международной купли-продажи товаров не устанавливает правил о форме договора, стремясь к минимизации каких-либо ограничений и предоставляет сторонам свободу выбора формы и средств доказывания.

Однако наше государство при присоединении 1 сентября 1991 г. к Венской конвенции сделало оговорку, что совершение договора не в письменной форме неприменимо, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в СССР<sup>17</sup>.

Важное практическое значение имеет определение того, что именно понимается под письменной формой внешнеэкономической сделки. В ст. 160 Гражданского кодекса Российской Федерации предусмотрено, что сделка должна быть совершена путем составления документа, отражающего ее содержание и подписанного лицом или лицами, совершающими сделку, или должным образом уполномоченными ими лицами.

Договор в письменной форме согласно п. 2 ст. 434 Гражданского кодекса Российской Федерации может быть заключен путем составления одного документа, подписанного

<sup>15</sup> Ерпылева Н.Ю. Международное коммерческое право: новеллы правового регулирования международных контрактных обязательств // Адвокат. 2005. № 6.

<sup>16</sup> Мамаев А.А. Форма внешнеэкономических сделок: вопросы теории и практики // Экономическое правосудие на Дальнем Востоке России. 2004. № 3.

<sup>17</sup> Голованов Н.М. Сборник хозяйственных договоров с комментариями. СПб., 2007. С. 167.

сторонами, а также путем обмена документами посредством телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору.

В ст. 13 Венской конвенции конкретизируется, что под письменной формой понимаются также сообщения по телеграфу и телетайпу. Отсутствие в Конвенции требований о конкретной форме договора международной купли-продажи товаров позволяет сделать вывод, что такой договор может быть заключен не только путем обмена сообщениями по телеграфу и телетайпу, но и путем использования иных современных средств связи.

В данном случае, в связи с развитием современных технологий, которые стремительно вносят свои коррективы и в сферу международного торгового оборота, проблема признания электронного документооборота, электронного договора и электронной подписи приобретает особое значение. Заключение договора в электронном виде становится нормой для всех развитых стран. В России в настоящее время применение электронной подписи регулируется Федеральным законом «Об электронной подписи»<sup>18</sup>.

### *Применимое право*

При заключении внешнеэкономического договора сторонам приходится решать немало важных задач. Очевидно, что компании не в силах предусмотреть все ситуации, которые могут сложиться при его исполнении. Именно поэтому необходимо указывать в контракте положение о праве, регулирующем отношения сторон<sup>19</sup>. При определении права, применяемого к внешнеторговому договору, действует принцип автономии воли сторон. Он заключается в том, что участники соглашения свободны в выборе не только его содержания, но и вида правовых норм. В российской правовой системе этот принцип получил следующее выражение. Стороны договора могут при заключении договора или в последующем выбрать по соглашению между собой право, применимое к их правам и обязанностям по договору<sup>20</sup>.

Соглашение сторон о выборе применяемого права должно быть четко обозначено в договоре или вытекать из совокупности обстоятельств внешнеторговой сделки. Если же ее участники определились с тем, какие нормы права применять после заключения контракта, то их решение будет считаться действительным с момента его подписания. Выбор сторонами подлежащего применению права, сделанный после заключения договора, имеет обратную силу и считается действительным без ущерба для прав третьих лиц с момента заключения договора.

Стороны могут выбрать подлежащее применению право как для договора в целом, так и для его отдельных частей. При отсутствии соглашения сторон о подлежащем применению

<sup>18</sup> Об электронной подписи: Федеральный закон от 06.04.2011 № 63-ФЗ (ред. от 02.07.2013) // Рос. газ. 2011. № 75.

<sup>19</sup> Веселкова Е.Е. Коллизионное и материально-правовое регулирование договора международной купли-продажи // Адвокат. 2013. № 8.

<sup>20</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 № 146-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // Рос. газ. 2001. № 233. Ст. 1210.

праве к договору применяется право страны, с которой договор наиболее тесно связан. Под правом страны, с которой договор наиболее тесно связан, понимается право страны, где находится место жительства или основное место деятельности стороны, которая осуществляет исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора.

Если стороны выбрали право, подлежащее применению к договору, то тем самым они установили собственный обязательственный статус. С этого момента участникам сделки придется поступать в соответствии с ним - толковать контракт в части, не урегулированной его условиями, определять свои права и обязанности, последствия неисполнения внешнеторгового соглашения, его недействительности или прекращения действия. Если в контракте отсутствует соглашение сторон о выборе применяемого права, то оно определяется с помощью коллизионных норм. В данном случае будет использоваться право той страны, с которой наиболее тесно связан договор (ст. 1211 ГК РФ). Считается, что в этом качестве выступает то государство, где располагается место жительства или деятельности стороны, обязательства которой имеют решающее значение для содержания договора. Исключения составляют случаи, когда законом, условиями или существом контракта либо совокупностью обстоятельств предполагается другое<sup>21</sup>.

Так, принцип автономии воли сторон, согласно которому последние свободны в выборе права к договору и других условий внешнеторгового контракта, действует не всегда. Когда в императивных нормах законодательства России содержится указание на их особое значение для обеспечения прав и интересов участников гражданского оборота, то именно они регулируют подобные отношения независимо от условий соглашения сторон и коллизионных норм (ст. 1192 ГК РФ). Примером такой сверхимперативной нормы в российском праве может служить п. 3 ст. 162 ГК РФ. В нем говорится о том, что несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономического договора влечет за собой недействительность сделки. Также императивный характер норм ГК РФ об исковой давности не исключает того, что к отношениям по договору, участником которого является российская организация, могут быть применены правила об исковой давности иностранного права. Это прямо следует из ст. 1208 ГК РФ, предусматривающей, что исковая давность определяется по праву страны, подлежащему применению к соответствующему отношению.

Таким образом, особенностью договора международной купли-продажи является его более широкое по сравнению с другими договорами применение. Наиболее важным регулирующим документом в этой области является Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. (Венская конвенция). Ее участниками в настоящее время являются 80 стран мира<sup>22</sup>, в том числе Российская Федерация (как правопреемник СССР).

---

<sup>21</sup> Вершинин А.П. Внешнеэкономическое право. М., 2006. С. 222.

<sup>22</sup> Статус текстов. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 год). URL. [http://www.uncitral.org/uncitral/ru/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980CISG\\_status.html](http://www.uncitral.org/uncitral/ru/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html) (дата обращения 11.03.2014).

# Список использованных источников

---

## Нормативные и иные правовые акты

1. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Заключена в г. Вене 11.04.1980) (вместе со «Статусом Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 года)» (по состоянию на 30 апреля 2013 года)) // Вестник ВАС РФ. - № 1. - 1994.
2. Конвенция об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими или юридическими лицами других государств (ИКСИД/ICSID) [рус., англ.] (Заключена в г. Вашингтоне 18.03.1965) // Защита иностранных инвестиций в Российской Федерации (документы и комментарии). Библиотечка журнала «Вестник ВАС РФ».
3. Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) (1994 год) // Закон. - № 12. - 1995.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 № 146-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // Рос. газ. - 2001. - № 233.
5. Об электронной подписи: Федеральный закон от 06.04.2011 № 63-ФЗ (ред. от 02.07.2013) // Рос. газ. - 2011. - № 75.

## Литература

6. Веселкова Е.Е. Коллизионное и материально-правовое регулирование договора международной купли-продажи / Е.Е. Веселкова // Адвокат. - 2013. - № 8.
7. Вершинин А.П. Внешнеэкономическое право. - М.: Эксмо, 2006.
8. Голованов Н.М. Сборник хозяйственных договоров с комментариями. - СПб.: Питер, 2007.
9. Дегтярева О.И. Внешнеэкономическая деятельность / О.И. Дегтярева, Т.Н. Полянова, С.В. Саркисов. - М.: Дело, 2007.
10. Денисова Н.И. Организация предпринимательства в сфере коммерции: Учеб. Пособие / Н.И. Денисова, С.Н. Диянова, Э.М. Штессель. - М.: Магистр, 2008.
11. Ерпылева Н.Ю. Международное коммерческое право: новеллы правового регулирования международных контрактных обязательств / Н.Ю. Ерпылева // Адвокат. - 2005. - № 6.
12. Звеков В.П. Коллизии законов в международном частном праве. - М.: Волтерс Клувер, 2007.

13. Мамаев А.А. Форма внешнеэкономических сделок: вопросы теории и практики / А.А. Мамаев, Е.А. Мамаева // Экономическое правосудие на Дальнем Востоке России. - 2004. - № 3.
14. Николюкин С.В. Купля-продажа товаров во внешнеторговом обороте: учебное пособие. М.: Юстицинформ, 2010. [Электронный ресурс] // Доступ из справочно-поисковой системы «КонсультантПлюс».
15. Орлова Е.В. Внешнеэкономическая сделка: правовые и налоговые риски несоблюдения письменной формы / Е.В. Орлова // Российский импортер. - 2011. - № 10.
16. Путеводитель по договорной работе. Поставка. Рекомендации по заключению договора. 07.03.2014. [Электронный ресурс] // Доступ из справочно-поисковой системы «КонсультантПлюс».
17. Ростовский Ю.М. Внешнеэкономическая деятельность / Ю.М. Ростовский В.Ю. Гречков. - М.: Магистр, 2008.
18. Статус текстов. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 год). [Электронный ресурс] URL. [http://www.uncitral.org/uncitral/ru/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980CISG\\_status.html](http://www.uncitral.org/uncitral/ru/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html) (дата обращения 11.03.2014).