

УДК 341.96

Демидов Г.Г.,

студент

Саратовской государственной юридической академии

5 курс, специальность «Правовое обеспечение национальной

безопасности»

Институт прокуратуры

Россия, г. Саратов

Научный руководитель: Ермолаева Т.А.,

кандидат юридических наук, доцент

доцент кафедры международного права

Саратовская государственная юридическая академия

Россия г. Саратов

ПРОБЛЕМА ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ

Аннотация: В данной статье рассмотрена проблема правового регулирования международного права договора купли-продажи, а в частности, в области применения права. Мною было обозначены значимые проблемы международного законодательства в области применения к договору международных правовых актов, являющиеся результатом унификации материальных и коллизионных норм, а также в некоторых случаях и национального законодательства. А также представлен ряд предложений по совершенствованию данных проблем.

Ключевые слова: Проблема правового регулирования, международный договор купли-продажи, коммерческая сделка, Венская конвенция, законодательство стран СНГ.

Annotation: *This article deals with the problem of legal regulation of international law for a sales agreement, and in particular, in the field of application of law. I have identified significant problems of international legislation in the field of application of international legal acts to the agreement, resulting from the unification of material and conflict rules, as well as, in some cases, of national legislation. And a number of suggestions for solving this problem are also presented.*

Key words: *a problem of legal regulation, international sales contract, the United Nations Convention, Commonwealth of Independent countries legislation*

Проблема правового регулирования международного договора купли-продажи возникла еще в XX веке и по сей день остается актуальной. Обозначенная проблема значительно отягощает международные отношения в сфере купли-продажи, что отрицательно сказывается на для стран, которые хотят заключить между собой договор купли-продажи.

Анализ условий применения нормы к определенной коммерческой сделке, а также договорный объем регулирования и механизм этого исполнения на практике необходим уже на стадии переговоров и составление самого контракта. Поэтому такая стадия как заключение и подготовка договора к применению международного договора купли-продажи является очень сложной и трудоемкой по своему содержанию.

Возникшая проблема правового регулирования и потребность в ее разрешении говорит о том, что международный договор купли-продажи товаров имеет масштабное применение субъектами государств. Проявляются они как в практическом, так и в теоретическом применении.¹

Обращаясь к судебной практике, можно сделать вывод, что применение права - одна из ключевых проблем, которая выступает при выборе права. Она связана с возможностью применения к договору международных правовых

¹ Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте // - М.: Статут, 2012. С.202-204.

актов, являющиеся результатом унификации материальных и коллизионных норм, а также в некоторых случаях и национального законодательства. Проблему, которую я наметил, путем изучения и анализа судебной практики, носит в себе значительное отягощение в процесс правоприменения и требует для субъектов договора специальных знаний национального законодательства и, соответственно, практики применения в стране контрагента, что по причинам отсутствия теоретической базы и языковых барьерах не всегда восполняемо.

Среди международных договоров, которые могут применяться к договору международных купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ, содержащих материально-правовые предписания, следует назвать Конвенцию ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 года (Венская конвенция, Конвенция), Соглашение «Об общих условиях поставок товаров между организациями государств-участников Содружества Независимых Государств» от 20 марта 1992 года (Соглашение ОУП СНГ), Соглашение между Правительством Российской Федерацией и Правительством Республики Беларусь «Об общих условиях поставок товаров, между предприятиями и организациями» от 20 июля 1992 года.²

По мнению В.А. Канашевского: «Для правильного применения Конвенции следует анализировать практику зарубежных судов и арбитражей». А.В. Асосков считает, что во многих случаях используемые в Конвенции понятия и правовые конструкции «должны получать автономную квалификацию, отличную от той, которая используется в национальном праве различных стран».

Так, к примеру, анализ законодательства Азербайджана о международном частном праве, Гражданского кодекса Армении, Белоруссии,

² Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров // Комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров. - 3-е изд., испр. и доп. М.: Статут, 2006. С. 26-28.

Кыргызстана, Казахстана, Узбекистана и Таджикистана при определении права, подлежащего применению к договору и при отсутствии соглашения сторон, они отсылают к праву страны, где учреждена, имеет место жительства или основное место деятельности сторона, являющаяся продавцом. При разработке данного положения использовалась ст. 1225 части третьей Модели Гражданского кодекса для стран СНГ.³

Нормы гражданских кодексов к отношению сторон по договору международной купли продажи товаров между хозяйствующими субъектами СНГ на уровне национального права являются основным регулятором отношений и, в первую очередь, подлежат применению. При отсутствии таковых применяются общие положения о договоре купли-продажи.

Так, ГК Республики Азербайджан, ГК Республики Армения, ГК Республики Беларусь, ГК Республики Казахстан, ГК Республики Кыргызстан, ГК Российской Федерации, ГК Республики Узбекистан, ГК Республики Таджикистан содержат практически схожее правовое регулирование как договора купли-продажи (общие положения), так и договора поставки.

К примеру, есть страны, где в нормативно правовых актах отсутствует легальное регулирование договора поставки как вида договора купли-продажи, поэтому субсидиарному применению будут подлежать общие положения о коммерческих сделках. Это такие страны как Республика Молдова и Республика Туркменистан.

Так, например, иск в этом деле №1205 был предъявлен российской организацией (продавец) к Белорусской фирме (покупатель) в связи с неоплатой товара, поставленного по контракту международной купли-продажи. Между сторонами состоялся обмен факсимильными сообщениями, которыми истец и ответчик изменили контракт. В своих возражениях по

³ Розенберг М.Г. Международный договор и иностранное право в практике Международного коммерческого арбитражного суда. 2-е изд., перераб. и доп. // М.: Статут, 2000 С. 35.

существованию иска ответчик ссылался на недействительность упомянутых факсимильных сообщений, вносящих изменение в контракт, в связи с тем, что они не считаются совершенными в письменной форме в соответствии с Венской конвенцией 1980 г. МКАС заявил, что в соответствии с предписаниями Конвенции (ст. 4) она не касается действительности самого договора. Если обязательность соблюдения письменной формы вытекает из норм национального права, этими нормами (а не Конвенцией) определяются требования к ее соблюдению.⁴ В соответствии с п. 2 ст. 434 ГК РФ договор в письменной форме может быть заключен, в том числе путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору.⁵ Таким образом, в качестве допустимого способа совершения сделки в письменной форме - факсимильная связь, которая является видом электронной связи, и она прямо предусмотрена российским законодательством. Представленные истцом факсимильные сообщения об изменении условий поставки выполнены на бланках московского представительства фирмы ответчика и подписаны представителем ответчика. При этом не имеет значения, какой факс использовал для передачи сообщений представитель ответчика (установленный в офисе или в каком-либо ином месте). Таким образом, МКАС напрямую обращается к коллизионной норме при разрешении данного дела МКАС использовал традиционный для отечественной доктрины коллизионный подход: поскольку ст. 4 Конвенции прямо исключает вопросы действительности контракта из сферы действия Конвенции, МКАС напрямую обращается к коллизионной норме, и установив,

⁴ Обобщение практики рассмотрения споров, вытекающих из договоров купли-продажи, поставки // URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/35048728/> (дата обращения 12.12.2020).

⁵ Гражданский Кодекс РФ Ч. 2 от 26.01.1996 N 14-ФЗ (редакция от 28.04.2020) // Собрание законодательства РФ.- 29.01.1996.- N 5.- ст. 410

что применимым правом является российское, толкует понятие "письменная форма" в соответствии с законами России.

Выделенные и рассмотренные мной проблемы правового регулирования договора международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ показывает то на сегодняшний день есть необходимость выработки предложений по его совершенствованию, для решения возникающих коллизий при совершении международных сделок.

На международной арене следует иметь единое унифицированное гражданское законодательство. Это необходимо для существования единого экономического пространства в пределах СНГ, для чего необходим постоянно действующий механизм, нацеленный на поддержание его в состоянии согласованности, единства и единообразия.

Одним из шагов на пути реализации этой задачи может стать создание нового Соглашения «Об общих условиях поставок товаров между организациями государств-участников Содружества Независимых Государств» отвечающего потребностям экономического сотрудничества государств Содружества.

Подводя итог вышесказанному, в заключение хочется отметить, что существующая система международных коммерческих сделок в странах СНГ находится в спорном положении представленное и приведённое в соответствие с правовыми позициями, которые содержатся в гражданском законодательстве стран СНГ, Венской конвенции, а также в других международных правовых актах, новое Соглашение ОУП СНГ могло бы существенно упростить процесс детального правоприменения, решить проблему единообразного правового регулирования общественных отношений в данной сфере, для предотвращения в дальнейшем проблем в правовом регулировании договорных отношений в сфере купли-продажи.

Список использованной литературы и источников:

1. Гражданский Кодекс РФ Ч. 2 от 26.01.1996 N 14-ФЗ (редакция от 28.04.2020)// Собрание законодательства РФ.- 29.01.1996.- N 5.- ст. 410
2. Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте // - М.: Статут, 2012. С.202-204.
3. Обобщение практики рассмотрения споров, вытекающих из договоров купли-продажи, поставки // URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/35048728/> (дата обращения 12.12.2020).
4. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров // Комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров. - 3-е изд., испр. и доп. М.: Статут, 2006. С. 26-28.
5. Розенберг М.Г. Международный договор и иностранное право в практике Международного коммерческого арбитражного суда. 2-е изд., перераб. и доп. // М.: Статут, 2000 С. 35.