

УДК 341.96

ОСОБЕННОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА

Романова К.

Магистрант 2 года обучения

Академии Права и Национальной безопасности

Южного Университета (ИУБиП)

Научный руководитель

Е.А.Левицкая

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 PROCEDURE FOR CONCLUDING A FOREIGN TRADE CONTRACT

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.

Вступая в торговые отношения трансграничного характера, необходимо понимать, что различные правовые системы мира предопределяют коллизии в регулировании порядка и особенностей заключения договора купли-продажи товаров.

Внешнеторговые договоры заключаются на основе различных правовых систем, в частности, таких, как англо-американская и континентально-европейская. Наиболее важным отличием между этими правовыми системами является момент заключения договора. Так, например,

в странах англо-американской системы права (Англия, США) момент заключения договора совпадает с моментом отправления акцепта, поэтому ее называют «теорией почтового ящика». А в государствах континентальной Европы (Франция, Германия, Италия) момент заключения договора приурочивается к моменту получения оферентом сообщения об акцепте.

Гражданский Кодекс РФ исходит из того же принципа, что и континентально-европейская правовая система: «договор признается заключенным в момент получения лицом, направившим оферту, ее акцепта» (п. 1 ст. 433 ГК РФ) [1].

В ст. 23 Венской Конвенции 1980 года: «договор считается заключенным в момент, когда акцепт оферты вступает в силу в соответствии с положениями настоящей Конвенции». П. 2 ст. 18 Конвенции гласит: «акцепт оферты вступает в силу в момент, когда указанное согласие получено оферентом»[2]. Таким образом, Венская Конвенция в данном вопросе занимает позицию, характерную для континентальной Европы.

Необходимым и первым действием для заключения договора международной купли-продажи, как и любого другого, является направление оферты. В ст. 14 Конвенции дается определение оферты, которое в этом отношении имеет большое значение: «предложение о заключении договора, адресованное одному или нескольким конкретным лицам, является офертой, если оно достаточно определено и выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта».

К основным особенностям заключения договора международной купли-продажи товаров, охватываемых Венской конвенцией 1980 г. [3], относятся вопросы, связанные с ним данными категориями: формой договора, требованиями к содержанию оферты, моментом вступления оферты в силу и прекращения ее действия, возможностью отмены или отзыва оферты, требованием к акцепту и момент вступления его в силу, юридическим значением акцепта, содержащего дополнительные или отличные условия, порядком исчисления срока акцепта, возможностью

отмены акцепта, моментом заключения договора, порядком изменения или прекращения договора.

Согласно Конвенции (ст. 14) существует три требования, предъявляемых к оферте:

1. Определенность адресата.
2. Достаточная определенность содержания.
3. Выражение намерения оферента считать себя связанным в случае акцепта.

Так, например, предложение, адресованное неопределенному кругу лиц, рассматривается лишь как приглашение к оферте. Тем не менее, не признавая публичных оферт, Конвенция не исключает возможности прямо оговорить в предложении, адресованном неопределенному кругу лиц, что оферент считает себя связанным этим предложением. Для установления достаточной определенности оферты в Конвенции предусмотрен перечень условий, которые как минимум должны в ней содержаться. К ним относятся: обозначение товара, его количество и цена [4].

Согласно ст. 435 ГК РФ предложение, признаваемое офертой, должно:

1. 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.

2. 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.

Указание в оферте определенного срока для акцепта в силу Конвенции рассматривается в качестве намерения предлагающего считать себя связанным такой офертой. Вступление в силу оферты и акцепта увязано в Конвенции (п. 1 ст. 15 и п. 2 ст. 18) с моментом их получения адресатом (соответственно, акцептантом и оферентом). Под получением адресатом оферты заявления об акцепте или любого другого выражения намерения

понимается сообщение ему устно или доставка любым способом ему лично, на его коммерческое предприятие или по его почтовому адресу либо, если он не имеет коммерческого предприятия или почтового адреса, – по его постоянному месту жительства (ст. 24).

От права на отмену оферты, основывающегося на том, что предлагающий может отказаться от не вступившей в силу оферты, необходимо отличать отзыв оферты. При отзыве речь идет о праве на отказ от уже вступившей в силу оферты, но до того, как акцептант ее принял.

Акцепт, согласно Конвенции, может выражаться не только в форме заявления, но и в ином поведении акцептанта, выражающем согласие с офертой (п. 1 ст. 18). К такому рода поведению, как отмечено выше, Конвенция относит действия акцептанта, в частности относящиеся к отправке товара или уплате цены, при условии, что они совершены в пределах срока действия оферты. Для признания таких действий акцептанта выражением согласия с офертой необходимо, чтобы это, например, вытекало из обычая (п. 3 ст. 18). При ссылке в таких случаях на обычай необходимо учитывать предписания ст. 9 Конвенции (см. § 4 гл. 1). Представляется, что совершение акцепта путем конклюдентных действий исключается, если подлежит применению специальное правило об обязательном соблюдении письменной формы договора.

Необходимо обратить внимание на то, что в данном случае в силу Конвенции молчание оферента имеет эффект подтверждения согласия с предложениями акцептанта изменить оферту. В связи с применением этого правила возникает вопрос о том, дополнение или изменение каких условий оферты следует признавать существенно ее меняющими. Ответ на него может быть дан только с учетом обстоятельств конкретной сделки. Конвенция же (п. 3 ст. 19) вводит незамкнутый перечень. В него включены условия: о цене, платеже, качестве и количестве товара, месте и сроке поставки, объеме ответственности одной из сторон перед другой, разрешении споров.

Договор признается заключенным в момент, когда акцепт вступает в силу в соответствии с положениями Конвенции (ст. 23), т.е. по общему правилу в момент получения акцепта offerentом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. – М., 2019.
2. 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. – С. 7.
3. Конкина Ю.А. Договор международной купли-продажи товаров в свете норм Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров и Гражданского кодекса РФ // Проблемы правоведения. Сборник научных статей. – Калининград: Изд-во КГУ, 2004. – Вып. 1. – С. 82.
4. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров: комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров. 2010. [Электронный ресурс] Из Справочно-правовой системы «Консультант Плюс». Раздел «Книги и научные публикации». (Дата обращения 30.01.2019).
5. Е.А.Левицкая, Е.А. Семенова. Развитие института договора розничной купли- продажи: историко-правовой аспект» // Интеллектуальные ресурсы – региональному развитию. – 2017. – №1. – С.344-349.