

УДК 341.96

**ОБ АКТУАЛЬНОСТИ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНСТИТУТА
МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ**

Романова К.

Магистрант 1 года обучения

Академии Права и Национальной безопасности

Южного Университета (ИУБиП)

Научный руководитель

Левицкая Е.А.

к.ю.н., доцент кафедры «Гражданско-правовые дисциплины»

Аннотация: в настоящей статье рассматривается институт договора купли-продажи в международном праве, актуальность его исследования и направления совершенствования правового регулирования.

Ключевые слова: международная купля-продажа, договор международной купли-продажи, внешнеэкономическая сделка, международные конвенции.

**THE RELEVANCE OF THE RESEARCH INSTITUTE OF
INTERNATIONAL SALE**

Romanova K.

Abstract: this article examines the institution of the contract of sale in international law, as well as the differences of the international contract of purchase and sale under the civil law of the RF

Keywords: international purchase and sale, the contract for the international sale of goods, foreign trade deal, international conventions.

Глобальные изменения экономической, политической и правовой систем, произошедшие в современной России, стали основой расширения торгового сотрудничества российских участников гражданского оборота с зарубежными партнёрами. Социальная необходимость и государственный интерес в активном и разностороннем правовом исследовании торгового сектора внешнеэкономической сферы обусловлены особой значимостью внешнего рынка и международных отношений для динамичного экономического роста, совершенствования правовых аспектов.

В сфере внешней торговли совершается большое количество сделок самого различного характера. Однако особое внимание привлекает договор международной купли-продажи товаров, что обусловлено следующими обстоятельствами. Во-первых, договоры международной купли-продажи товаров являются самыми распространенными сделками в сфере внешней торговли, во-вторых, как справедливо было отмечено Л.А. Лунцем, «договор купли-продажи является основной по своему значению гражданско-правовой сделкой и что во всех правовых системах те начала, которые составляют содержание общей части обязательственного права, развились главным образом на базе того нормативного материала, который относится к купле-продаже. Равным образом и в сфере внешней торговли нормы, относящиеся к купле-продаже, имеют характер общих положений».[2]

Актуальность темы объясняется важной ролью международной купли-продажи товаров в развитии экономики России, спецификой внешнеторговой сферы. Стратегической целью внешнеэкономической политики России является интеграция ее экономики в мировое хозяйство, которая осуществляется путем активного участия предпринимателей в международном обмене товарами.

Рост внешнеторгового оборота пропорционально отражается и на количестве исков, поступивших в Международный коммерческий арбитражный суд. Судя по статистике МКАС при ТПП, в основном преобладают споры, связанные с договором международной купли-продажи (поставки) составляют более 50% от общего количества. Это связано с тем, что даже в настоящее время часты случаи, когда стороны составляют и заключают типовую форму договора международной купли-продажи, не анализируя ни возможных последствий, ни ответственности по договору, указывая применимым право Российской Федерации и т.д.

Также актуальность настоящего исследования подтверждается нижеследующим факторами:

Во-первых, понимание и верное толкование нормативного материала, регулирующего порядок заключения, изменения и расторжения международного договора купли-продажи, является необходимым условием для деятельности хозяйствующих субъектов. Исследование применения унифицированных норм и нормативно-правовых основ, регулирующих международную куплю-продажу товаров, является не только актуальным, но и необходимым условием.

Во-вторых, является актуальным рассмотрение вопроса отличий международного договора купли-продажи и купли-продажи по гражданскому законодательству РФ, особенности применимого права.

В-третьих, представляет интерес анализ практики и решений Международного коммерческого арбитражного суда при Торговой промышленной палате по данному вопросу, систематизация ключевых проблем в целях выработки рекомендаций по их преодолению.

Правовые нормы российского права, регулирующие порядок заключения договоров международной купли-продажи товаров недостаточно разработаны и требуют анализа. Следует заметить, что термин «внешнеэкономическая сделка» наиболее емок, т.к. включает в себя не только торговые, но и любые другие виды сделок с иностранным элементом (международные контракты, кредитные, лизинговые соглашения и т.п.). Что же касается остальных терминов, то в книге Розенберга М.Г. термин «контракт» и «договор» описываются как синонимы и употребляются в том же контексте.[3] При сравнении положений Венской конвенции 1980 г., Общих условий поставок и ГК РФ, Розенберг делает следующие выводы: признаки договора международной купли-продажи в Конвенции, договора внешнеторговой поставки в Общих условиях поставок и договора поставки в ГК РФ в общих чертах совпадают, что позволяет употреблять на практике термины «международная купля-продажа» и «внешнеторговая поставка» как синонимы. Вместе с тем имеющиеся между ними отличия требуют четкого отграничения общего понятия «международная купля-продажа»

(внешнеторговая поставка)» и «международная купля-продажа» в смысле Венской конвенции. К такому четкому отграничению необходимо прибегать при использовании общего понятия «внешнеторговая поставка», регулируемая соответствующими Общими условиями поставок.

В силу Венской конвенции 1980 г. [1], понятие «международная купля-продажа товаров» определяется с помощью нескольких критериев:

1. Субъектный состав контракта. Обязательным условием для признания контракта договором международной купли-продажи товаров, подпадающим под регулирование Конвенции, является местонахождение коммерческих предприятий сторон в разных государствах (ст. 1).

2. Предмет контракта. Основные обязанности продавца – поставить товар, передать документы и титул на товар в соответствии с требованиями контракта и Конвенции (ст. 30). Основные же обязанности покупателя – уплатить цену за товар и принять поставку в соответствии с требованиями контракта и Конвенции (ст. 53).

3. Объект контракта – движимое имущество, приобретаемое не для личного, семейного или домашнего использования, т.е. для предпринимательских целей. Объект контракта может как производиться самим продавцом, так и закупаться у третьих лиц для передачи покупателю (ст. 3).

4. Договор международной купли-продажи относится к числу консенсуальных, а не реальных, т.е. права и обязанности из него возникают с момента его заключения, а не с момента передачи товара.

5. Поскольку из сферы применения Конвенции исключен ряд видов продаж (например, с аукциона или в порядке исполнительного производства либо иным образом в силу закона), под понятие «международная купля-продажа» в смысле Конвенции они не подпадают, равно как продажа фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов, денег, судов водного и воздушного транспорта и судов на воздушной подушке, электроэнергии.

Следовательно, международная купля-продажа обладает основными признаками внешнеэкономических сделок, однако в связи с отсутствием законодательного определения понятий внешнеэкономической и внешнеторговой сделки, для выявления их содержания и рассмотрения признаков международной купли-продажи товаров, существует необходимость исследования указанных понятий и совершенствования законодательства в рассматриваемой сфере правоотношений.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конвенция организации объединенных наций о договорах международной купли-продажи (заключена в Вене 11 апреля 1980) с изм. и доп. 4 мая 2011 года // Вестник ВАС РФ. – № 1. – 1994.
2. Лунц Л.А. Внешнеторговая купля-продажа. Коллизионные вопросы. – М.: Юрид. лит., 1972. – С.12.
3. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров: комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров (издание третье, исправленное и дополненное) – М., Статут. 2006. – С. 98.
4. Е.А.Левицкая, Е.А. Семенова. Развитие института договора розничной купли- продажи: историко-правовой аспект // Интеллектуальные ресурсы – региональному развитию. – 2017. – №1. – С.344-349.