

*Курлюта Екатерина Сергеевна*

магистрант

Научный руководитель

*Фальченко Оксана Дмитриевна*

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Уральский государственный

экономический университет»

г. Екатеринбург, Свердловская область

## **СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА КУПЛИ-ПРОДАЖИ**

*Аннотация:* в статье рассматривается структура и содержание внешне-торгового контракта купли-продажи. Автором анализируются основные аспекты международной купли-продажи товаров внешнеторговой сделки. Так, в условиях внешнеэкономических связей отмечается важность подробной регламентации всех обязательных и дополнительных условий в содержании внешне-торгового контракта купли-продажи товаров в целях исключения возможных разногласий между сторонами контракта. Сделан вывод, что внешнеэкономический контракт купли-продажи заключается путем направления оферты и акцепта, а наиболее важными условиями являются условия о товаре, о его количестве и цене.

*Ключевые слова:* внешнеэкономическая деятельность, внешнеэкономическая сделка, договор международной купли-продажи, внешнеэкономический контракт товаров.

Понятие «внешнеэкономический контракт» используется, главным образом, в подзаконных нормативных актах. Однако законы России используют понятие «внешнеэкономическая сделка».

ГК РФ дважды использует термин «внешнеэкономическая сделка»:

– п. 2 ст. 162 ГК РФ: «несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономической сделки влечет недействительность сделки»;

– п. 2 ст. 1209 ГК: «форма внешнеэкономической сделки, хотя бы одной из сторон которой является российское юридическое лицо, подчиняется независимо от места совершения этой сделки российскому праву» [1].

В Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., участником которой является и Россия, сказано, что она применяется к договорам, когда «коммерческие предприятия сторон находятся в разных государствах».

Понятия «внешнеэкономическая сделка» и «внешнеэкономический контракт» рассматриваются как синонимы. Следовательно, обязательным признаком внешнеэкономического контракта, является нахождение коммерческих предприятий сторон контракта в разных государствах.

Другими основными признаками внешнеэкономической сделки можно назвать:

– специфический круг источников, регулирующих сделку. В отличие от «внутренней сделки» внешнеэкономический контракт находится в сфере действия гражданского права нескольких государств. Соответственно, возникает проблема выбора применимого национального права для регулирования такой сделки;

– перемещение товаров через государственную границу (на таможенную территорию другого государства);

– нерезидентность одного из контрагентов. В большинстве случаев, внешнеэкономический контракт характеризуется тем, что заключается с партнерами-нерезидентами, т.е. лицами, находящимися под юрисдикцией другого государства;

– использование иностранной валюты. При расчетах используется валюта, которая как минимум для одной из сторон является иностранной. Соответственно, возникает проблема перевода обязательства, выраженного в иностранной валюте, в национальную валюту, а также проблема страхования валютных рисков от изменения стоимости национальной валюты;

– специфика рассмотрения споров, вытекающих из внешнеэкономических контрактов.

Внешнеторговая сделка – это система договоренностей технико-экономического, коммерческого, финансово-правового характера по поводу обмена продукцией и услугами на внешнем рынке, достигнутых между партнерами (рис. 1).



Источник: составлено автором

Рис. 1. Структура внешнеторговой сделки

Существует две формы внешнеэкономического договора как сделки: устная и письменная. Однако письменная форма представляет собой либо фиксацию волеизъявления сторон на материальном носителе – единый документ, подписанный сторонами, либо сообщения, переданные по телеграфу, телефону и т. п.

Внешнеэкономический контракт заключается в следующем порядке:

- составления одного документа, подписанного сторонами;
- обмен письмами, телеграммами, телефонограммами, телефонами и т. п., подписанными стороной, которая их направляет.

Процесс заключения контракта начинается с предложения вступить в контрактные правоотношения, которое называется офертой. Лицо, направляющее оферту, именуется оферентом.

Согласие с предложением о заключении контракта (принятие предложения), называется акцептом, а лицо, от которого оно исходит – акцептантом.

Однако не каждое предложение, связанное с заключением контракта, считается офертой. Офертой не признаются различного рода: прейскуранты, проспекты, тарифы, рекламные объявления. По нормам национального законодательства в оферте должны содержаться все существенные условия будущего контракта.

ГК РФ предусматривает, что существенными условиями договора поставки служат наименование и количество товара, а также срок поставки (ст. 455, 506) [1]. Такие условия, как цена и качество товара, не являются существенными в силу закона. Таким образом, любая оферта должна включать в себя все существенные условия контракта и содержать окончательное решение оферента связать себя таким контрактом при условии принятия его предложения.

По общему правилу акцепт вступает в силу в момент, когда согласие адресата оферты получено оферентом (п. 2 ст. 18 Конвенции) [2].

Структура и содержание внешнеторгового контракта носят индивидуальный характер. Следовательно, универсальной формы внешнеэкономического контракта, способной полностью обезопасить сделку, не существует.

Наиболее часто в международной практике используют договор купли-продажи товаров, который состоит из следующих разделов:

- преамбула (в данном разделе указывается номер договора, дата заключения договора (на двух языках), сведения о сторонах, которые заключают контракт);
- предмет контракта (в этом разделе необходимо описать предмет контракта: указать наименование товара, его характеристики, ассортимент);
- качество и упаковка товара.

В международной практике используют следующие способы определения качества товара в контрактах: по стандартам, по техническим условиям и спецификациям, по образцам, по предварительному осмотру, по содержанию отдельных веществ в товаре, по способу тель-кель («такой как есть»).

Требования к упаковке товара разделяются на общие (вытекают из обязанности продавца обеспечить сохранность груза при определенном способе перевозки) и специальные (указываются импортером, обычно они связаны с особенностями перевозки и хранения товара на территории страны-импортера).

– условия поставки и порядок приемки;

– рекламация (претензии, предъявляемые одним контрагентом сделки другому в связи с неисполнением условий контракта. В контракте устанавливается порядок предъявления рекламаций: сроки, права и обязанности сторон, способы разрешения споров);

– условия оплаты (устанавливают вид валюты платежа, способ и порядок расчетов за поставленный товар, перечень документов к оплате, защитные меры;

– ответственность сторон.

Ответственность сторон во внешнеэкономическом контракте зависит от:

– применимого к контракту права, в т.ч., международных договоров, прежде всего Венской конвенции;

– условий контракта.

В связи с тем, что основная часть внешнеэкономических контрактов представляет собой контракт международной купли-продажи товаров, желательно рассмотреть этот вопрос на базе Венской конвенции с привлечением положений гражданского законодательства.

Согласно Венской конвенции ответственность сторон заключается:

1. В возможности сторон приостановить в ответ на нарушение другой стороной контракта исполнения своих обязательств либо расторгнуть договор;

2. В обязанности виновной стороны возместить убытки, причиненные нарушением договора.

В ст. 81 Венской конвенции говорится, что расторжение договора освобождает обе стороны от их обязательств по договору при сохранении права на взыскание убытков [3].

Согласно статье 79 Венской конвенции сторона не несет 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 [4].

- форс-мажор (в данном разделе рекомендуется оговорить обстоятельства непреодолимой силы);
- порядок разрешения споров (арбитражная оговорка является одним из условий, содержащееся во внешнеэкономическом контракте, согласно которому стороны договариваются о передаче в международный коммерческий арбитраж всех или определенных споров, которые возникли или могут возникнуть между ними из данного контракта);
- прочие условия (в этом разделе оговариваются следующие аспекты: на каком языке (языках) будет вестись переписка между сторонами и на каком языке (языках) будет составлен текст контракт; момент вступления контракта в силу и срок его действия; указываются условия о порядке внесения изменений и дополнений в договор.);
- юридические адреса и банковские реквизиты.

Таким образом, роль договорного регулирования внешнеторговой купли-продажи в настоящее время весьма актуальна и значительна. К особенно важным аспектам регулирования отношений по внешнеэкономическому договору купли-продажи относятся вопросы изменения и прекращения договоров. Однако прекращение договоров влечет за собой утрату силы составляющих его обязательств, а также дополнительных обязательств сторон из такого договора.

Во внешнеэкономическом контракте обязательным условием является арбитражная оговорка. Следовательно, арбитражное решение вступает в силу после его оглашения, не подлежит обжалованию и обязательно для исполнения в принудительном порядке. Гарантия принудительного исполнения арбитражных решений закреплена в международно-правовых договорах о взаимном признании и исполнении арбитражных решений.

Подводя итоги исследования, следует отметить важность подробной регламентации всех обязательных и дополнительных условий в содержании внешнеэкономического контракта купли-продажи товаров для исключения в последующем возможных разногласий между сторонами контракта.

### ***Список литературы***

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 07.05.2013 №100-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/90842497c242afaba6fb31962e1afda990d7e31d/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/90842497c242afaba6fb31962e1afda990d7e31d/)
2. Венская конвенция: Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров, 1980 год // СПС «CISG» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cisg.ru/konvenciya-text-postatejno.php?id=18>
3. Венская конвенция: Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров, 1980 год // СПС «CISG» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cisg.ru/konvenciya-text-postatejno.php?id=81>
4. Венская конвенция: Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров, 1980 год // СПС «CISG» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cisg.ru/konvenciya-text-postatejno.php?id=79>
5. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью предприятия [Текст]: учеб. пособие: в 2 ч. Ч. 1 / Е.Н. Борисова, В.В. Вязовская, В.Е. Ковалёв [и др.]. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2014. – 215 с.

6. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью предприятия [Текст]: учеб. пособие: в 2 ч. Ч. 2 / Е.Н. Борисова, В.В. Вязовская, В.Е. Ковалёв [и др.]. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2015. – 208 с.

7. Экономика предприятия: учебник для вузов / Я.П. Силин, В.И. Гришин, А.Н. Головина [и др.]; под ред. Я.П. Силина, В.И. Гришина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.; Екатеринбург: Издательство АМБ, 2017. – 508 с.