

## Актуальные вопросы применения договора международной купли-продажи

Вербицкий К.Н.<sup>1</sup>

Ростовский филиал  
ФГБОУ ВО «Российский государственный университет правосудия»

*1 - магистрант кафедры гражданского права*

Данная статья посвящена одному из актуальных институтов гражданского и международного частного права — договору международной купли-продажи. Рассматриваются и кратко анализируются этапы исторического развития договора купли-продажи. Изучается законодательная база, применяемая к договору международной купли-продажи. Оценивается роль и место договора международной купли-продажи на современном этапе развития гражданского законодательства.

*Ключевые слова:* договор международной купли-продажи, гражданское законодательство, конвенция, предмет договора, оферта, существенные условия договора, товар, иностранный элемент, акцент, коммерческие предприятия.

Договор купли-продажи является одним из центральных договоров гражданского права, относящимся к группе договоров по передаче имущества в собственность. История применения данного договора берет свое начало в период формирования римского права, когда еще до появления таких понятий, как «цена» и «товар», римляне обменивались равносильными предметами, отдавая ненужные и приобретая необходимые, происходила так называемая «мена», впоследствии именно из нее будет образован первичный институт договора купли-продажи (*emptio-venditio*).

Он будет определяться как договор, посредством которого одна сторона — продавец (*venditor*) — обязуется предоставить другой стороне — покупателю (*emptor*) — вещь, товар (*res*), а другая сторона — покупатель — обязуется уплатить продавцу за проданную вещь определенную денежную цену (*pretium*) [5].

В процессе реформирования гражданского законодательства, как в СССР, так и в Российской Федерации, в договор купли-продажи постепенно вносились изменения, а также необходимые дополнения.

В настоящее время правовое регулирование договора купли-продажи осуществляется главой 30 Гражданского кодекса Российской Федерации, в частности, в статье 454 дается определение договора купли-продажи: «По договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену)» [1].

Гражданский кодекс Российской Федерации трактует куплю-продажу как общее родовое понятие, охватывающее все виды обязательств по отчуждению имущества за определенную покупную цену [6]. Если сравнить первоначальное определение договора купли-продажи, которое возникло в период римского права, и определение, которое применяется в настоящее время, можно увидеть существенную разницу между ними, а именно: переход вещи (товара) *в собственность* от продавца к покупателю. Это дополнение играет важную роль в гражданских правоотношениях между субъектами договора купли-продажи. Также договор купли-продажи регулируется специальным законодательством, к примеру, Законом РФ от 07.02.1992 N 2300-1 «О защите прав потребителей», который является правовым фундаментом современной купли-продажи. Договор купли-продажи является консенсуальным, поскольку считается заключенным с момента достижения сторонами соглашения по всем существенным условиям. Консенсуальная модель является общей для

всех договоров купли-продажи вне зависимости от вида и не может быть изменена соглашением сторон [7]. Купля-продажа относится к договорам возмездным, так как передача товара обусловлена наличием встречного имущественного предоставления в виде уплаты цены, и наоборот [8]. Пройдя длительный путь возникновения, развития и становления, договор купли-продажи на сегодняшний день является важнейшим гражданско-правовым договором, который применяется в деятельности как юридических лиц или индивидуальных предпринимателей, так и физических лиц. Основанием для его заключения может служить желание приобрести в собственность автомобиль, квартиру, акции и многое другое. Ни одна из вышеуказанных гражданско-правовых сделок не сможет обойтись без договора купли-продажи.

Таким образом, институт договора купли-продажи является важнейшим регулятором гражданских правоотношений между продавцом и покупателем.

А как быть, если продавец и покупатель являются гражданами разных государств? В таких случаях необходимо применять договор международной купли-продажи товаров, который регулируется «Конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров» (далее Венская конвенция). Данная конвенция была заключена 11 апреля 1980 года в г. Вене. СССР присоединился к ней 1 сентября 1991 года, впоследствии как правопреемница Советского Союза к Венской конвенции присоединилась Российская Федерация.

В. Ф. Попондопуло определяет договор международной купли-продажи как: «договор купли-продажи, совершаемый лицами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах». Источниками правового регулирования международной купли-продажи являются международные договоры Российской Федерации, акты национального законодательства, торговые обычаи, судебная практика и доктрина [3]. Если участником Венской конвенции является только одно государство, которое выступает стороной в договоре международной купли-продажи, то договор подпадает под действие Конвенции в случае, «когда согласно нормам международного частного права применимо право договаривающегося государства» (подп. «Б» п. 1 ст. 1 Венской конвенции). В этом случае Венская конвенция и будет являться применимым правом. Если при заключении договора международной купли-продажи Венская конвенция не может быть актом, регулирующим этот договор, а именно применимым правом, тогда стороны вправе применить ее, прописав это в самом договоре, в таких случаях Венская конвенция будет носить рекомендательный характер.

Национальное законодательство, регулирующее отношения международной купли-продажи, представлено законами соответствующей страны.

Гражданский кодекс РФ имеет ряд общих норм, к примеру, о лицах, о сделках, а также ряд специальных норм и специальный раздел VI «Международное частное право». Он является общим актом и подлежит применению к отношениям с иностранным элементом, если иное не предусмотрено специальными федеральными законами и международными договорами РФ

Гражданский кодекс РФ содержит нормы о купле-продаже, которые отражены в главе 30, они применяются к отношениям международной купли-продажи, когда применимым правом является российское право (ст. 1210, 1211 ГК РФ).

Субъекты, занимающиеся поставкой товаров в другие страны, именуются экспортерами; те же субъекты, которые закупают различные товары в других странах и получают их в стране пребывания, именуются импортерами.

Экспортными и импортными операциями могут заниматься юридические лица: коммерческие и некоммерческие организации, а также индивидуальные предприниматели. В договоре международной купли-продажи экспортер выступает в качестве продавца, а импортер — в качестве покупателя [4]. При этом не принимаются во внимание ни национальная принадлежность сторон, ни их гражданский или торговый статус, ни

гражданский или торговый характер договора. Решающую роль играет то, что коммерческие предприятия сторон находятся в разных государствах (ст. 1 Венской конвенции).

Правоспособность и дееспособность сторон договора международной купли-продажи определяются по национальному законодательству, т. е. «личному закону» юридического или физического лица.

Порядок заключения договора международной купли-продажи установлен ст. 14-24 Венской конвенции. Сравнение положений о порядке заключения договора международной купли-продажи с порядком заключения договора купли-продажи по ГК РФ (ст. 435—438) показывает, что они по существу аналогичны. Вместе с тем имеется отличие. По ГК РФ оферта должна быть твердой, а не условной (ст. 436), т. е. для заключения договора необходимо, чтобы оферта была принята (акцептована) без изменений, отклонения акцепта от оферты не допускаются (п. 1 ст. 438). Это правило применяется, когда применимым правом является российское право.

По Венской конвенции акцепт также должен быть безусловным, его условия должны совпадать с условиями оферты. Однако, если акцепт содержит несущественные отличия от оферты, договор будет считаться заключенным на условиях оферты с изменениями, содержащимися в акцепте, если только оферент не направит акцептанту без неоправданной задержки уведомление о своем несогласии с отклонениями акцепта от оферты (п. 2 ст. 19). При этом Конвенция содержит примерный перечень отклонений акцепта от оферты, которые объявляются существенными при всех обстоятельствах. Это, в частности, условия о цене, платеже, качестве и количестве товара, месте и сроке поставки, размере санкций, разрешении споров.

Венская конвенция не требует, чтобы договор международной купли-продажи заключался или подтверждался в письменной форме, он может доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания. Также в статье 13 Конвенции под "письменной формой" понимаются сообщения по телеграфу и телетайпу.

К существенным условиям договора международной купли-продажи относится его предмет (товар). Предметом договора международной купли-продажи не могут быть фондовые бумаги, акции, обеспечительные бумаги, оборотные документы; деньги; суда водного и воздушного транспорта; электроэнергия.

Что касается иных условий (цены, срока и т. д.), то они не являются существенными. Договор признается действительным, «если в нем обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена либо предусматривается порядок их определения» (п. 1 ст. 14 Венской конвенции) [2].

Если договором не определен срок поставки товара, то поставка должна быть осуществлена «в разумный срок после заключения договора» (подп. «с» ст. 33 Венской конвенции), т.е. в срок, который определяется в зависимости от конкретных обстоятельств с учетом сроков, принятых в деловом обороте при сравнимых обстоятельствах.

Содержание договора международной купли-продажи составляют взаимные права и обязанности сторон, которые подробно описаны в Венской конвенции. Обязательства продавца содержатся в 30-52 статьях, а обязательства покупателя в 53-65 статьях.

Венская конвенция подробно регламентирует права стороны, в отношении которой были нарушены условия договора международной купли-продажи. К ним относятся:

- требование об исполнении обязанностей стороной, нарушившей договор международной купли-продажи, а также предоставление ей дополнительного срока;
- приостановление исполнения своих обязательств в случае установления несостоятельности другой стороны;
- требование о расторжении договора международной купли-продажи в случае его существенного нарушения;
- требование о возмещении причиненных убытков;
- взыскание процентов в случае допущенной другой стороной просрочки в уплате цены или иной суммы.

Также Венская конвенция описывает ситуации, при которых сторона освобождается от ответственности за неисполнение любого из своих обязательств: «Сторона освобождается от ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, если докажет, что оно было вызвано препятствием вне ее контроля и что от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора либо избежания или преодоления этого препятствия или его последствий» (ст. 79 Венской конвенции).

Подводя итог всей статьи, хочется сказать о месте договора международной купли-продажи в международных взаимоотношениях. В связи с нарастающим развитием товарооборота между странами, укреплением экономических, предпринимательских, а также деловых связей между юридическими лицами различных государств, договор международной купли-продажи играет центральную, связующую роль в этих отношениях, поэтому целесообразно было бы обособить данный договор и создать отдельный правовой институт договора международной купли-продажи для всестороннего и точного понимания.

### **Список литературы:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации часть II от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (последняя редакция). URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_9027/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/) (дата обращения: 01.05.2018).
2. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11.04.1980 г.) (последняя редакция). URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_2648/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_2648/) (дата обращения: 01.05.2018).
3. В. Ф. Попондопуло. Коммерческое (предпринимательское) право. 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Норма, 2016. С. 514.
4. Международное торговое право: учеб. пособие/ Бушев А.Ю. и др., под общ. ред. В. Ф. Попондопуло.-М.: Омега-Л, 2013. С. 87.
5. Римское частное право: Учебник / Под ред. проф. И.Б. Новицкого и проф. И.С. Перетерского. - М.: Юриспруденция, 2006. С. 221.
6. Договорное право. В 2 т. Том 2. Особенная часть: учебник для бакалавриата и магистратуры / Е.В.Иванова.- 2-е изд., перераб. и доп.-М.: Издательство Юрайт, 2017. С. 10.
7. Хаскельберг Б.Л., Ровный В.В. Консенсуальные и реальные договоры в гражданском праве. 2-е изд., исп. М., 2009. С. 30-31.
8. Ровный В.В. Договор купли-продажи (очерк теории). Иркутск, 2003. С. 59-79.

© К.Н. Вербицкий, 2018