

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Алтайский государственный университет»**

Юридический факультет

Кафедра гражданского права

**Особенности исполнения внешнеэкономического контракта  
(магистерская диссертация)**

**Выполнила магистрант**  
2 курса, 343М группы,  
дневного отделения  
Гомлякова Мария Николаевна

---

**Научный руководитель**  
к.ю.н., доцент  
Коваленко Екатерина Юрьевна

---

**Допустить к защите**  
Зав. кафедрой,  
к.ю.н., профессор  
Филиппова Татьяна Аркадьевна  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 2016 г.

Выпускная квалификационная работа  
защищена  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 2016 г.  
Оценка \_\_\_\_\_  
Председатель ГЭК

---

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1. Понятие и принципы исполнения внешнеэкономического контракта.....	7
1.1. Исполнение внешнеэкономического контракта: общие положения .....	7
1.2. Принципы исполнения внешнеэкономического контракта.....	19
2. Реализация обязательств сторон в процессе исполнения внешнеэкономического контракта .....	29
2.1. Особенности реализации обязательств продавца по внешнеэкономическому контракту.....	29
2.2. Особенности реализации обязательств покупателя по внешнеэкономическому контракту .....	40
3. Актуальные вопросы судебной практики по делам, вытекающим из внешнеэкономических контрактов.....	52
Заключение .....	65
Библиографический список .....	68

## ВВЕДЕНИЕ

Выход на международный рынок широкого круга предприятий и организаций Российской Федерации, вступление России в Совет Европы, в ряд международных организаций, во Всемирную торговую организацию (ВТО) предопределили расширение торгового сотрудничества российских участников гражданского оборота с зарубежными партнёрами. В соответствии с Концепцией внешней политики Российской Федерации, утвержденной Президентом РФ 12.02.2013 г.<sup>1</sup> укрепление торгово-экономических позиций России в системе мирохозяйственных связей выступает одной из основных целей, на достижение которых должны быть сосредоточены главные внешнеполитические усилия нашей страны. Торгово-экономическое сотрудничество осуществляется субъектами посредством внешнеэкономической деятельности, которую Федеральный закон от 18.07.1999 г. № 183-ФЗ «Об экспортном контроле»<sup>2</sup> определяет как внешнеторговую, инвестиционную и иную деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них).

Государство обеспечивает организационно-правовую основу внешнеторговой деятельности хозяйствующих субъектов, в частности, путем установления норм, закрепленных в Федеральном законе от 8.12.2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»<sup>3</sup> и других нормативных правовых актов. Хозяйствующие субъекты заинтересованы в самостоятельном регулировании своих

---

<sup>1</sup> Концепция внешней политики Российской Федерации (утв. Президентом РФ 12.02.2013) // [www.kremlin.ru](http://www.kremlin.ru) (дата обращения 20.02.2013).

<sup>2</sup> Федеральный закон от 18.07.1999 № 183-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "Об экспортном контроле" // Российская газета. - 1999. - № 146.

<sup>3</sup> Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ (ред. от 13.07.2015) // Собрание законодательства РФ. - 2003. - № 50.

договорных отношений, путем заключения внешнеторговых контрактов, которые юридически оформляют возникшее между партнерами отношение, закрепляют обязательства сторон, предусматривают порядок исполнения обязательств и меры, направленные на защиту интересов сторон в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения возложенных на себя обязательств. Все это и предопределило выбор темы магистерской диссертации.

Актуальность данной темы обусловлена расширением внешнеэкономических связей российских предприятий в отношениях международной купли-продажи и наличием проблем, связанных с исполнением внешнеэкономических контрактов.

Целью исследования в рамках данной работы выступает изучение особенностей исполнения внешнеэкономических контрактов. Данная цель предполагает подготовку и решение следующих взаимосвязанных задач:

- 1) рассмотреть понятие внешнеэкономического контакта;
- 2) выявить условия действительности и исполнения внешнеторговых контрактов;
- 3) изучить принципы исполнения внешнеэкономического контракта;
- 4) проанализировать регулирование внешнеторгового контракта нормами международного и российского права;
- 5) ознакомиться с особенностями реализации прав и обязанностей сторон по внешнеэкономическим контрактам;
- 6) выявить проблемы, которые могут возникать при исполнении сторонами внешнеэкономического контракта, и пути их решения;
- 7) проанализировать существующую судебную практику в исследуемой области международного частного права.

Объектом исследования являются общественные отношения, возникающие в сфере исполнения внешнеэкономических контрактов. Предметом исследования выступают нормативные акты, судебная практика и теоретические исследования.

Методологическую основу исследования составил диалектический метод познания правовых процессов и социально-правовых явлений. В ходе исследования применены общенаучные, частные и специальные методы познания: логический, формально-юридический, сравнительно-правовой, системный, статистического анализа, конкретно-социологический и другие общенаучные, специальные и частные методы в их взаимосвязи и взаимообусловленности.

Эмпирическую базу работы составили научная литература, периодическая печать, а также опубликованные и размещенные в электронно-правовых базах данные материалов судебной практики.

В ходе исследования использованы источники в области международного и гражданского права, а также статистические, методические и справочные данные. Теоретической и методической основой магистерской диссертации послужили учебная и научная литература, нормативно-правовые акты РФ и международно-правовые акты. Различные аспекты внешнеторговых отношений являются объектом исследования таких российских теоретиков и практиков, как Смирнова Е., Батрова Т.А., Лазарев А.А., Марков А., Кабатова Е.В., Кудашкин В.В. и др. Работы указанных авторов внесли весьма весомый вклад в исследование проблем заключения договоров международной купли-продажи товаров, однако далеко не полностью исчерпали существующие и постоянно появляющиеся дискуссионные вопросы в рассматриваемой сфере.

Основные выводы и результаты магистерской диссертации изложены в ряде опубликованных статей в таких сборниках, как «Евразийское правовое пространство: взгляд молодых ученых» и «Актуальные вопросы юриспруденции: взгляд молодого ученого», а также на II Региональной молодежной конференции «Мой выбор – НАУКА», III Региональной молодежной конференции «Мой выбор – НАУКА» и конференции «Молодежь – Барнаулу».

Практическая значимость данной магистерской диссертации состоит в том, что в современных условиях, когда российские предприятия различных

организационно-правовых форм получили возможность самостоятельного выхода на внешние рынки, это право может быть ими эффективно реализовано при условии тщательного изучения особенностей исполнения внешнеторговых контрактов и обязательств в процессе исполнения внешнеэкономических контрактов.

Структура работы отражает логику и последовательность проведенного исследования и построена в соответствии с поставленными задачами. Работа состоит из введения, трех глав, которые подразделены на параграфы, заключения и библиографического списка. В первой главе рассматриваются понятие и принципы исполнения внешнеэкономических контактов. Во второй главе раскрываются обязательства покупателя и продавца в процессе исполнения внешнеэкономического контакта. В третьей главе анализируются вопросы существующей судебной практики, связанной с исполнением сторонами внешнеэкономического контракта. Заключение содержит обобщающие выводы по результатам проведенного исследования.

# 1. ПОНЯТИЕ И ПРИНЦИПЫ ИСПОЛНЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО КОНТРАКТА

## 1.1. Исполнение внешнеэкономического контракта: общие положения

В процессе осуществления торгово-экономических, научно-технических и иных международных связей между организациями и фирмами различных государств заключается большое число договоров, которые чаще всего называются внешнеэкономическими контрактами, также являющиеся сделками. К внешнеторговым сделкам относятся сделки, в которых хотя бы одна из сторон является иностранным гражданином или иностранным юридическим лицом и содержанием которых являются операции по ввозу из-за границы товаров или по вывозу товаров за границу<sup>4</sup>.

Материально-правовое регулирование международной купли-продажи характеризуется в настоящее время единообразием, поскольку на дипломатической конференции в Вене в 1980г. была принята Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров<sup>5</sup>, получившая широкую известность как Венская конвенция 1980г. Конвенция дает определение договора международной купли-продажи товаров, содержит положения о форме договоров и порядке их заключения, регулирует содержание прав и обязанностей продавца и покупателя, а также вопросы ответственности сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязанностей по договору. Кроме того, Конвенция содержит положения о переходе риска с продавца на покупателя и положения об обязанностях сторон по сохранению товара.

Согласно п.1 ст.14 Венской конвенция 1980г. предложение о заключении договора, адресованное одному или нескольким конкретным лицам, является

---

<sup>4</sup> Батрова Т.А. Проблемы правового регулирования внешнеторговых сделок // Налоги. - 2006. - № 45. – 19 с.

<sup>5</sup> Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров от 11 апреля 1980 г. // Вестник ВАС РФ. - 1994. - № 1.

офертой, если оно достаточно определено и выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта. Предложение является достаточно определенным, если в нем обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена, либо предусматривается порядок их определения. Таким образом, можно говорить о достижении соглашения между сторонами по договору, если оно достигнуто по наименованию товара, по количеству и цене, либо устанавливает порядок их определения.

Внешнеэкономические сделки прекращаются, прежде всего, их надлежащим исполнением, а так же зачетом взаимных требований, соглашением сторон, невозможностью исполнения, ликвидацией юридического лица или смертью гражданина. Исполнение контракта – это совершение определенных действий, о которых стороны договорились при его заключении. Важно, чтобы стороны совершили действия в отношении друг друга, которые должны совпадать с тем, о чем они изначально договаривались. Согласно ст. 458 ГК РФ<sup>6</sup> обязанность продавца передать товар покупателю считается исполненной, если иное не предусмотрено договором купли-продажи, в момент вручения товара покупателю или указанному им лицу, если договором предусмотрена обязанность продавца по доставке товара; предоставления товара в распоряжение покупателя, если товар должен быть передан покупателю или указанному им лицу в месте нахождения товара. В случаях, когда из договора купли-продажи не вытекает обязанность продавца по доставке товара или передаче товара в месте его нахождения покупателю, обязанность продавца передать товар покупателю считается исполненной в момент сдачи товара перевозчику или организации связи для доставки покупателю, если договором не предусмотрено иное.

Содержанием внешнеторгового контракта являются его условия, которые принято делить на существенные, обычные и случайные. Согласно ст.

---

<sup>6</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14 - ФЗ (ред. от 23.05.2016) // Собрание законодательства РФ. - 1996.

432 ГК РФ<sup>7</sup> существенными являются условия о предмете договора, условия, названные в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Например, в договоре купли-продажи, который является наиболее распространенным контрактом, используемым субъектами внешнеторговой деятельности, в качестве существенных условий, отсутствие которых в договоре поставки влечет признание его незаключенным, согласно п. 3 ст. 455 и п. 2 ст. 465 ГК РФ<sup>8</sup> указаны наименование и количество товара.

По общему правилу, установленному статьей 485 ГК РФ, условие о цене товара не относится к числу существенных, при отсутствии которых договор купли-продажи не считается заключенным. Это общее правило не применяется, если иное предусмотрено для определенных видов договора купли-продажи. Если стороны договора не определили цену, то для ее определения можно воспользоваться правилами ст. 424 ГК РФ. Остальные условия включаются в договор купли-продажи сторонами по желанию, так как для регулирования прав и обязанностей сторон, несогласованных в договоре будут применяться нормы материального права, регулирующие данные договорные обязательства.

Обычные условия вытекают из нормы закона, регулирующей данные отношения. Если в контракте нет специальной оговорки, то применяются общие нормы и права. Например, при отсутствии в контракте оговорки об уплате аванса покупатель не обязан выплачивать аванс, а осуществляет расчет по стоимости товара в целом при его получении.

Случайными считаются условия, не входящие в перечень существенных и, тем не менее, включенные в контракт по требованию сторон, причем, эти

---

<sup>7</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // Собрание законодательства РФ. - 1994.

<sup>8</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14 -ФЗ (ред. от 23.05.2016) // Собрание законодательства РФ. - 1996.

условия отличаются от обычных, установленных законом, но не противоречат ему. Случайные условия также являются обязательными для исполнения и их неисполнение рассматривается как нарушение контракта<sup>9</sup>.

При составлении контракта важно установить, правом какого государства будут регулироваться отношения по конкретному контракту, т. к. имеются существенные расхождения в решении одних и тех же вопросов в праве разных государств. С точки зрения действующего российского права и права многих других государств, не имеет значения в определении применяемого права место заключения внешнеторгового контракта<sup>10</sup>.

Участвуя в гражданском обороте на территории России, иностранная компания подчиняется одновременно двум правопорядкам. С одной стороны - нормам российского гражданского законодательства: согласно п. 1 ст. 2 ГК РФ правила, установленные гражданским законодательством, применяются к отношениям с участием иностранных юридических лиц, если иное не предусмотрено федеральным законом. С другой стороны, ряд вопросов, относящихся к статусу юридического лица, регулируется его личным законом, т.е. законом того государства, где организация учреждена (в том числе содержание правоспособности, порядок приобретения гражданских прав и несения гражданских обязанностей, способность отвечать по своим обязательствам и др. - п. 2 ст. 1202 ГК РФ<sup>11</sup>).

Помимо Венской конвенции 1980г. контракты международной купли-продажи товаров регулируются рядом других международных соглашений. В частности, Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров 1974г., измененная Протоколом 1980г., установила единый четырехлетний срок исковой давности<sup>12</sup>. Хотя Россия не участвует в данной

---

<sup>9</sup> Лазарев А.А. Регулирование вопросов существенных условий в конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. // Адвокат. - 2005. - № 11. - 29 с.

<sup>10</sup> Кабатова Е.В. Определение применимого права // ЭЖ-Юрист. - 2006. - № 41. - 43 с.

<sup>11</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 № 146 - ФЗ (ред. от 09.03.2016) // Собрание законодательства РФ. - 2001.

<sup>12</sup> Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров (заключена в Нью - Йорке 14.06.1974) // Вестник ВАС РФ. - 1993. - № 9.

конвенции, ее положения будут применяться к контрактам с участием российских контрагентов в случаях, когда применимым правом к договору окажется право государства - участника конвенции при условии, что это государство не сделало оговорки о том, что будет применять конвенцию только к отношениям сторон, имеющим свои коммерческие предприятия в ее государствах-участниках.

Заключая договор международной купли-продажи, стороны предусматривают порядок исполнения взаимных обязательств и, прежде всего, порядок доставки и передачи товара продавцом покупателю. Исполнение этой обязанности продавца предполагает решение целого ряда частных, но очень важных с практической точки зрения вопросов: о месте и времени передачи товара, его транспортировке к месту назначения, страхованию рисков, связанных с перевозкой товара, распределении между сторонами расходов по перевозке.

В ходе осуществления международной торговли сложились определенные обычаи, которые получили название "базисные условия поставок". Базисные условия поставки, являясь одним из наиболее важных элементов контрактов внешнеторговой купли-продажи товаров, представляют собой совокупность основных обязанностей контрагентов по транспортировке и страхованию товаров на пути движения их от продавца к покупателю. Именно они определяют момент и место исполнения обязанности продавца по передаче товара, перехода от продавца к покупателю риска случайной гибели или порчи товара, распределяют обязанности и расходы сторон по транспортировке, страхованию и выполнению таможенных формальностей. Базисные условия контракта во многом определяют и его цену.

В целях оказания помощи участникам международной торговли в урегулировании порядка исполнения обязательства по поставке товаров Международная торговая палата разработала и опубликовала в 1936г. специальный документ — «Правила толкования международных торговых

терминов», широко известный под сокращенным названием «Инкотермс» — International Commercial Terms (Incoterms)<sup>13</sup>.

Инкотермс – это сборник внешнеторговых терминов, призванный обеспечить их одинаковое толкование в разных странах и способствовать приведению правил торговли в соответствие с международной текущей практикой. Это сборник внешнеторговых терминов, который содержит детальную регламентацию базисов поставок и соответствующих им типов контрактов, применяемых в международной практике. Тип контракта указывает, каким образом определяется объем прав и обязанностей продавца и покупателя применительно к базисным условиям.

В Российской Федерации международные торговые обычаи наряду с российскими нормативными актами, международными договорами Российской Федерации, общепризнанными принципами и нормами международного права признаются источниками права, если они носят характер общего правила, т.е. соблюдаются во всех или в подавляющем большинстве случаев. Согласно российскому праву Инкотермс применяется только в части, не противоречащей императивным нормам гражданского законодательства или договору<sup>14</sup>.

Широкое распространение Инкотермс при заключении договоров международной купли-продажи товаров во всем мире объясняется рядом причин:

1. Правила толкования международных торговых обычаев разработаны авторитетной международной неправительственной организацией – Международной торговой палатой;

2. Инкотермс периодически обновляется, следуя за развитием научно-технического прогресса, учитывая передовой опыт и практику международной торговли, в первую очередь изменения в транспортировке и обработке товара. В настоящее время применяется редакция Инкотермс 2010;

---

<sup>13</sup> Международные правила толкования торговых терминов "ИНКОТЕРМС 2010" // Публикация Международной торговой палаты. – 2010. - № 715.

<sup>14</sup> Вилкова Н.Г. Обзор судебной практики // Международный коммерческий арбитраж. - 2004. - № 1. – 51 с.

3. Инкотермс позволяют избежать сторонам споров и различных толкований того или иного термина, условия договора, давая с учетом новейшей международной практики разъяснение по тем или иным базисам поставки;

4. Инкотермс позволяют максимально упростить формулировки заключаемого договора купли-продажи, избежать излишних нагромождений в распределении взаимных прав и обязанностей сторон, позволяет им четко определить объем принимаемых на себя обязательств;

5. Выбор того или иного базиса поставки на основе Инкотермс во многом определяют цену товара, распределение между покупателем и продавцом расходов по доставке товара, т.е. в конечном счете коммерческую эффективность сделки.

Введение Инкотермс определяет основополагающие принципы построения документа и правила его использования. Правила Инкотермс нацелены на то, чтобы облегчить контрагентам из различных государств процесс заключения и исполнения сделок международной купли-продажи посредством четкого формулирования и письменного закрепления стандартных условий договоров.

Инкотермс фиксируют такие важные коммерческие и юридические вопросы по фактическому исполнению внешнеэкономического договора купли-продажи, как:

- место и момент исполнения обязанностей продавца по передаче товара;
- переход рисков с продавца на покупателя;
- распределение обязанностей по оплате необходимых расходов и сборов, включая уплату таможенных платежей;
- получение экспортных и импортных лицензий;
- обязанность заключения договора перевозки;
- распределение обязанностей сторон по перевозке и выполнению погрузочно-разгрузочных работ;
- распределение обязанностей сторон по представлению отгрузочных, платежных и иных документов, а также необходимых извещений;

- обязанность страхования;
- распределение обязанностей сторон по обеспечению надлежащей упаковки;
- инспектирование товара и др.

В 1953г. были опубликованы пересмотренные правила Инкотермс, которые содержали толкование всего 9 типов договоров и за сравнительно короткий период стали широко применяться в международной купле – продаже товаров. Последующие изменения и дополнения 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 гг. расширили число типов договоров. Основными причинами пересмотра старых и принятия новых правил явились изменения в технике транспортировки (широкое использование контейнеров, смешанных перевозок), а также возрастающее использование средств электронного обмена данными (средств компьютерной связи)<sup>15</sup>. В настоящее время применяется редакция Инкотермс 2010г., в которой уточнено содержание ряда терминов с тем, чтобы обеспечить их согласованное применение и избежать ошибок в их употреблении. Толкуемые 11 терминов разделены на четыре группы:

1) термины группы «Е», согласно которым продавец предоставляет товары покупателю в своем коммерческом предприятии, при этом обязательства продавца минимальны и ограничиваются предоставлением товара в распоряжение покупателя;

2) термины группы «F», обязывающие продавца предоставить товары в распоряжение перевозчика, обеспечиваемого покупателем, обязательства продавца ограничиваются отправкой товара, основная перевозка им не оплачена;

3) термины группы «С», согласно которым продавец обязан заключить договор перевозки и отправить товар в адрес покупателя, но не принимая на себя рисков, связанных с возможностью гибели или повреждением товара;

---

<sup>15</sup> Ануфриева Л.П., Бекашев К.А., Дмитриева Г.К. и др. Международное частное право: Учебник / Отв. ред. Дмитриева Г.К. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект. - 2004. - 688 с.

4) термины группы «D», в соответствии с которыми продавец несет все расходы и риски до момента доставки товара в страну назначения, то есть расходы и риски продавца максимальны.

Из представленной характеристики каждой группы можно сделать вывод, что разграничение договоров по группам построено на одном классификационном критерии: объем обязанностей продавца. В первой группе у продавца минимальные обязанности, в последней – максимальные. Такое расположение способствует единообразному пониманию терминов и облегчает их применение.

Внутри групп основные обязательства различаются незначительно. Распределение обязанностей между продавцом и покупателем происходит в зависимости от базиса поставки. Например, термин FCA - FREE CARRIER / ФРАНКО ПЕРЕВОЗЧИК означает, что продавец осуществляет передачу товара перевозчику или иному лицу, номинированному покупателем, в своих помещениях или в ином обусловленном пункте. При намерении сторон осуществить передачу товара в помещениях продавца они должны указать адрес этого помещения в согласованном месте поставки, если стороны полагают, что товар должен быть передан в ином месте, они должны определить это особое место передачи. Если покупатель не указал конкретный пункт, продавец может сам определить его в пределах названного места или ряда мест, где перевозчик примет товар в свое распоряжение. При этом основные обязанности продавца: передать товар в согласованном пункте в распоряжение перевозчика, указанного покупателем; выполнить таможенные формальности, необходимые для вывоза (экспортная лицензия, уплата вывозных налогов и сборов, если требуется); передать доказательства передачи товара перевозчику. Покупатель в свою очередь должен: указать перевозчика; заключить договор перевозки; оплатить фрахт; оплатить импортные пошлины или выполнить иные таможенные формальности при ввозе. Термин FCA может применяться в тех случаях, когда предпочтительна более широкая обязанность продавца по передаче товара для перевозки.

В МКАС при ТПП РФ поступило исковое заявление (дело № 262/1999, решение от 18 мая 2000 года)<sup>16</sup> российского продавца к зарубежному покупателю. Между истцом и ответчиком был заключен контракт, по условиям которого истец обязался поставить товар ответчику на условиях FCA Сергиев Посад. В течение согласованного периода поставки грузоотправитель отгрузил на предоставленный покупателем автотранспорт товар. Покупатель информировал продавца о получении товара и предъявил рекламацию о недостатке товара. В подтверждение недостачи покупатель представил удостоверение таможенной страны покупателя об отсутствии двух упаковок товара. При оплате товара часть его стоимости была удержана покупателем. Продавец потребовал обязать покупателя полностью оплатить товар. В обоснование своих требований он представил в МКАС международную товарно-транспортную накладную, подтверждающую поставку товара и расписку водителя автотранспортного средства о получении документов. По окончании таможенного оформления машина была опечатана пломбой таможенного поста, о чем была сделана соответствующая запись в международной товарно-транспортной накладной.

Разрешая спор, МКАС не принял во внимание утверждение ответчика о том, что им получен товар в меньшем количестве, чем это указано в спецификации, по следующим основаниям. Товар был принят перевозчиком, который расписался в его получении в указанном в товарно-транспортной накладной количестве. Каких-либо оговорок в отношении количества груза перевозчиком сделано не было. Поскольку товар поставлялся на условиях FCA в соответствии с Инкотермс, данные о количестве груза, указанные в автотранспортной накладной, являются определяющими. Поэтому МКАС признал доказанным факт поставки товара в соответствии с условиями контракта, то есть исполнение продавцом своих договорных обязательств

---

<sup>16</sup> По материалам решения Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 18 мая 2000 года № 262/1999 // Консультант Плюс: Справочно-правовая система [Электронный ресурс] / ЗАО «Консультант Плюс». – Режим доступа: [Консультант Плюс]. – Заглавие с экрана.

надлежащим образом, и удовлетворил требование продавца.

Права и обязанности сторон по каждому типу договоров определяются по таким критериям как:

1. Права и обязанности контрагентов по перевозке товаров, включая распределение дополнительных расходов, возникающих в процессе перевозки;
2. Права и обязанности контрагентов по выполнению таможенных формальностей, связанных с экспортом и импортом товара, его транзитом через третьи страны, включая уплату таможенных сборов и пошлин;
3. Момент перехода рисков с продавца на покупателя в случае гибели или повреждения товара в период транспортировки<sup>17</sup>.

Целью Инкотермс является обобщение современной коммерческой практики, с тем чтобы стороны могли сделать выбор. Например, выбирая минимальную обязанность продавца исключительно по предоставлению в своих помещениях товара в распоряжение покупателя, используют термин EXW. Термин EXW (франко-завод) означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по доставке, если товар был передан им в распоряжение покупателя в помещении продавца. Продавец при этом не несет ответственности за погрузку товара на предоставленное покупателем транспортное средство и за экспортную таможенную очистку товара, если иное не оговорено специально. Покупатель несет все расходы и риски, связанные с доставкой товара из помещения продавца до места назначения. Основные обязанности покупателя: принять товар в месте нахождения продавца; оплатить товар; осуществить за свой счет и на свой риск все необходимые действия для доставки товара в пункт назначения. Особенности применения данного условия в коммерческой практике можно проиллюстрировать примером из практики МКАС.

Иск (дело № 191/2000, решение от 24 мая 2001 года)<sup>18</sup> был предъявлен

---

<sup>17</sup> Гетьман-Павлова И.В. Международное частное право: Учебник. - М.: Эксмо. - 2005. - 499с.

<sup>18</sup> По материалам решения Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 24 мая 2001 года № 191/2000 //

российской организацией к французской фирме в связи с неполной оплатой поставленного на условиях EXW товара по контракту международной купли-продажи. Истцом представлены подтверждающие факт отгрузки товара международная товарно-транспортная накладная, грузовые таможенные декларации, а также счета. Ответчик не полностью оплатил полученный им товар со ссылкой на то, что поставленный товар оказался некачественным, и соответственно произвел одностороннее удержание части цены товара. Согласно условиям заключенного между сторонами контракта ответчик не имел права в одностороннем порядке производить уменьшение цены товара. При таких условиях состав МКАС нашел, что требование истца об оплате поставленного товара является, исходя из предписаний ст. 53, 61 и 62 Венской конвенции, обоснованным и справедливым. Стороны в заключенном ими Приложении к контракту согласовали базис поставки EXW. Согласно международным правилам толкования торговых терминов Инкотермс при выборе сторонами такого базиса поставки покупатель обязан оплатить транспортные расходы. При таких условиях МКАС посчитал, что требование истца об оплате транспортных расходов подлежит удовлетворению в полном объеме.

Обычно положения Инкотермс применяются, если на них сделана прямая ссылка в контракте и в самих его условиях не предусмотрено иного. Однако необходимо помнить, что в ряде стран отдельные правила толкования торговых терминов, содержащиеся в Инкотермс, признаются действующими и при отсутствии ссылки на них в контракте, например, в Чехии. В некоторых странах Инкотермс была придана законодательная сила, например в Испании в отношении импортных сделок и в Ираке по всем внешнеторговым сделкам. Согласно п. 11 ст.1211 ГК РФ<sup>19</sup>, если в договоре использованы принятые в международном обороте торговые термины, при отсутствии в договоре иных указаний считается, что сторонами согласовано применение к их отношениям

---

<http://mkas.tpprf.ru/ru/materials>.

<sup>19</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 № 146 - ФЗ (ред. от 09.03.2016) // Собрание законодательства РФ. – 2001.

обычаев, обозначаемых соответствующими торговыми терминами. Стороны по своему желанию вправе использовать любую редакцию Инкотермс, поэтому на практике очень важно, чтобы в договоре однозначно упоминалась определенная редакция.

Использование международных норм, правил и обычаев имеет важное значение для регулирования обязательственных отношений между сторонами внешнеторгового контракта, на стадии формирования условий которого российские контрагенты должны учесть все свои интересы, заботясь тем самым о дальнейшем надлежащем исполнении контракта и получении соответствующей коммерческой выгоды в результате заключения той или иной сделки с иностранными партнерами.

## **1.2. Принципы исполнения внешнеэкономического контракта**

Поскольку договор международной купли-продажи товаров является консенсуальным, то действия, которые должны совершить стороны после заключения контракта, являются действиями по исполнению возникшего договорного обязательства. Исполнение внешнеторгового обязательства подчиняется не только условиям контракта и положениям нормативных источников международного торгового права, но и обычаям коммерческого оборота. Среди обычаев, выработанных многолетним опытом международной торговли, выделяются обычаи, ставшие общими положениями, которые в цивилистической доктрине принято называть принципами исполнения обязательств. Исполнение обязательств, предусмотренных внешнеэкономической сделкой, осуществляется на основе общих принципов обязательственного права<sup>20</sup>. Среди них выделяются следующие:

- 1) Основной принцип заключения договоров - свобода договора. Согласно ст. 421 ГК РФ граждане и юридические лица свободны в заключении договора.

---

<sup>20</sup> Елисеев И., Митева Т. Договор международной купли-продажи товаров // Корпоративный юрист. - 2006. - № 1. - 38 с.

Стороны могут заключить договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами. Понуждение к заключению договора не допускается, за исключением случаев, когда обязанность заключить договор предусмотрена законом или добровольно принятым обязательством. Стороны могут заключить договор, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных законом или иными правовыми актами (смешанный договор). Кроме того, стороны свободны в выборе условий договора, кроме случаев, когда содержание соответствующего условия предписано законом или иным правовым актом.

- 2) Важнейшим является принцип надлежащего исполнения, согласно которому обязательство должно быть исполнено надлежаще по его предмету - наименованию, количеству, ассортименту, качеству товара, видам работ, услуг; надлежащему лицу; в надлежащий срок. В международной практике этот принцип еще называется добросовестностью исполнения.
- 3) При исполнении внешнеэкономических сделок должен соблюдаться принцип сотрудничества, согласно которому кредитор должен содействовать зависящими от него мерами в выполнении должником своей обязанности. Речь идет о взаимовыгодном сотрудничестве в целях развития, которое будет вести к улучшению благосостояния.
- 4) Принцип оптимизации порядка и экономичности исполнения, на основании которого обязательство должно выполняться более экономично, без лишних затрат, которые принимает на себя должник, если такими своими действиями он причиняет кредитору убытки. Однако применение более экономичного способа исполнения не должно расходиться с условиями контракта.
- 5) Принцип реального исполнения означает необходимость выполнить обязательство в натуре, не заменяя его уплатой неустойки или возмещением убытков кредитору. Необходимо отметить, что иногда принцип реальности исполнения договора понимается буквально: поставка должна быть произведена в полном объеме, и никакого денежного возмещения, например

за недопоставку, быть не может. Такой подход к интерпретации данного принципа несколько устарел, поскольку в действующей системе отношений денежные обязательства не должны исключаться из сферы действия принципа реального исполнения, ведь в отличие от всех прочих денежные обязательства всегда имеют предметом определенную денежную сумму. Это не означает, что иски об исполнении обязательства в натуре неактуальны с правовой точки зрения. В настоящее время нельзя принудить поставщика выполнить обязательство по поставке в натуре, если у него, например, нет необходимого товара. Поэтому Венской конвенцией 1980г. в договоре международной купли-продажи предусмотрена возможность денежного возмещения реально неисполненного обязательства, приоритетность не реального исполнения, а эквивалентного возмещения.

- б) Исполнение внешнеэкономических сделок должно осуществляться с соблюдением правил деловой этики. Следует помнить, что ненадлежащее их исполнение не только причиняет убытки другой стороне, но и снижает коммерческую репутацию неисправной стороны, может повлечь за собой включение в последующие договоры, в том числе с другими партнерами, повышенных требований и неблагоприятных для нее условий, например, более высокой неустойки, дополнительных гарантий исполнения и т.д.
- 7) Принцип недопустимости одностороннего отказа от исполнения обязательства и недопустимости одностороннего изменения его условий.

Помимо общих принципов обязательственного права следует перечислить специальные принципы внешнеэкономических контрактов:

1. Принцип международной вежливости, предписывающий государствам относиться к иностранному правопорядку вежливо и обходительно.
2. Под принципом взаимности следует понимать правило о том, что иностранное право подлежит взаимному применению в целях развития сотрудничества между государствами. В п. 4 ст. 15 Конституции РФ<sup>21</sup>

---

<sup>21</sup> Конституция Российской Федерации, принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008

отмечено, что «Общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации являются составной частью ее правовой системы». В нормах российского материального права принцип взаимности нашел свое отражение в ст. 1189 ГК РФ<sup>22</sup>: «Иностранное право подлежит применению в Российской Федерации независимо от того, применяется ли в соответствующем иностранном государстве к отношениям такого рода российское право». Взаимность делится на материальную (предоставление иностранным лицам той же суммы конкретных прав и правомочий, которыми национальные лица пользуются в соответствующем иностранном государстве) и формальную (иностранным лицам предоставляются все права и правомочия, вытекающие из местного законодательства).

3. Кроме того, выделяют такой принцип, как право на реторсии. Реторсии — правомерные ответные меры (ограничения) одного государства против другого, если на его территории нарушаются законные права и интересы физических и юридических лиц первого государства. Если одно государство отказывается от применения в соответствующих случаях норм права другого государства, то такое другое государство также отказывается применять право первого на своей территории. Цель реторсий — добиться отмены дискриминационной политики (ст. 1194 ГК РФ).
4. Одним из принципов исполнения внешнеэкономических сделок является презумпция действия обычая, на который стороны прямо не сослались в контракте, но о котором они знали или должны были знать и который широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей отрасли торговли.
5. Общеизвестный принцип всех государств — абсолютная недопустимость дискриминации в частноправовых отношениях. Каждое государство имеет

---

№ 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Российская газета. - 1993. - № 237.

<sup>22</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 № 146 - ФЗ (ред. от 09.03.2016) // Собрание законодательства РФ. – 2001.

право требовать от другого государства создания для его национальных лиц таких же условий, которыми пользуются лица других государств, т.е. условий, общих и одинаковых для всех. В соответствии с этим принципом все граждане равны, все пользуются правом на защиту независимо от их гражданства, национальности, вероисповедания, принадлежности к той или иной правовой системе. При этом особое значение еще имеет и то, что в содержание этого принципа включают не дискриминацию граждан и юридических лиц не признанных государств. Даже если нет никакого признания, это не означает, что это непризнание и граждан, и юридических лиц этого государства. Они равны в отношениях и с гражданами какого-то третьего государства, и в отношении них не должна допускаться дискриминация только потому, что они являются гражданами такого непризнанного государства.

- б. В качестве общепризнанного принципа международного права принцип добросовестного выполнения международных обязательств закреплён в Уставе ООН<sup>23</sup>, преамбула которого подчеркивает решимость членов ООН «создать условия, при которых могут соблюдаться справедливость и уважение к обязательствам, вытекающим из договоров и других источников международного права». При этом обязательства по Уставу ООН имеют преимущественную силу перед любыми другими обязательствами. Рассматриваемый принцип носит универсальный характер. Принцип добросовестного выполнения международных обязательств распространяется только на действительные соглашения. Это значит, что рассматриваемый принцип применяется только к международным договорам, заключенным добровольно и на основе равноправия. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 10 октября 2003 г. N 5 "О применении судами общей юрисдикции общепризнанных принципов и норм международного права и международных договоров Российской

---

<sup>23</sup> Устав Организации Объединенных Наций, принят 26.06.1945 // Сборник действующих договоров, соглашений и конвенций, заключенных СССР с иностранными государствами. М.: Вып. XII. - 1956. – 34 с.

Федерации"<sup>24</sup> дало разъяснение понятия принципов международного права: «Под общепризнанными принципами международного права следует понимать основополагающие императивные нормы международного права, принимаемые и признаваемые международным сообществом государств в целом, отклонение от которых недопустимо. К общепризнанным принципам международного права, в частности, относятся принцип всеобщего уважения прав человека и принцип добросовестного выполнения международных обязательств».

7. Принцип всеобщего уважения прав человека обязывает каждое государство содействовать путем совместных и самостоятельных действий всеобщему уважению и соблюдению прав человека и основных свобод в соответствии с Уставом ООН.

К источникам правового регулирования договора внешнеторговой купли-продажи относится разработанный Международным институтом унификации частного права в Риме в 1994г. (УНИДРУА) документ «Принципы международных коммерческих договоров»<sup>25</sup>, как и Венская Конвенция 1980г. ориентированный на сферу предпринимательства и коммерческого оборота.

Принципы УНИДРУА представляют универсальный подход к праву международной торговли, поскольку они не являются ни контрактом, согласовываемым коммерческими предприятиями, ни международной конвенцией, подлежащей ратификации подписавшими ее государствами. Они не являются международным договором, поэтому не обращены к государствам и не предполагают какого-либо одобрения с их стороны, не обладают юридической силой и не обязательны для участников международной торговли. В преамбуле подчеркивается, что Принципы подлежат применению только при наличии специального согласия сторон. В контракте возможна не только прямая отсылка к Принципам, но и косвенная: подчинение договора общим

---

<sup>24</sup> Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 10 октября 2003 г. № 5 (ред. от 05.03.2013) // "Бюллетень Верховного Суда РФ". - 2003. - № 12.

<sup>25</sup> Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 1994 г. // "Закон". - 1995. - № 12.

принципам права, или обычаям международной торговли, или международному коммерческому праву.

Сфера применения Принципов определена как общие правила международных коммерческих договоров сходным с Венской конвенцией 1980г. образом. По сравнению с Венской конвенцией 1980г. сфера действия Принципов шире: их положения применимы к любым коммерческим договорам. Однако это не препятствует сторонам использовать Принципы и во внутреннем обороте. Вместе с тем Принципы<sup>26</sup> не ограничивают применение императивных положений национального, международного или наднационального происхождения, которые подлежат применению в силу соответствующих норм международного частного права (ст. 1.4). Сторонам предоставлено право исключить применение Принципов, отступить от них или изменять содержание любого из их положений, если иное не предусмотрено этими Принципами (ст. 1.5).

Можно выделить следующие аспекты применения Принципов УНИДРУА:

1. Регулирование внешнеторговых сделок, когда стороны согласовали их применение.
2. Как доказательство всеобщей практики, если невозможно установить применимое право или когда избранное право не содержит ответа на искомый вопрос.
3. Толкование и восполнение пробелов положений международных унифицированных актов в области международной торговли<sup>27</sup>.
4. Использование в процессе развития национального права или в процессе международной унификации.

В Принципах УНИДРУА зафиксированы следующие основополагающие принципы, общие для всех правовых систем и отражающие фундаментальные основы структуры международных коммерческих отношений:

---

<sup>26</sup> Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 1994 г. // "Закон". - 1995. - № 12.

<sup>27</sup> Гетьман-Павлова И.В. Международное частное право: Учебник. - М.: Эксмо. - 2005. - 499с.

1. Свобода договора, состоящая в том, что стороны свободны вступать в договор и определять его содержание (ст. 1.1).

2. Обязательность договора (ст. 1.3). Надлежаще заключенный договор является обязательным для сторон. Он может быть изменен или прекращен только в соответствии с его условиями или по соглашению сторон или иным образом в соответствии с Принципами.

3. Добросовестность и честная деловая практика (ст. 1.7). Каждая сторона обязана действовать в соответствии с принятыми в практике международной торговли добросовестностью и честной деловой практикой. Особый акцент делается на соблюдении не каких-либо национальных или профессиональных, а именно правил международного коммерческого оборота.

4. Открытость международным обычаям (ст. 1.8). Стороны связаны обычаем, который широко известен и постоянно соблюдается в международной торговле сторонами в соответствующей области торговли, кроме случаев, когда применение такого обычая было бы неразумным.

Кроме этого в Принципах содержатся правила о заключении (ст. ст. 2.1 - 2.22) и исполнении международных коммерческих договоров, а также последствия их неисполнения, сформулированные в виде предоставления потерпевшей стороне различных средств защиты. Кроме этого, Принципы УНИДРУА формулируют специфические условия международных коммерческих контрактов, разрешают противоречие между стандартными и неожиданными условиями и проблему конфликта проформ, устанавливают возможность наличия подразумеваемых обязательств, содержат основополагающие правила о действительности договоров, их содержании и толковании. Принципы устанавливают правила для определения качества исполнения, цены, прекращения договора, заключенного на определенный срок, если эти вопросы не решены в договоре. Наряду с традиционными вопросами, связанными с офертой и акцептом, сформулированы принципиальные положения по ряду специфических условий международных

коммерческих договоров, достижения согласия по которым влияет на их заключение.

Новым по сравнению с международно-правовой унификацией (Венская конвенция 1980г., Женевская конвенция 1983г., Оттавские конвенции 1988г.) является закрепление в Принципах основных начал исполнения международных коммерческих контрактов: ст. ст. 5.3, 5.4, 6.1.1 - 6.1.17, 6.2.1, 7.3.1. Это обусловлено более широким характером документа, предназначенного для урегулирования вопросов международного договорного права. Более подробными являются правила Принципов о порядке платежей и последствиях их несоблюдения: ст. ст. 6.1.7 - 6.1.13, 7.4.9 - 7.4.12.

В целом Принципы УНИДРУА — это свод наиболее значимых, основополагающих положений, охватывающих все стороны договорных обязательств. Разработка этих Принципов предоставила возможность участникам внешнеторговой деятельности применять систематизированный и квалифицированно сформулированный свод единообразных правил.

Их признание и престиж обусловлены как минимум двумя факторами: во-первых, авторитетом рабочей группы УНИДРУА; во-вторых, взвешенным, убедительным содержанием включенных в них правил, основанным на сравнительном анализе права разных государств и международной торговой практики. Применение Принципов обеспечивается не юридической властью, а «властью разума», т. е. разумностью, убедительностью, целесообразностью их содержания<sup>28</sup>.

Уровень современного развития международного коммерческого права непосредственно обусловлен кодификацией обычных правил международной торговли в Принципах УНИДРУА. Благодаря публикации Принципов УНИДРУА разрозненные правила международной торговли приобрели системный характер, так что в настоящее время можно говорить о

---

<sup>28</sup> Ануфриева Л.П., Бекашев К.А., Дмитриева Г.К. и др. Международное частное право: Учебник / Отв. ред. Дмитриева Г.К. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект. - 2004. - 688 с.

международном коммерческом праве как о самостоятельной регулирующей системе.

Таким образом, исполнение обязательств, предусмотренных внешнеэкономическим контрактом, осуществляется на основе общих и специальных принципов, наиболее важными из которых являются: свобода договора, принцип надлежащего исполнения, презумпция действия обычая, принцип добросовестности. Эти основополагающие принципы закреплены в Принципах УНИДРУА, являются общими для всех правовых порядков и отражают фундаментальные положения относительно исполнения внешнеэкономических сделок.

## **2. РЕАЛИЗАЦИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ СТОРОН В ПРОЦЕССЕ ИСПОЛНЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО КОНТРАКТА**

### **2.1. Особенности реализации обязательств продавца по внешнеэкономическому контракту**

По общему правилу 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. В договоре международной купли-продажи экспортер выступает в качестве продавца, а импортер — в качестве покупателя<sup>29</sup>.

Обязательства продавца в процессе исполнения внешнеэкономического контракта описываются во второй главе части III Венской конвенции 1980г.<sup>30</sup> Согласно ст. 30 продавец обязан поставить товар, передать относящиеся к нему документы и право собственности на товар в соответствии с требованиями контракта.

Если продавец не обязан поставить товар в каком-либо определенном месте, его обязательство по поставке заключается (ст. 31):

- если договор купли-продажи предусматривает перевозку товара — обязательства продавца считаются выполненными с соответствующим переходом рисков утраты или повреждения товара на покупателя в месте нахождения и в момент сдачи товара первому перевозчику для передачи покупателю;
- если договор касается товара, определенного индивидуальными признаками, или не индивидуализированного товара, который должен быть взят из определенных запасов, либо изготовлен или произведен, и стороны в момент заключения договора знали о том, что товар находится,

---

<sup>29</sup> Кудашкин В.В. Актуальные вопросы международного частного права. - М., Волтерс Клувер. - 2004. - 235 с.

<sup>30</sup> Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров от 11 апреля 1980 г. // Вестник ВАС РФ. - 1994. - № 1.

либо должен быть изготовлен или произведен в определенном месте, - в предоставлении товара в распоряжение покупателя в этом месте;

- в других случаях – в предоставлении товара в распоряжение покупателя в месте, где в момент заключения договора находилось коммерческое предприятие продавца.

Инкотермс не затрагивают отношений сторон договора международной купли-продажи с перевозчиком. Однако между терминами Инкотермс и договором перевозки существует тесная связь, которая обуславливает наличие определенных трудностей. Применительно к перевозке следует четко осознавать в чьи обязанности входит погрузка и разгрузка товара. При подаче под погрузку и перевозку товара автотранспортом Инкотермс термин FCA предусматривает основной принцип, согласно которому за погрузочные или разгрузочные работы сторона несет ответственность таким образом, что продавец осуществляет погрузку товара в предоставленное покупателем транспортное средство, а покупатель в поименованном им месте назначения разгружает товар из прибывшего от продавца транспортного средства.

В МКАС при ТПП РФ поступило исковое заявление (дело № 154/1999, решение от 30 мая 2000 года)<sup>31</sup> российского продавца к зарубежному покупателю. Спор касался оплаты зарубежным покупателем товара, поставленного российским продавцом на условиях FCA Полевской. Покупатель ссылаясь на то, что продавец не доказал, что товар был поставлен продавцом, и указал, что им не были получены счета-инвойсы на этот товар. По мнению продавца, поставка товара произведена в соответствии с условиями контракта, о чем свидетельствуют железнодорожные квитанции. Разрешая спор, МКАС указал, что общие условия контракта, являющиеся его неотъемлемой частью, предусматривали условия поставки FCA Полевской (Инкотермс). Согласно этим условиям обязанность продавца заключается в предоставлении товаров в

---

<sup>31</sup> По материалам решения Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 30 мая 2000 года № 154/1999 // Консультант Плюс: Справочно-правовая система [Электронный ресурс] / ЗАО «Консультант Плюс». – Режим доступа: [Консультант Плюс]. – Заглавие с экрана.

распоряжение перевозчика. Поставка при этом считается выполненной, когда загруженный вагон принимает железная дорога. Продавец несет все риски утраты или повреждения товаров до момента их сдачи перевозчику. Не признав обоснованным довод покупателя о том, что продавец не произвел поставку товара по контракту, МКАС удовлетворил требование продавца и возложил на покупателя обязанность по оплате товара.

Когда необходимо установить максимальную обязанность продавца по осуществлению передачи товара в пункте назначения может применяться термин DDP (Инкотермс). Термин DDP (поставка с оплатой пошлин) используется независимо от вида и количества транспорта. Это осуществление продавцом поставки товара, прошедшего таможенную очистку для ввоза, обязывает продавца поставить товар на транспорте, готовом к разгрузке в согласованном месте назначения. При этом на продавца возлагаются максимальные обязанности. Все риски и расходы по доставке товара в место назначения несёт продавец. Кроме того продавец обязан выполнить все таможенные формальности для экспорта и импорта товара. Продавец должен уплатить любые НДС или иные пошлины и сборы.

В МКАС при ТПП РФ поступило исковое заявление (дело № 88/2012, решение от 20 мая 2014 года)<sup>32</sup> германской фирмы к российскому обществу с ограниченной ответственностью о взыскании денежных средств. Из искового заявления следует, что между истцом и ответчиком был заключен контракт, согласно которому истец (продавец) обязался поставить ответчику (покупателю) товар. В соответствии с контрактом таможенные сборы и налоги по импорту, предъявляемые в России, а также дополнительные услуги, связанные с таможенным оформлением при ввозе товара на территорию России, оплачивает продавец через покупателя. Истец исполнил обязательство по поставке товара в установленный срок. Ответчик не уплатил истцу денежные средства за товар и не возвратил сумму, уплаченную истцом за

---

<sup>32</sup> По материалам решения Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 20 мая 2014 года № 88/2012 // <http://mkas.tpprf.ru/ru/materials>.

ответчика при ввозе товара в РФ. Ответчик не оспаривал наличие такой задолженности перед истцом, однако считал, что он вправе исполнить обязательство по оплате только после получения денежных средств от конечного покупателя данного товара. Истец также сообщил, что понес убыток, уплаченный в качестве НДС.

Согласно ч. 1 ст. 431 Гражданского кодекса РФ при толковании условий договора судом принимается во внимание буквальное значение содержащихся в нем слов и выражений, которое в случае его неясности устанавливается путем сопоставления и смыслом договора в целом. МКАС пришел к выводу, что предусмотренная в контракте возможность для покупателя оплатить товар после получения оплаты от конечного покупателя ограничена сроком, установленным для оплаты товара и сроком действия самого контракта. Поэтому МКАС посчитал, что день, указанный в контракте, как последний день исполнения ответчиком обязательства по оплате товара, является последним днем действия контракта. МКАС удовлетворил исковое заявление в этой части. При рассмотрении требования истца о взыскании с ответчика расходов на уплату таможенной пошлины и сборов за товар МКАС установил, что истец произвел платеж во исполнение контракта. Ответчик считал, что суммы таможенной пошлины и сборов входит в стоимость товара, определенную сторонами в контракте, и что, заявляя такое требование, истец дважды пытается взыскать с ответчика стоимость поставленного оборудования. В контракте определено, что таможенные налоги и сборы и стоимость услуг таможенного брокера оплачиваются продавцом, то есть истцом, поэтому при решении данного вопроса арбитры исходили из того, что цена товара понимается на условиях DDP Москва по Инкотермс 2000 согласно контракту. Она включает стоимость товара с завода-изготовителя, стоимость страхования груза, маркировку, стоимость таможенных формальностей экспорта, стоимость транспортных расходов от завода-изготовителя до границы РФ и от границы РФ до места разгрузки, сборы и налоги на территории РФ, стоимость услуг таможенного брокера. Исходя из этого, МКАС посчитал требование истца о

взыскании с ответчика расходов на уплату таможенной пошлины и сборов за товар необоснованным и не подлежащим удовлетворению.

Если продавец в соответствии с договором или Конвенцией передает товар перевозчику и если товар четко не идентифицирован для целей договора путем маркировки, посредством отгрузочных документов или иным образом, продавец должен дать покупателю извещение об отправке с указанием товара. Если продавец обязан обеспечить перевозку товара, он должен заключить договоры, которые необходимые для перевозки товара в место назначения надлежащими при данных обстоятельствах способами транспортировки и на условиях, обычных для такой транспортировки.

Продавец не обязан застраховать товар при его перевозке самостоятельно, вне контрактных условий. Однако в случае просьбы покупателя он должен предоставить ему всю имеющуюся информацию, необходимую для осуществления такого страхования покупателем (ст.32). Обязанность продавца по страхованию в пользу покупателя требует от покупателя страхование на минимальных условиях и предлагает покупателю либо достичь с продавцом соглашения в отношении дополнительного страхования либо самому осуществить такое страхование<sup>33</sup>.

Так, МКАС при ТПП РФ рассмотрел дело по иску (дело № 16/1999, решение от 17 сентября 2001 года)<sup>34</sup> унитарного предприятия, имеющего местонахождение на территории России, к фирме, имеющей местонахождение на территории Египта, о взыскании денежной суммы. В соответствии с условиями контракта, заключенного сторонами, истец поставил ответчику на условиях CIF Александрия товар, а также осуществил его монтаж и пуск в эксплуатацию силами своих специалистов. Истец выставил счет за поставленный товар, который не был оплачен ответчиком. Ответчик предъявил

---

<sup>33</sup> Вилкова Н.Г. Обзор судебной практики // Международный коммерческий арбитраж. - 2004. - № 1. - 51 с.

<sup>34</sup> По материалам решения Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 17 сентября 2001 года № 16/1999 // Консультант Плюс: Справочно-правовая система [Электронный ресурс] / ЗАО «Консультант Плюс». – Режим доступа: [Консультант Плюс]. – Заглавие с экрана.

истцу претензию о возмещении убытков, понесенных им в связи с поставкой дефектного товара, который был поврежден при разгрузке в порту. Истец отклонил претензию ответчика. В исковом заявлении истец указал, что его требование основано на условии контракта о безусловной обязанности покупателя оплатить поставленный товар. Мотивы, выдвинутые ответчиком в объяснение его отказа от оплаты поставленного товара, противоречат условиям контракта, который предусматривает, что никакая претензия в отношении товара не может служить основанием для отказа принять и оплатить его. Истец указал также, что согласно Инкотермс поставка на условиях CIF означает переход рисков порчи товара на покупателя с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки. Ответчику следовало оплатить поставленный товар, а затем обратиться с претензией в страховую организацию. Согласно условиям контракта все расходы, возникшие на территории Египта, оплачиваются покупателем.

Разрешая спор, МКАС установил, что между сторонами нет спора о том, был ли поставлен товар. Товар не был оплачен. Контракт предусматривал поставку товаров на условиях CIF Александрия. Согласно обычаем делового оборота, нашедшим отражение, в частности, в Международных правилах толкования торговых терминов Инкотермс, при поставке товаров на условиях CIF порт отгрузки риск порчи товара переходит с продавца на покупателя в момент перехода товара через поручни судна в порту отгрузки. Из материалов дела следовало то, что товар был застрахован, соответственно, ответчик должен был обратиться с требованием о возмещении убытков, связанных с причинением дефекта товару во время разгрузки, к страховщику, что ответчик и сделал. Страховая организация согласилась выплатить ответчику денежную сумму и выплатила впоследствии ему соответствующее возмещение. Ответчик осознавал, что требования о возмещении убытков, связанных с дефектностью товара, подлежат удовлетворению страховщиком. Ответчик не представил каких-либо доказательств того, что страховщик отказал ему в удовлетворении

этих требований. Принимая во внимание обстоятельства дела, МКАС удовлетворил требования истца.

Инкотермс имеют дело только с отношениями между продавцами и покупателями в рамках договоров купли-продажи, более того, только в определенных аспектах, они не затрагивают отношений этих субъектов с перевозчиком, страховой компанией. Так как базисы Инкотермс связывают только продавца и покупателя (стороны контракта), в случае возникновения спора с перевозчиком или страховой компанией ссылка на договор купли-продажи и Инкотермс не будет принята во внимание судом, поскольку обязанности последних устанавливаются самостоятельными договорами и определены нормами соответствующей отрасли законодательства (страхового, транспортного). Но использование Инкотермс не означает, что содержание внешнеторгового договора не может включать в себя права и обязанности, касающиеся транспортировки внешнеторговых грузов. На практике договору купли-продажи (поставки) сопутствуют договоры о расчетах за товар и его перевозке. Поэтому во внешнеэкономический контракт помимо условий, касающихся собственно поставки, зачастую включаются положения о перевозке, страховании, расчетах.

Инкотермс регламентирует лишь обязанности продавца согласно терминам CIF и CIP по обеспечению страхования в пользу покупателя. На основе всех иных терминов стороны, если они считают это целесообразным, сами организуют страхование.

Поставка товара должна быть осуществлена в определенный срок — в дату поставки или в период времени для поставки. Дата поставки — это дата, установленная внешнеторговым контрактом путем прямого на него указания или установления порядка её определения. Если такая дата или такой период им не предусматриваются, поставка должна быть произведена в разумный срок. Под разумным сроком понимается обычно приемлемый срок при данных условиях.

Продавец должен поставить товар (ст. 33):

- если договор устанавливает или позволяет определить дату поставки – в эту дату;
- если договор устанавливает или позволяет определить период времени для поставки – в любой момент в пределах этого периода, поскольку из обстоятельств не следует, что дата поставки назначается покупателем;
- в любом другом случае – в разумный срок после заключения договора.

Правила передачи документов определяются положениями контракта. Если продавец обязан передать документы, относящиеся к товару, он должен это сделать в срок, в месте и в форме, требуемые по договору. Если продавец передал документы ранее определенного в контракте срока и в них имеются несоответствия, он может до истечения этого срока устранить любое несоответствие в документах при условии, что осуществление им этого права не причинит покупателю неразумных неудобств или неразумных расходов (ст. 34). Покупатель, однако, сохраняет право потребовать возмещения убытков.

Товар должен соответствовать контракту по количеству, качеству, описанию, таре и упаковке. Обычно стороны согласовывают вопросы качества товара в самом договоре. Но если в последнем это не отражено, то продавец обязан поставить товар, пригодный для тех целей, для которых товар такого же описания обычно используется. Если же в договоре прямо или косвенно указана конкретная цель, для которой будет использован товар, то продавец при поставке товара должен также учитывать эту цель<sup>35</sup>.

Если товар по качеству не соответствует контракту и был поставлен не в тот срок или не в том месте, в которое была предусмотрена поставка по контракту, признается, что поставка не была осуществлена. За исключение случаев, когда стороны договорились об ином, товар не соответствует договору, если он (ст.35):

- не пригоден для тех целей, для которых товар того же описания обычно используется;

---

<sup>35</sup> Ануфриева Л.П., Бекашев К.А., Дмитриева Г.К. и др. Международное частное право: Учебник / Отв. ред. Дмитриева Г.К. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект. - 2004. - 688 с.

- не пригоден для любой конкретной цели, о которой продавец прямо или косвенно был поставлен в известность во время заключения договора, за исключением тех случаев, когда из обстоятельств следует, покупатель не полагался или что для него было неразумным полагаться на компетентность и суждения продавца;
- не обладает качествами товара, представленного продавцом покупателю в качестве образца или модели;
- не затарирован или не упакован обычным для таких товаров способом, а при отсутствии такового – способом, который является надлежащим для сохранения и защиты данного товара.

Если по контракту товар должен обладать индивидуальными признаками, то будет считаться, что поставка была осуществлена в случае если был поставлен товар, который был обозначен в контракте.

Продавец не несет ответственности на основании Конвенции за любое несоответствие товара, если во время заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таком несоответствии.

Продавец несет ответственность за несоответствие товара в момент перехода риска, даже если это несоответствие становится очевидным только позднее (ст. 36). Продавец также несет ответственность за любое несоответствие товара, которое возникает после момента, указанного ст. 36 Конвенции, и является следствием нарушения им любого своего обязательства, включая нарушение любой гарантии того, что в течение того или иного срока товар будет оставаться пригодным для обычных целей или какой-либо конкретной цели, либо будет сохранять обусловленные качества или свойства.

В случае досрочной поставки продавец сохраняет право до наступления предусмотренной для поставки даты поставить недостающую часть или количество товара, либо новый товар взамен поставленного товара, который не соответствует договору, либо устранить любое несоответствие в поставленном товаре при условии, что осуществление им этого права не причиняет

покупателю неразумных неудобств или неразумных расходов. Покупатель, однако, сохраняет и право потребовать возмещение убытков (ст. 37).

Следующий вопрос связан с правом покупателя на предъявление рекламации продавцу в случае несоответствия товара по качеству требованиям контракта. Конвенцией установлено правило, по которому покупатель должен осмотреть товар в практически возможный при данных обстоятельствах короткий срок. Если контрактом предусматривается перевозка товара, осмотр может быть отложен до прибытия товара в место назначения, а если товар переотправлен покупателем и продавец знал об этом во время заключения контракта, то осмотр товара может быть отложен до его прибытия в новое место назначения (ст. 38). Конвенция устанавливает: в любом случае покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если не дает продавцу извещение о нем не позднее чем в пределах двухлетнего срока, считая с даты фактической передачи товара покупателю, поскольку этот срок не противоречит договорному сроку гарантии (п. 2 ст. 39). Продавец не вправе ссылаться на положения статей 38 и 39, если несоответствие товара связано с фактами, о которых он знал или не мог не знать и о которых он не сообщил покупателю (ст. 40). Согласно Конвенции покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если не дает извещение продавцу в разумный срок после того, как оно было или должно было быть обнаружено покупателем (ст. 43). Если покупатель не дал извещение в разумный срок, он не лишается возможности снизить цену или потребовать возмещения убытков, за исключением упущенной выгоды, при условии, что у него имеется разумное оправдание, почему он не дал требуемого извещения (ст. 44).

Согласно ст. 41 продавец обязан поставить товар свободным от любых прав или притязаний третьих лиц, за исключением тех случаев, когда покупатель согласился принять товар, обремененный таким правом или притязанием. Однако если такие права или притязания основаны на промышленной собственности или другой интеллектуальной собственности, то обязательство продавца регулируется статьей 42 Конвенции: «Продавец обязан

поставить товар свободным от любых прав или притязаний третьих лиц, которые основаны на промышленной или другой интеллектуальной собственности, о которых в момент заключения договора продавец знал или не мог не знать, при условии, что такие права или притязания основаны на промышленной собственности или другой интеллектуальной собственности:

- по закону государства, где товар будет перепродаваться или иным образом использоваться, если в момент заключения договора стороны предполагали, что товар будет перепродаваться или иным образом использоваться в этом государстве;
- в любом другом случае – по закону государства, в котором находится коммерческое предприятие покупателя».

Обязательство продавца не распространяется на случаи, когда:

- в момент заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таких правах или притязаниях;
- такие права или притязания являются следствием соблюдения продавцом технических чертежей, проектов, формул или иных исходных данных, представленных покупателем.

Таким образом, в обязанность продавца помимо фактической поставки товара входит обязанность предварительно проинформировать покупателя о существующих или возможных притязаниях третьих лиц на товар. При согласии покупателя принять товар, обремененный таким правом, продавец может осуществить поставку<sup>36</sup>.

Конвенция предусматривает «специальные» права продавца как средство его правовой защиты при нарушении договора покупателем (ст. 62 — 65). Продавец вправе: потребовать от покупателя уплатить цену, принять поставку или исполнить другие обязательства; установить дополнительный срок разумной продолжительности для исполнения покупателем его обязательств; заявить о расторжении договора; самостоятельно составить спецификацию,

---

<sup>36</sup> Ануфриева Л.П., Бекашев К.А., Дмитриева Г.К. и др. Международное частное право: Учебник / Отв. ред. Дмитриева Г.К. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект. - 2004. - 688 с.

которая будет обязательна для покупателя. Осуществление продавцом своего права на другие средства защиты не лишает его права требовать возмещения убытков и не предоставляет отсрочки покупателю от судебного или арбитражного разбирательства<sup>37</sup>.

Можно сделать вывод о том, что неисполнение и ненадлежащее исполнение внешнеэкономического контракта со стороны поставщика может быть обусловлено различными факторами, в том числе не точной формулировкой существенных условий контракта, а также недобросовестными действиями поставщика.

## **2.2. Особенности реализации обязательств покупателя по внешнеэкономическому контракту**

Обязательства продавца в процессе исполнения внешнеэкономического контракта описываются в третьей главе части III Конвенции<sup>38</sup> и сводятся к тому, что он обязан уплатить цену за товар и принять поставку товара в соответствии с требованиями договора (ст. 53). В качестве примера можно привести постановление апелляционного суда относительно жалобы по поводу оплаты покупателем товара по договору поставки на согласованном сторонами базисе поставки (Инкотермс 2010). Одним из нововведений в Инкотермс 2010 является возможность применения содержащихся в документе терминов не только для международной, но и для национальной торговли. Такой шаг стал следствием создания межгосударственных торговых союзов и экономических объединений, например Европейского союза, когда само пересечение товарами национальных границ стало менее важным и менее значимым. Это подтверждается отечественной практикой.

Так, не согласившись с выводами суда, общество с ограниченной

---

<sup>37</sup> Гетьман-Павлова И.В. Международное частное право: Учебник. - М.: Эксмо. - 2005. - 499с.

<sup>38</sup> Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров от 11 апреля 1980 г. // Вестник ВАС РФ. - 1994. - № 1.

ответственностью (покупатель) подало апелляционную жалобу (дело № А49-3588/2014, постановление от 25 сентября 2014 года)<sup>39</sup> в Арбитражный суд Пензенской области. Между истцом (продавцом) и ответчиком (покупателем) был заключен договор, по условиям которого истец обязался передать ответчику товар, а ответчик обязался принять и оплатить полученный товар. В договоре стороны определили, что поставка оборудования осуществляется поставщиком на условиях DDP (Инкотермс 2010) с разгрузкой транспортного средства покупателю. Сумма договора включала непосредственно стоимость оборудования, НДС, стоимость упаковки, маркировки, экспортные налоги, таможенные сборы, платежи и тарифы, стоимость страховки и транспортные расходы по доставке продукции от завода-изготовителя до заказчика, стоимость сдачи оборудования в эксплуатацию, в том числе пусконаладочные работы, техническую документацию на русском языке. Полученный товар ответчик оплатил частично. Ответчиком обратное не доказано. Суд первой инстанции пришел к выводу, что истцом подтверждено наличие оснований для удовлетворения заявленных требований, в связи с чем, оценка требований была правомерно осуществлена судом первой инстанции с учетом положений статьи 65 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации о бремени доказывания, исходя из принципа состязательности, согласно которому риск наступления последствий несовершения соответствующих процессуальных действий несут лица, участвующие в деле. Иных доводов в обоснование апелляционной жалобы заявитель не представил, в связи с чем, Одиннадцатый арбитражный апелляционный суд не нашел оснований для отмены решения.

Обязательство покупателя уплатить цену включает принятие таких мер и соблюдение таких формальностей, которые могут требоваться, согласно договору или согласно законам и предписаниям, для того, чтобы сделать возможным осуществление платежа (ст. 54). В тех случаях, когда контракт был

---

<sup>39</sup> По материалам Постановления Одиннадцатого арбитражного апелляционного суда Пензенской области от 25 сентября 2014 года № А49-3588/2014 // Консультант Плюс: Справочно-правовая система [Электронный ресурс] / ЗАО «Консультант Плюс». – Режим доступа: [Консультант Плюс]. – Заглавие с экрана.

заключен юридически действительным образом, но в нем прямо или косвенно не устанавливается цена или не предусматривается порядок ее определения, считается, что стороны при отсутствии какого-либо указания об ином подразумевали ссылку на цену, которая в момент заключения контракта обычно взималась за такие товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли (ст. 55). Однако следует обратить внимание на то, что согласно п. 1 ст. 14 при отсутствии порядка установления цены договор является недействительным. Если цена установлена в зависимости от веса товара, то в случае сомнения она определяется по весу нетто (ст. 56). Конвенция устанавливает привязку уплаты цены по месту и сроку. Если покупатель не обязан уплатить цену в каком-либо определенном месте, он должен уплатить ее продавцу в месте нахождения коммерческого предприятия продавца; если платеж должен быть произведен против передачи товара или документов - в месте их передачи. Увеличение расходов на осуществление платежа, вызванное изменением после заключения договора местонахождения коммерческого предприятия продавца, относится на счет продавца (ст. 57).

Если покупатель не обязан уплатить цену в какой-либо иной конкретный срок, он должен уплатить ее, когда продавец в соответствии с договором передает либо сам товар, либо товарораспорядительные документы в распоряжение покупателя. Продавец может обусловить передачу товара или документов осуществлением такого платежа. Если договор предусматривает перевозку товара, продавец может отправить его на условиях, в силу которых товар или товарораспределительные документы не будут переданы покупателю иначе, как против уплаты цены. Покупатель не обязан уплатить цену до тех пор, пока у него не появилось возможности осмотреть весь товар за исключением случаев, когда согласованный сторонами порядок поставки или платежа несовместим с ожиданием появления такой возможности (ст. 58). Покупатель обязан уплатить цену в день, который установлен или может быть

определен, согласно договору Конвенции, без необходимости запроса или выполнения каких-либо формальностей со стороны продавца (ст. 59).

При уплате цены покупатель также должен принимать во внимание и условие о переходе риска утраты и повреждения товара. Если утрата или повреждение товара имеет место после того, как риск перешел на покупателя, то последний не освобождается от обязанности уплатить цену. Особое значение в этом случае имеет установление момента перехода риска с продавца на покупателя. Например, при наличии в договоре условия о перевозке товара риск утраты или повреждения определяется в момент передачи товара первому перевозчику для покупателя<sup>40</sup>. Участники внешнеэкономической деятельности часто путают переход риска утраты или повреждения товара с переходом права собственности на товар. Положения Инкотермс не определяют момента, с которого право собственности на проданный товар переходит от продавца к покупателю, но регулируют момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара.

МКАС при ТПП РФ рассмотрел дело по иску (дело № 348/1999, решение от 30 мая 2000 года)<sup>41</sup> покупателя, имеющего местонахождение на территории Латвии, к продавцу, имеющему местонахождение на территории России, о взыскании с продавца стоимости утраченного груза. Контрактом предусматривалась поставка товара на условиях DAF Посень-Зилупе. По мнению покупателя, стороны изменили условия поставки с DAF Посень-Зилупе на FOB Вентспилс. Продавец не представил коносамент в подтверждение исполненного им обязательства, груз был утрачен, причем утрата товара произошла в период, когда продавец нес риски утраты и повреждения товара, что дало истцу право требовать от ответчика возврата стоимости утраченного товара.

---

<sup>40</sup> Ануфриева Л.П., Бекашев К.А., Дмитриева Г.К. и др. Международное частное право: Учебник / Отв. ред. Дмитриева Г.К. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект. - 2004. - 688 с.

<sup>41</sup> По материалам решения Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 4 мая 2000 года № 348/1999 // <http://mkas.tpprf.ru/ru/materials>.

Оценив представленные сторонами документы и высказанные доводы, МКАС пришел к выводу, что письменного изменения условий контракта с DAF на FOB сделано не было. Требование оформления коносамента противоречит изменениям, внесенным в аккредитив, где указано, что DAF Посень-Зилупе меняется на FOB Вентспилс, а все остальные условия остаются без изменения. Из такой записи следует, что для получения средств с аккредитива за произведенную отгрузку не требовалось оформления коносамента, а достаточно было представления железнодорожной накладной в качестве документа, подтверждающего исполнение обязательства по отгрузке товара, что и было выполнено продавцом. При таких обстоятельствах МКАС счел обоснованным применение пункта 1 статьи 67 Венской конвенции, из которого следует, что, если договор купли-продажи предусматривает перевозку товара и продавец обязан сдать товар перевозчику в определенном месте, риск не переходит на покупателя, пока товар не сдан перевозчику в этом месте. Аналогичный подход к определению момента перехода рисков содержится в Инкотермс, где сказано, что при отгрузке товара на условиях DAF продавец несет все риски утраты или повреждения товара до момента предоставления товара в распоряжение покупателя в согласованном пункте на границе. МКАС пришел к выводу, что стороны не внесли изменения в контракт относительно базиса поставки и не имели намерения исполнять отгрузку на условиях FOB. Отгрузка товара была произведена на условиях DAF Посень-Зилупе, продавец выполнил свои обязательства, что подтверждается железнодорожными накладными. Как следует из представленных документов, груз проследовал указанную станцию, прибыл в порт Вентспилс, после чего, был утрачен. При таких обстоятельствах согласно статье 66 Венской конвенции утрата товара после того, как риск перешел на покупателя, не освобождает его от обязанности уплатить цену за товар, если утрата груза не была вызвана действиями или упущениями продавца. МКАС не усмотрел виновных действий со стороны продавца в утрате груза в порту Вентспилс и счел требование покупателя о взыскании с продавца стоимости утраченного груза необоснованным.

Обязанность покупателя принять поставку заключается (ст. 60):

- в совершении им всех таких действий, которые можно было разумно ожидать от него для того, чтобы позволить продавцу осуществить поставку;
- в принятии товара.

Кроме того, в Конвенции описываются положения, общие для обязательств продавца и покупателя. Сторона контракта не несет ответственности за неисполнение своих обязательств, если докажет, что оно было вызвано препятствием вне контроля и что при заключении договора нельзя было разумно принять это препятствие в расчет (ст. 79). Сторона может приостановить исполнение своих обязательств, если после заключения договора становится видно, что другая сторона не исполнит значительной части своих обязательств в результате:

- серьезного недостатка в ее способности осуществить исполнение или в ее кредитоспособности;
- ее поведение по подготовке исполнения или по осуществлению исполнения договора.

Если продавец уже отправил товар до того, как выявились основания приостановления своих обязательств, он может воспрепятствовать передаче товара покупателю, даже если покупатель располагает документом, дающим ему право получить товар, это относится только к правам на товар в отношениях между покупателем и продавцом. Сторона, приостанавливающая исполнение, независимо от того, делается ли это до или после отправки товара, должна немедленно дать извещение об этом другой стороне и должна продолжить осуществление исполнения, если другая сторона предоставляет достаточные гарантии исполнения своих обязательств (ст. 71).

Если до установленной для исполнения договора даты становится ясно, что одна из сторон совершит существенное нарушение договора, другая сторона может заявить о его расторжении. Если позволяет время, сторона, которая намерена заявить о расторжении договора, должна направить разумное

извещение другой стороне, с тем чтобы дать ей возможность предоставить достаточные гарантии исполнения ею своих обязательств. Данные требования не применимы, если другая сторона заявила, что она не будет исполнять своих обязательств (ст. 72).

Конвенция закрепляет средства правовой защиты покупателя в случае нарушения продавцом его обязательств: покупатель имеет право требовать от продавца исполнения его обязательств, право на замену товара, его ремонт, снижение цены, установления дополнительного срока исполнения обязательств, на отказ от принятия поставки.

В случае нарушения контракта продавцом покупатель может заявить претензию и никакая отсрочка не может быть предоставлена продавцу судом или арбитражем. Покупатель, прежде всего, может потребовать исполнения продавцом его обязательств (ст. 45). Это положение, смягчено требованием ст. 28, согласно которой, если в соответствии с положениями Конвенции одна из сторон имеет право потребовать исполнения какого-либо обязательства другой стороной, суд не будет обязан выносить решение об исполнении в натуре, кроме случаев, когда он сделал бы это на основании своего собственного закона в отношении аналогичных договоров купли-продажи, не регулируемых Конвенцией.

Нарушение контракта, допущенное одной из сторон, является существенным, если влечет за собой такой вред для другой стороны, что последняя в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать на основании контракта, за исключением случаев, когда нарушившая контракт сторона не предвидела такого результата и разумное лицо, действующее в том же качестве при аналогичных обстоятельствах, не предвидело бы его (ст. 25). Таким образом, покупатель не может потребовать от продавца устранить несоответствие при любых условиях, а только тогда, когда это требование разумно в данной ситуации. Затрудняет исправление и замену товара также и то, что требование должно быть заявлено в разумный срок.

Покупатель может потребовать и уступки в цене. Он может снизить цену в

той же пропорции, в какой стоимость, которую фактически поставленный товар имел на момент поставки, соотносится со стоимостью, какую на тот же момент имел бы товар, соответствующий контракту. Однако, если продавец устраняет недостатки в исполнении своих обязательств или если покупатель отказывается принять исполнение со стороны продавца, покупатель не может снизить цену (ст. 50). В МКАС при ТПП РФ поступило исковое заявление (дело № 264/2010, решение от 30 ноября 2011 года)<sup>42</sup> российского закрытого акционерного общества к тайванской фирме о взыскании денежных средств. Между истцом и ответчиком был заключен контракт, по условиям которого ответчик обязался поставить истцу оборудование. Стоимость оборудования была определена сторонами на условиях поставки FCA Тайвань (Инкотермс 2000). По состоянию на дату подачи искового заявления истец оплатил большую часть стоимости контракта. При осуществлении монтажа оборудования истцом была установлена невозможность ввода оборудования в эксплуатацию в связи с большим количеством дефектов и несоответствий условиям контракта, являющихся существенными и не позволяющими использовать оборудование по назначению. Истец указывал, что в связи с выявленными недостатками оборудования, а также руководствуясь контрактом и ст. 475 ГК РФ, он воспользовался своим правом заявить о соразмерном уменьшении покупной цены оборудования. Истец в исковом заявлении просил взыскать с ответчика излишне уплаченную по контракту сумму. В отзыве на исковое заявление ответчик выразил несогласие с исковыми требованиями истца. Ответчик в обоснование своей правовой позиции ссылаясь на второе предложение ст. 50 Венской конвенции, согласно которому "если продавец устраняет недостатки в исполнении своих обязательств или если покупатель отказывается принять исполнение со стороны продавца, покупатель не может снизить цену". Согласно п. 1 ст. 48 Венской конвенции "продавец может даже после установленной для поставки даты устранить за свой собственный счет любой

---

<sup>42</sup> По материалам решения Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 30 ноября 2011 года № 264/2010 // <http://mkas.tpprf.ru/ru/materials>.

недостаток в исполнении им своих обязательств, если он может сделать это без неразумной задержки и не создавая для покупателя неразумных неудобств или неопределенности в отношении компенсации продавцом расходов, понесенных покупателем". Ответчик утверждал, что он был готов без неразумной задержки устранить недостатки оборудования. Состав арбитража констатировал, что сделанная истцом в претензии оценка того, что недостатки оборудования не могут быть устранены в установленный контрактом срок, который как раз обозначал границы неразумной задержки, была правильной, поскольку представитель ответчика согласился с тем, что новое устройство взамен дефектного было изготовлено за пределами установленного срока. В соответствии с положениями контракта, а также ст. 48 и 50 Венской конвенции состав арбитража пришел к выводу о том, что истец был вправе потребовать соразмерного уменьшения покупной цены оборудования на стоимость всех дефектов, зафиксированных в акте.

Разногласия сторон также были связаны с вопросом о том, какие цены новых деталей следует использовать при расчете уценки оборудования. Истец полагал, что следует учитывать цены в месте нахождения покупателя, поскольку оборудование имеет уникальный характер и отсутствует свободный рынок его деталей, по мнению истца, цена деталей определяется стоимостью их изготовления по специальному заказу. Ответчик считал, что следует принимать во внимание цены на детали, сложившиеся в месте исполнения продавцом обязательств по поставке оборудования. В контракте в качестве базиса поставки сторонами выбран FCA Тайвань (Инкотермс 2000), поэтому ответчик полагал, что следует брать за основу цены на детали, сложившиеся в Тайване. Состав арбитража констатировал, что в ст. 50 Венской конвенции определен момент времени, в который определяется уценка товара (момент поставки товара), однако место, в котором следует производить расчет уценки, прямо не указано. Смысл ст. 50 Венской конвенции не позволяет использовать обстоятельства, сложившиеся в месте, где считается исполненным обязательство продавца по передаче товара (п. а) ст. 31 Венской конвенции). В

этой связи состав арбитража посчитал, что для договоров купли-продажи, предусматривающих перевозку товаров, следует брать за основу обстоятельства, которые сложились в месте назначения товара. Контракт предусматривал, что местом назначения оборудования является место нахождения истца.

Выбор того или иного базиса поставки на основе Инкотермс во многом определяет цену товара, распределение между покупателем и продавцом расходов по доставке товара. Путем расширения своих обязанностей у продавца возникает возможность установить более конкурентоспособную цену. Но необходимо помнить, что положения Инкотермс определяют момент и место исполнения обязанности продавца по передаче товара, перехода риска случайной гибели или порчи и т.д., не указывая при этом место, в котором следует производить расчет уценки.

Если контракт нарушен существенно, покупатель вправе, наконец, расторгнуть его (п. 1 ст. 49). Заявление о расторжении контракта имеет силу лишь в том случае, если оно сделано другой стороне посредством извещения. Кроме того, покупатель может также (при наличии условий, упомянутых в ст. 74 - 77) потребовать возмещения убытков (п. 1 ст. 45).

Если, в случае, когда договор предусматривает поставку товара отдельными партиями, неисполнение одной из сторон каких-либо из ее обязательств в отношении любой партии составляет существенное нарушение договора в отношении этой партии, другая сторона может заявить о расторжении договора в отношении этой партии. Если неисполнение одной стороной какого-либо из ее обязательств в отношении любой партии дает другой стороне оправданные основания считать, что существенное нарушение договора будет иметь место в отношении будущих партий, она может заявить о расторжении договора на будущее, при условии что она сделает это в разумный срок (ст. 73).

В качестве мер ответственности за нарушение контрактных обязательств Конвенция предусматривает оперативные санкции и меры ответственности в

строгом смысле слова. Меры ответственности в строгом смысле слова — это неустойка и возмещение убытков (положительного ущерба и упущенной выгоды — ст. 74). К оперативным санкциям относится требование об уменьшении покупной цены, о замене товара ненадлежащего качества. Оперативные санкции исправный контрагент может предпринимать в силу самого факта нарушения контракта, а меры ответственности — только в случае вины неисправного контрагента. Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор) исключают вину и освобождают от ответственности.

Договор может быть прекращен путем простого соглашения сторон либо в письменной форме (если это оговорено в контракте). Расторжение договора освобождает обе стороны от их обязательств по договору при сохранении права на взыскание убытков. Расторжение договора не затрагивает его положений, касающихся порядка разрешения споров или прав и обязательств сторон в случае его расторжения. Конвенция предусматривает возможность расторжения контракта в одностороннем порядке только в одном случае — неисполнение другой стороной своих обязательств является существенным нарушением договора или если контракт не исполнен в течение дополнительно предоставленного срока разумной продолжительности<sup>43</sup>.

Таким образом, умение ориентироваться в многочисленных обязанностях продавца и покупателя помогает хозяйствующим субъектам уверенно выступать на международном рынке. Определение и фиксация всех существенных условий внешнеэкономического контракта, которые будут обязательными для сторон, играет важнейшую роль при его заключении. Приведенная практика МКАС при ТПП РФ свидетельствует о значимости не только включения в договор международной купли-продажи товаров конкретного базисного условия, определяющего основные параметры взаимоотношений продавца и покупателя, но и правильного выбора соответствующего их интересам базисного условия. Нормы Конвенции

---

<sup>43</sup> Гетьман-Павлова И.В. Международное частное право: Учебник. - М.: Эксмо. - 2005. - 499с.

направлены на установление необходимого баланса прав и обязанностей контрагентов при нарушении договора. Данный баланс прав и обязанностей сторон выражает идею сотрудничества, взаимного содействия партнеров по договору международной купли-продажи, которое должно быть объективно присуще отношениям такого характера, что отвечает принципу соблюдения добросовестности в международной торговле.

### **3. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО ДЕЛАМ, ВЫТЕКАЮЩИМ ИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ КОНТРАКТОВ**

Само по себе неисполнение обязательства, его ненадлежащее исполнение рассматривается правом как явление, не свойственное и противоречащее нормальному течению гражданского оборота. Именно поэтому невозможность исполнения как объективное, не зависящее от воли его сторон препятствие к нормальному течению и завершению обязательственных правоотношений следует считать с указанных позиций явлением и вовсе экстраординарным. Невозможность исполнения обязательства означает наличие обстоятельства, создающего непреодолимую преграду для исполнения обязательства. Это отсутствие возможности исполнения обязательства в натуре, одно из установленных гл. 26 ГК РФ оснований его прекращения<sup>44</sup>.

Согласно п. 3 ст. 401 ГК РФ<sup>45</sup> лицо, не исполнившее или ненадлежащим образом исполнившее обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности, несет ответственность вне зависимости от наличия вины и освобождается от ответственности, если докажет, что надлежащее исполнение стало невозможным вследствие непреодолимой силы, т.е. чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств. Иное может быть предусмотрено договором, т.е. стороны вправе самостоятельно составить перечень обстоятельств непреодолимой силы.

В соответствии с п.1 ст.79 Конвенции «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 года<sup>46</sup> «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

---

<sup>44</sup> Кузнецова Л. В. Невозможность исполнения обязательства как основание его прекращения. – М.: Статут. - 2011. – 355 с.

<sup>45</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // Собрание законодательства РФ. - 1994.

<sup>46</sup> Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров от 11 апреля 1980 г. // Вестник ВАС РФ. - 1994. - № 1.

избежания или преодоления этого препятствия или его последствий». Аналогичным образом основания освобождения от ответственности за неисполнение договорного обязательства определяются в Принципах международных коммерческих договоров<sup>47</sup> (ст.7.1.7., п.1), при этом, если препятствие носит временный характер, освобождение от ответственности имеет силу на период времени, который является разумным, принимая во внимание влияние препятствия на исполнение договора. Согласно принципам УНИДРУА, обстоятельства непреодолимой силы не лишают сторону возможности воспользоваться правом прекратить договор или приостановить свое собственное исполнение или требовать уплаты процентов годовых, т. е. обстоятельства непреодолимой силы полностью не освобождают сторону от ответственности, а только запрещают требовать возмещения убытков и неустойки.

Юридическая квалификация обстоятельства как непреодолимой силы возможна только при одновременном наличии существенных характеристик:

1. Чрезвычайность. В соответствии с Постановлением Президиума ВАС РФ от 21 июня 2012 г. N3352/12 по делу № А40-25926/2011-13-230 "Чрезвычайный характер непреодолимой силы не допускает квалификации в качестве таковой любого жизненного факта, поскольку она имеет в основе объективную, а не субъективную непредотвратимость"<sup>48</sup> под чрезвычайностью понимается "исключительность, выход за пределы "нормального", обыденного, необычайность для тех или иных жизненных условий, что не относится к жизненному риску и не может быть учтено ни при каких обстоятельствах";
2. Непредотвратимость. Она предполагает то, что неисполнение вызвано препятствием вне контроля стороны, от которой нельзя разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении контракта, а так же от нее

---

<sup>47</sup> Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 1994 г. // "Закон". - 1995. - № 12.

<sup>48</sup> Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 21 июня 2012 г. № 3352/12 // Вестник ВАС РФ. - 2012. - № 10.

нельзя разумно ожидать избежания либо преодоления этого препятствия или его последствий;

3. Всеобщий характер. Обстоятельства относятся не исключительно к должнику, а к неопределенному или относительно определенному кругу лиц;

4. Абсолютный характер. Обстоятельства исключают исполнение обязательства независимо от усилий должника.

Перечень обстоятельств непреодолимой силы можно подразделить на несколько категорий:

1) стихийные природные явления - землетрясение, тайфун, буря, наводнение, приливные волны, засуха, заморозки, оползни, эпидемии.

2) обстоятельства общественной жизни - военные операции, действия; революции; восстание, гражданские волнения; блокада, захват власти, мобилизация; трудовые конфликты; забастовка. Не любое из этих обстоятельств всегда может быть признано непреодолимой силой. Так, если состояние гражданской войны длится долго, то оно теряет признак непредвидимости, а, соответственно, не может быть квалифицировано как непреодолимая сила. Нередким явлением в наши дни являются забастовки. Отечественная судебная практика крайне осторожна в оценке забастовки как непреодолимой силы. Она должна отвечать критериям чрезвычайности и непредотвратимости. Таковыми являются забастовки целых промышленных отраслей, поскольку забастовку одной организации можно умышленно спровоцировать. Обстоятельством непреодолимой силы может быть признана забастовка на предприятии третьих лиц, поскольку она имеет внешний характер по отношению к деятельности должника. При этом необходимо, чтобы забастовка являлась чрезвычайной и непредотвратимой, существовала причинная связь между непреодолимой силой и нарушением договорного обязательства. Неоднозначно оценивают суды и пожары в результате поджога - при пожаре должна отсутствовать вина самого должника.

3) действия властей - запрещение экспорта или импорта; невозможность получения необходимых разрешений для строительства или эксплуатации;

запрещение перевода валюты; запрещение использования энергии; лицензирование, квотирование.

Суд не находит оснований для отказа от договора в следующих случаях:

1. обстоятельство непреодолимой силы наступило в то время, когда должник уже находился в просрочке;
2. на исполнение обязательства отведено какое-то длительное время, поэтому рано говорить о невозможности его исполнения<sup>49</sup>.

Так в МКАС при ТПП РФ для разрешения спора (дело № 135/2002, решение от 16 июня 2003 года)<sup>50</sup> обратилась с исковым заявлением английская фирма, имеющая местонахождение на территории Великобритании, к российскому предприятию, имеющему местонахождение на территории России. Как следует из искового заявления истец и ответчик заключили контракт купли-продажи товара. Ответчик предъявил истцу к оплате счет, который в тот же день был полностью оплачен истцом. Ответчик отгрузил только часть товара. Поскольку ответчик в установленный срок товар не поставил, истец письмом заявил о расторжении контракта и потребовал возврата части неиспользованного авансового платежа. На момент подачи искового заявления требование истца выполнено не было. В отзыве на исковое заявление ответчик указывал, что ему было отказано в возмещении НДС по внутреннему рынку, что для ответчика являлось важной статьей дохода. В результате он был вынужден приостановить производственную деятельность, о чем было известно истцу. Указанные обстоятельства ответчик квалифицировал как не поддающиеся контролю сторон. Истец не согласился, поскольку в момент возникновения не зависящих от ответчика обстоятельств он находился в просрочке исполнения обязательства по контракту. Истец обратил внимание суда на то, что ответчик не доказал причинно-следственной связи между решениями налоговых органов об отказе в возмещении НДС и приостановкой

---

<sup>49</sup> Коршунова Н.П. Непреодолимая сила: новый взгляд на старую проблему // Журнал российского права. - 2008. - № 3. – 56 с.

<sup>50</sup> По материалам решения Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 16 июня 2003 года № 135/2002 // <http://mkas.tpprf.ru/ru/materials>.

производственной деятельности ответчика, а также невозможность исполнения обязательства по поставке товара в период приостановки производственной деятельности, поскольку товар мог быть приобретен ответчиком на рынке. Рассмотрев материалы дела, МКАС констатировал, что не может согласиться с ответчиком, что период временной приостановки предприятия должен быть исключен из периода расчета процента годовых, поскольку на момент возникновения этих обстоятельств ответчик уже находился в просрочке исполнения его контрактных обязательств. Согласно ст. 405 ГК РФ должник, просрочивший исполнение, не освобождается от ответственности перед кредитором за последствия случайно наступившей во время просрочки невозможности исполнения. Кроме того, МКАС не усматривал и прямой причинно-следственной связи между обстоятельствами, на которые ссылается ответчик, и неисполнением его конкретных обязательств. МКАС удовлетворил исковое заявление.

Перечень обстоятельств, не являющиеся непреодолимой силой, в отличие от тех, которые могут являться непреодолимой силой, получил непосредственное закрепление в п. 3 ст. 401 ГК РФ<sup>51</sup>. К ним относятся: нарушение обязанностей со стороны контрагентов должника, отсутствие на рынке нужных для исполнения товаров, отсутствие у должника необходимых денежных средств. Т.е. не могут рассматриваться в качестве отсутствие денежных средств для оплаты товаров при наличии дебиторской задолженности, нарушение контрагентами договорных обязательств по поставкам комплектующих изделий, материалов, сырья и т. п.

В МКАС при ТПП РФ поступило исковое заявление (дело № 46/2009, решение от 17 июня 2009 года)<sup>52</sup> общества с ограниченной ответственностью, имеющего местонахождение на территории России, к компании, имеющей местонахождение на территории Украины. Как следует из искового заявления,

---

<sup>51</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // Собрание законодательства РФ. - 1994.

<sup>52</sup> По материалам решения Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 17 июня 2009 года № 46/2009 // <http://mkas.tpprf.ru/ru/materials>.

между истцом (продавцом) и ответчиком (покупателем) были заключены контракты о поставке товара отдельными партиями на основании согласованных сторонами графиков поставок и заявок покупателя. Истец просил МКАС взыскать с ответчика неустойку за нарушение сроков оплаты товара и штраф за непредставление заявок на отгрузку товара. Ответчик представил в МКАС отзыв на исковое заявление, в котором признал факт нарушения им договорных обязательств по оплате поставленного товара и задержки направления заказов на отгрузку партий товара. При этом ответчик просил принять во внимание то, что в настоящее время поставленный товар им полностью оплачен. Указанные обстоятельства - просрочки оплаты и задержки подачи заявок, по его словам, были обусловлены исключительно поведением третьих лиц - контрагентов ответчика, с которыми у него были договорные отношения и которые не выполнили надлежащим образом своих обязательств по оплате, вследствие чего возникла дебиторская задолженность. Исходя из чего, представитель ответчика полагал, что вина ответчика отсутствует и, следовательно, ответчик должен быть освобожден от ответственности.

Но пояснения ответчика относительно причин, в силу которых им были допущены нарушения, по мнению арбитража, не дают оснований для его освобождения от ответственности в силу следующего. Стороны по данному делу являются участниками предпринимательской деятельности. В соответствии с п. 3 ст. 401 ГК РФ, если иное не предусмотрено законом или договором, лицо, не исполнившее или ненадлежащим образом исполнившее обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности, несет ответственность, если не докажет, что надлежащее исполнение оказалось невозможным вследствие непреодолимой силы, то есть чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств. К таким обстоятельствам не относятся, в частности, нарушения обязанностей со стороны контрагентов должника. В связи с изложенным ненадлежащее поведение по отношению к ответчику его контрагентов не может рассматриваться как обстоятельство, дающее правомерное основание для

освобождения от ответственности за нарушения, связанные с задержками оплаты поставляемого товара и непредставлением заявок на отгрузку.

Анализ сложившейся практики МКАС показывает, что в большинстве случаев наличие обстоятельств, влекущих освобождение стороны от ответственности за исполнение обязательств по договору, не признавалось арбитрами.

Был предъявлен иск (дело № 259/1998, решение от 15 ноября 1999 года)<sup>53</sup> российской организацией (продавец) к фирме из Республики Корея (покупатель) в связи с частичной неоплатой товара, поставленного по контракту международной купли - продажи, заключенному сторонами. Ответчик признавал факт поставки и частичной неоплаты товара, объясняя задержку в платежах наступившим кризисом на финансовом и фондовом рынках Республики Корея. Согласованный сторонами график погашения задолженности ответчиком был нарушен. Вынесенное МКАС решение содержало положение о том, что в соответствии с содержанием форс-мажорной оговорки контракта и ст. 53, ст. 62 и ст. 79 Венской конвенции 1980 г. обстоятельства, на которые ссылается ответчик (экономическая ситуация в Республике Корея), не могут служить основанием для освобождения его от платежа за полученный товар и ответственности за просрочку платежа. МКАС удовлетворил требование истца об уплате ему ответчиком стоимости полученного товара.

В МКАС при ТПП РФ поступило исковое заявление (дело № 169/1996, решение от 03 сентября 1998 года)<sup>54</sup> российской организации к венгерской организации в связи с неоплатой товара, поставленного по контракту, заключенному сторонами. Материалами дела подтверждался факт исполнения

---

<sup>53</sup> По материалам решения Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 15 ноября 1999 года № 259/1998 // <http://mkas.tpprf.ru/ru/materials>.

<sup>54</sup> По материалам решения Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 03 сентября 1998 года № 169/1996 // Консультант Плюс: Справочно-правовая система [Электронный ресурс] / ЗАО «Консультант Плюс». – Режим доступа: [Консультант Плюс]. – Заглавие с экрана.

истцом его обязательств по контракту, заключенному сторонами, и невыполнение ответчиком его обязательств по оплате полученного им товара. Хотя ответчик не представил объяснений по иску, из имеющейся в деле переписки сторон ясно следовало, что ответчиком не оспаривались требования истца как в отношении количества поставленного товара, так и его стоимости. Им ставился лишь вопрос об отсрочке погашения задолженности со ссылкой на изменение условий рынка в Венгрии. Учитывая эти обстоятельства, МКАС пришел к выводу об обязанности ответчика уплатить истцу стоимость полученных им товаров. Арбитражный суд отмечает, что между сторонами не было достигнуто соглашения об изменении сроков платежа, о чем ставил вопрос ответчик. Но даже если бы такое соглашение и было бы достигнуто, то и в этом случае давно истекли сроки выполнения обязательства, предложенные самим ответчиком. Кроме того, изменение условий реализации продукции на рынке относится к обычным рискам, которые покупатель должен учитывать при осуществлении коммерческой деятельности. Это обстоятельство не подпадает под основания освобождения от ответственности, предусмотренные контрактом сторон. МКАС не признал основанием для освобождения покупателя от предусмотренной контрактом ответственности изменение условий реализации товаров на рынке, так как оно относится к обычным рискам, которые покупатель должен учитывать при осуществлении коммерческой деятельности.

Тем не менее, судебная практика противоречива. Суд признал финансовый кризис обстоятельством непреодолимой силы в Постановлении ФАС Поволжского округа от 23 декабря 1999 года по делу № А55-5520/99-31<sup>55</sup>. Российская организация заключила контракт с германской фирмой на покупку запасным частей для установки. Контрактом предусмотрено внесение предварительного платежа в размере 52% стоимости контракта в течение 10 дней со дня его подписания. Истцом во исполнение этого пункта перечислено

---

<sup>55</sup> По материалам Постановления ФАС Поволжского округа от 23 декабря 1999 года № А55-5520/99-31 // Консультант Плюс: Справочно-правовая система [Электронный ресурс] / ЗАО «Консультант Плюс». – Режим доступа: [Консультант Плюс]. – Заглавие с экрана.

немецкой стороне «N» немецких марок. Контрактом предусмотрено, что в случае прекращения исполнения обязательств по контракту по инициативе покупателя, последний оплачивает продавцу штрафные санкции в размере 52% от общей стоимости контракта и предварительные платежи засчитываются в погашение штрафных санкций в полном объеме. В связи с резким повышением курса немецкой марки после 17.08.98 истец оказался не в состоянии выполнить условия контракта и был вынужден отказаться от него. Германская фирма отказалась возратить полученную в качестве аванса сумму со ссылкой на контракт и зачла в погашение штрафных санкций в полном объеме поступивших платежей. Судебная коллегия с учетом конкретных обстоятельств дела не смогла согласиться с выводом апелляционной инстанции о наличии оснований для наказания истца. Поскольку начало экономическому кризису, начавшемуся 17.08.98, положило заявление Правительства Российской Федерации и Центробанка Российской Федерации о частичном моратории, то есть действия государства в лице указанных органов, орган валютного контроля не вправе применить к российской организации финансовые санкции. Возврат переведенной в оплату товаров суммы оказался невозможным вследствие действия непреодолимой для истца силы, то есть чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств, каковым является резкое повышение курса немецкой марки по отношению к российскому рублю и вследствие этого отсутствие у истца возможности приобретения валюты для исполнения контракта в полном объеме. Отказ истца от контракта связан с чрезвычайными обстоятельствами и является вынужденным в силу этих обстоятельств. Следовательно, вывод суда первой инстанции об отсутствии оснований для привлечения истца к ответственности за невыполнение предписания органа валютного контроля является правильным.

Иногда сторона договора, не исполнившая обязанность надлежащим образом, рассматривает в качестве препятствия вне ее контроля неисправность третьего лица (например, изготовителя продукции, российского банка), привлеченного ею к исполнению принятого на себя обязательства.

Так был предъявлен иск (дело № 198/2000, решение от 30 июля 2001 года)<sup>56</sup> итальянской фирмой (продавец) к российской организации (покупатель) в связи с неоплатой товара, поставленного по контракту международной купли-продажи. Ответчик возражал против требований истца, ссылаясь на то, что им были даны указания о платеже российскому банку, который списал с его счета требуемую истцом сумму, в подтверждение чего представил письмо российского банка и свои бухгалтерские документы. Российским же банком эти денежные средства не были переведены в итальянский банк на счет истца в соответствии с указанием Центрального банка РФ N 344-у от 04.09.98 о приостановлении выплат резидентом по валютным контрактам в пользу нерезидентов. Поскольку указание ЦБ РФ являлось непредвиденным обстоятельством, ответчик, по его мнению, не несет ответственности в силу ст. 79 Венской конвенции. Рассмотрев иски требования истца по существу, МКАС установил факт поставки истцом ответчику товара, значительная часть которого не была оплачена ответчиком. При этом МКАС учитывает, что в заявлении представителей ответчика в судебном заседании признан факт задолженности перед истцом. МКАС также считает установленным, что денежное обязательство, основанное на п. п. 6 и 10 контракта сторон и ст. 57 Венской конвенции 1980 г., не исполнено. В п. 10 контракта содержится прямое указание на банк продавца, поэтому арбитражный суд считает надлежащим местом платежа Италию, банк, наименование которого указано в контракте. В этой связи заявление ответчика о направлении платежных поручений в российский банк и списании денежных средств со счета ответчика, но не зачисленных на счет истца в соответствии с указанием ЦБ РФ N 344-у от 04.09.98 о приостановлении выплат резидентом по валютным контрактам в пользу нерезидентов, не может быть принято арбитражным судом во

---

<sup>56</sup> По материалам решения Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 30 июля 2001 года № 198/2000 // Консультант Плюс: Справочно-правовая система [Электронный ресурс] / ЗАО «Консультант Плюс». – Режим доступа: [Консультант Плюс]. – Заглавие с экрана.

внимание. Ссылка ответчика на возникшие препятствия по исполнению своих обязательств (названное указание ЦБ РФ) не основана на ст. 79 Венской конвенции 1980 г. и также не может быть принята МКАС во внимание, поскольку неисполнение ответчиком своего обязательства вызвано действием третьего лица (российского банка), привлеченного для исполнения контракта, и не доказано, что это третье лицо было бы освобождено от ответственности.

В одном из дел, рассмотренных третейским судом при Санкт-Петербургской торгово-промышленной палате, российский продавец (не являющийся изготовителем товара) возражал против возложения на него предусмотренных договором санкций за просрочку поставки товара американскому покупателю на том основании, что просрочка оказалась следствием грубого нарушения своих обязательств производителем товара, чего продавец не мог предусмотреть при заключении контракта с покупателем. Третейский суд отклонил довод продавца, указав в решении, что неисполнение третьим лицом обязательств перед ответчиком не может считаться основанием для освобождения ответчика от ответственности за просрочку поставки товара. Согласно п.2.ст.79 Конвенции «если неисполнение стороной своего обязательства вызвано неисполнением третьим лицом, привлеченным ею для исполнения всего или части договора, эта сторона освобождается от ответственности только в том случае, если:

- а) она освобождается от ответственности на основании предыдущего пункта; и
- б) привлеченное ею лицо также было бы освобождено от ответственности, если бы положения указанного пункта были применены в отношении этого лица».

Таков же смысл изложен в ст.403 ГК РФ<sup>57</sup>: «Должник отвечает за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства третьими лицами, на которых было возложено исполнение, если законом не установлено, что ответственность несет являющееся непосредственным исполнителем третье лицо».

---

<sup>57</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // Собрание законодательства РФ. - 1994.

В решении отмечалось, что о применении нормы п.1. ст.79 Конвенции можно было бы говорить в случае, если бы препятствием для исполнения ответчиком своих договорных обязанностей перед получателем послужили распоряжения третьего лица, обладающего властно-распорядительными функциями в отношении ответчика, чего в рассматриваемой ситуации не было.

Вопрос о возможности квалифицировать вмешательство органа публичной власти в качестве фактора непреодолимой силы, должен разрешаться с учетом обстоятельств, повлекших упомянутое вмешательство. Рассмотрим под этим углом зрения отказ компетентных властей в выдаче продавцу (или приостановление действия) экспортной лицензии. Здесь все зависит от того, чем обусловлен соответствующий запрет. Если в выдаче экспортной лицензии на определенные продовольственные товары отказано (или ее действие приостановлено) ввиду длительной засухи и последующего неурожая, вынудивших компетентные власти снять часть продовольственных товаров с экспорта и направить их на внутренний рынок, признание таких действий властей в качестве непреодолимой силы для организаций, экспортные лицензии которым не были выданы не вызывает сомнений. Если, с другой стороны, основанием для отказа в выдаче (или приостановления действия) экспортной лицензии оказалось нарушение экспортером таможенных, валютных или иных правил, относящихся к внешнеэкономической деятельности, то упомянутые запретительные меры обусловлены виновным поведением самого экспортера, и о форс-мажоре в подобных случаях говорить не приходится. Акты индивидуального применения, устанавливающие определенные ограничения, запреты, налагающие аресты, не могут считаться непреодолимой силой, так как вызваны поведением лица, в отношении которого они вынесены.

Иначе обстоит дело при отказе властей в выдаче импортной лицензии. В отличие от экспортной лицензии, отсутствие которой исключает возможность вывоза товаров с таможенной территории Российской Федерации, отсутствие импортной лицензии само по себе не препятствует ввозу товаров на

таможенную территорию нашей страны, в связи с чем отказ в выдаче импортной лицензии не может рассматриваться как разновидность форс-мажора. Сделанный вывод представляется правильным, поскольку такие товары могут быть помещены в таможенный склад (ст.215 Таможенного кодекса РФ), где они будут храниться в течение длительного времени (до трех лет – см. п.1 ст.218 ТК РФ), достаточного для того, чтобы оформить для товаров таможенный режим выпуска для внутреннего потребления (ст.163 ТК РФ), или, например, вывезти товары с таможенной территории Российской Федерации в таможенном режиме реэкспорта (ст.239 ТК РФ).

Приведенные примеры показывают, что юрисдикционная практика содействует установлению содержания и условий применения норм Конвенции 1980 года. Подводя итоги можно еще раз отметить, что освобождение от ответственности за неисполнение обязательства предусматривается тогда, когда будет доказано, что неисполнение носило чрезвычайный характер и было связано с препятствием вне контроля стороны, не исполнившей обязательство, т. е. причиной неисполнения обязательства должно быть препятствие, наступление которого не зависит от неисправной стороны.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В современных условиях практически все государства в той или иной степени оказались интегрированными в мировую экономику. Международные экономические связи с участием субъектов частного права опосредуются внешнеэкономическими контактами. Контракт внешнеторговой купли-продажи является наиболее распространенной юридической формой внешнеэкономической сделки, опосредующей взаимоотношения российских и зарубежных предпринимателей. Его разработка в соответствии с принципами исполнения, выработка условий и обязательств сторон, исполнение требуют специальных знаний и навыков, учета специфических особенностей внешнего рынка. Исполнение обязательств, предусмотренных внешнеэкономическим контрактом, осуществляется на основе общих и специальных принципов, наиболее важными из которых являются: свобода договора, принцип надлежащего исполнения, презумпция действия обычая, принцип добросовестности. Эти основополагающие принципы являются общими для всех правопорядков и отражают фундаментальные положения относительно исполнения внешнеэкономических сделок.

Специального законодательного акта, регулирующего вопрос об обязательных условиях внешнеторгового контракта в отечественном законодательстве нет. Содержащийся в ГК перечень отдельных условий договора купли-продажи нельзя считать достаточным, поскольку внешнеторговый контракт - документ особый, специфический, и потому требующий специального законодательного регулирования.

Использование международных норм, правил и обычаев имеет важное значение для регулирования обязательственных отношений между сторонами внешнеторгового контракта, на стадии формирования условий которого российские контрагенты должны учесть все свои интересы, заботясь тем самым о дальнейшем надлежащем исполнении контракта. В рамках авторитетных международных организаций, к числу которых в первую очередь относятся

Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ), Международный институт унификации частного права (УНИДРУА) и Международная торговая палата (МТП), были разработаны такие необходимые для эффективного регулирования международного торгового оборота правовые документы, как Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года, Конвенция ООН об исковой давности в международной купле-продаже товаров 1974 года, Принципы международных коммерческих контрактов УНИДРУА, Правила толкования международных торговых терминов – Инкотермс.

Нормы Конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года направлены на установление необходимого баланса прав и обязанностей контрагентов при нарушении договора. Данный баланс прав и обязанностей сторон выражает идею сотрудничества, взаимного содействия партнеров по договору международной купли-продажи, которое должно быть объективно присуще отношениям такого характера, что отвечает принципу соблюдения добросовестности в международной торговле. Значение же Принципов УНИДРУА состоит в том, что они используются в качестве основы для национальных кодификаций. Отсылки к Инкотермс во внешнеэкономическом договоре позволяют максимально упростить формулировки заключаемого договора купли-продажи и выбор того или иного базиса поставки, во многом определяют цену товара, распределение между покупателем и продавцом расходов по доставке товара. Как следствие, значительно облегчается процесс заключения договора, посредством указания на любое стандартное условие Инкотермс стороны избегают необходимости в расшифровке их положений в тексте договора.

В зависимости от местонахождения сторон договора, определяется право страны, подлежащее применению к конкретному контракту. Во многих ситуациях стороны внешнеторговой сделки снижают степень правовой неопределённости в результате того, что они заранее договариваются, какое

право страны одного из контрагентов, либо «нейтральное» право, т.е. право третьей страны.

Во избежание смещения и трудностей в применении международных норм, правил и обычаев рекомендуется приводить в договоре купли-продажи товаров ссылку на действующую редакцию документов. Заключая внешнеэкономический контракт, необходимо четко определять детали базисного условия поставки. Как показывает практика, одной лишь ссылки на соответствующий термин Инкотермс недостаточно, поскольку положения Инкотермс по многим вопросам имеют общий характер, предлагая лишь принципиальное решение. При определении цены товара необходимо учитывать соответствующий базис поставки, поскольку включение конкретных расходов в цену напрямую зависит от его указания. При этом нужно помнить, что не все расходы автоматически включаются в цену при указании на базис поставки, поэтому рекомендуется в соответствующем разделе контракта их прописать. Необходимо указывать конкретный географический пункт, в котором продавец считается исполнившим свои обязательства, точно определять место, где груз передается покупателю. Это нужно для конкретизации места и момента исполнения обязанностей продавца по передаче товара, а также перехода рисков с продавца на покупателя.

Соблюдение данных рекомендаций позволит добиться большей точности в формулировках ключевых моментов внешнеэкономического контракта, детализации условий, конкретизации содержания контракта при его заключении и, как следствие, облегчит процесс исполнения внешнеэкономического контракта и урегулирования разногласий правоприменителем в случае возникновения спора. В заключение хотелось бы отметить, что это приведет к минимизации финансовых и правовых рисков.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Устав Организации Объединенных Наций, принят 26.06.1945 // Сборник действующих договоров, соглашений и конвенций, заключенных СССР с иностранными государствами. М.: Вып. XII. - 1956. – 34 с.
2. Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров (заключена в Нью - Йорке 14.06.1974) // Вестник ВАС РФ. - 1993. - № 9.
3. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров от 11 апреля 1980 г. // Вестник ВАС РФ. - 1994. - № 1.
4. Международные правила толкования торговых терминов "ИНКОТЕРМС 2010" // Публикация Международной торговой палаты. – 2010. - № 715.
5. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 1994 г. // "Закон". - 1995. - № 12.
6. Конституция Российской Федерации, принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Российская газета. - 1993. - № 237.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51- ФЗ (ред. от 23.05.2016) // Собрание законодательства РФ. - 1994.
8. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14 - ФЗ (ред. от 23.05.2016) // Собрание законодательства РФ. - 1996.
9. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 № 146 - ФЗ (ред. от 09.03.2016) // Собрание законодательства РФ. – 2001.
10. Концепция внешней политики Российской Федерации (утв. Президентом РФ 12.02.2013) // [www.kremlin.ru](http://www.kremlin.ru) (дата обращения 20.02.2013).
11. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ (ред. от 13.07.2015) // Собрание законодательства РФ. - 2003. - № 50.

12. Федеральный закон от 18.07.1999 № 183-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "Об экспортном контроле" // Российская газета. - 1999. - № 146.
13. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 10 октября 2003 г. № 5 (ред. от 05.03.2013) // "Бюллетень Верховного Суда РФ". - 2003. - № 12.
14. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 21 июня 2012 г. № 3352/12 // Вестник ВАС РФ. - 2012. - № 10.
15. По материалам решения Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 30 июля 2001 года № 198/2000 // Консультант Плюс: Справочно-правовая система [Электронный ресурс] / ЗАО «Консультант Плюс». – Режим доступа: [Консультант Плюс]. – Заглавие с экрана.
16. По материалам Постановления ФАС Поволжского округа от 23 декабря 1999 года № А55-5520/99-31 // Консультант Плюс: Справочно-правовая система [Электронный ресурс] / ЗАО «Консультант Плюс». – Режим доступа: [Консультант Плюс]. – Заглавие с экрана.
17. По материалам решения Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 15 ноября 1999 года № 259/1998 // <http://mkas.tpprf.ru/ru/materials>.
18. По материалам решения Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 03 сентября 1998 года № 169/1996 // Консультант Плюс: Справочно-правовая система [Электронный ресурс] / ЗАО «Консультант Плюс». – Режим доступа: [Консультант Плюс]. – Заглавие с экрана.
19. По материалам решения Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 17 июня 2009 года № 46/2009 // <http://mkas.tpprf.ru/ru/materials>.
20. По материалам решения Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 16 июня 2003 года № 135/2002 // <http://mkas.tpprf.ru/ru/materials>.

21. По материалам решения Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 30 мая 2000 года № 154/1999 // Консультант Плюс: Справочно-правовая система [Электронный ресурс] / ЗАО «Консультант Плюс». – Режим доступа: [Консультант Плюс]. – Заглавие с экрана.
22. По материалам решения Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 17 сентября 2001 года № 16/1999 // Консультант Плюс: Справочно-правовая система [Электронный ресурс] / ЗАО «Консультант Плюс». – Режим доступа: [Консультант Плюс]. – Заглавие с экрана.
23. По материалам решения Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 4 мая 2000 года № 348/1999 // <http://mkas.tpprf.ru/ru/materials>.
24. По материалам решения Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 20 мая 2014 года № 88/2012 // <http://mkas.tpprf.ru/ru/materials>.
25. По материалам решения Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 30 ноября 2011 года № 264/2010 // <http://mkas.tpprf.ru/ru/materials>.
26. По материалам решения Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 18 мая 2000 года № 262/1999 // Консультант Плюс: Справочно-правовая система [Электронный ресурс] / ЗАО «Консультант Плюс». – Режим доступа: [Консультант Плюс]. – Заглавие с экрана.
27. По материалам решения Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 24 мая 2001 года № 191/2000 // <http://mkas.tpprf.ru/ru/materials>.
28. По материалам Постановления Одиннадцатого арбитражного апелляционного суда Пензенской области от 25 сентября 2014 года № А49-3588/2014 // Консультант Плюс: Справочно-правовая система [Электронный

- ресурс] / ЗАО «Консультант Плюс». – Режим доступа: [Консультант Плюс].  
– Заглавие с экрана.
29. Ануфриева Л.П., Бекашев К.А., Дмитриева Г.К. и др. Международное частное право: Учебник / Отв. ред. Дмитриева Г.К. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект. - 2004. - 688 с.
30. Афанасьев Д. В. Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ: критерий предвидимости убытков при международной купле-продаже товаров // Статут. - 2006. – 59 с.
31. Батрова Т.А. Проблемы правового регулирования внешнеторговых сделок // Налоги. - 2006. - № 45. – 19 с.
32. Вилкова Н.Г. Обзор судебной практики // Международный коммерческий арбитраж. - 2004. - № 1. – 51 с.
33. Гетьман-Павлова И.В. Международное частное право: Учебник. - М.: Эксмо. - 2005. - 499 с.
34. Дудко А.Г. Договорные условия о затруднениях // Юридический мир. - 1998. - № 8. – 41 с.
35. Елисеев И., Митева Т. Договор международной купли-продажи товаров // Корпоративный юрист. - 2006. - № 1. – 38 с.
36. Кабатова Е.В. Определение применимого права // ЭЖ-Юрист. - 2006. - № 41. – 43 с.
37. Коршунова Н.П. Непреодолимая сила: новый взгляд на старую проблему // Журнал российского права. - 2008. - № 3. – 56 с.
38. Кудашкин В.В. Актуальные вопросы международного частного права. - М., Волтерс Клувер. - 2004. – 235 с.
39. Кузнецова Л. В. Невозможность исполнения обязательства как основание его прекращения. – М.: Статут. - 2011. – 355 с.
40. Лазарев А.А. Регулирование вопросов существенных условий в конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. // Адвокат. - 2005. - № 11. – 29 с.

41. Лазарев А.А. Существенные условия в конвенции о договорах международной купли-продажи товаров // Право и экономика. - 2005. - № 8. – 45 с.
42. Марков А. Право, применимое при совершении внешнеторговых сделок // Бизнес-адвокат. - 2007. - № 3. – 55 с.
43. Николукин С.В. Контракт внешнеторговой купли-продажи товаров: особенности заключения и арбитражная практика // Право и экономика. - 2009. - № 8. – 32 с.
44. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. М.: Книжный мир. - 2007. – 28 с.
45. Розенберг М.Г. Обзор практики разрешения споров в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Российской Федерации // Хозяйство и право. - 2004. - № 8. – 34 с.
46. Смирнова Е. Применение конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров // Российская юстиция. - 2006. - № 11. – 67 с.

Выпускная квалификационная работа выполнена мной совершенно самостоятельно. Все использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2016 г.

\_\_\_\_\_

*(подпись)*

\_\_\_\_\_

*(Ф.И.О.)*