Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Тверской государственный университет»

Юридический факультет

Кафедра судебной власти и правоохранительной деятельности

**Курсовая работа**

**ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КОНВЕНЦИИ О ДОГОВОРАХ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ 1980 Г.**

*по дисциплине «Международные конвенции и соглашения по торговле»*

**Выполнила:**

Студентка 4 курса, 48 группы

Попова Ксения Игоревна

**Научный руководитель:**

к.ю.н, доцент Алешукина С.А.

**Тверь, 2020**

СОДЕРЖАНИЕ

[ВВЕДЕНИЕ 3](#_Toc512519849)

[Глава 1. Общая характеристика Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.. 4](#_Toc512519850)

[1.1 Структура, сфера применения и основные положения Конвенции 4](#_Toc512519851)

[1.2 Правовое регулирование договоров международной купли-продажи товаров .10](#_Toc512519852)

[Глава 2. Роль положений Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров при решении споров по нарушению договорных обязательств 16](#_Toc512519853)

[2.1 Проблемы применения Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 16](#_Toc512519854)

[2.2 Судебная практика применения положений Венской конвенции 22](#_Toc512519855)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 27](#_Toc512519856)

[СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 29](#_Toc512519857)

ВВЕДЕНИЕ

В современном мире в условиях глобализации, охватившей все сферы жизни общества и государства, меняется также и содержание международного торгового оборота. Стремительное развитие мировой торговли, усложнение ее содержания усиливает значение обеспечить возможность контрагентам заключить и исполнить международные договоры, несмотря на национальные различия, а также различия правовых систем, к которым они принадлежат. Таким инструментом является Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года, основная цель которой обеспечение современного, единообразного и справедливого режима договоров международной купли-продажи товаров.

Актуальность темы курсовой работы состоит в том, что в настоящее время Венская конвенция 1980 года широко применяется к договорам международным договорам купли-продажи товаров, которые занимают центральное место в мировой международной практике.

Целью курсовой работы является изучение основных положений Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года, а также проблем ее применения и роли при решении споров.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить основные положения Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года и сферу ее применения;

- рассмотреть правовое регулирование договоров международной купли-продажи товаров;

- определить роль Конвенции при решении споров по нарушению договорных обязательств и проблемы ее применения;

- провести анализ сложившейся судебной практики применения Венской конвенции 1980 года.

Библиографический список насчитывает тридцать один пункт.

# ГЛАВА 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ВЕНСКОЙ КОНВЕНЦИИ О ДОГОВОРАХ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ 1980 Г.

# Структура, сфера применения и основные положения Конвенции

Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров[[1]](#footnote-2) (далее – Конвенция) была принята в Вене в 1980 году на конференции ООН с целью унификации условий заключаемых сделок международной купли-продажи. Кроме того, была необходимость создания единого материально-правового регулирования заключения и исполнения договоров с участием иностранного элемента, что позволило бы устранить существенные расхождения в национальном законодательстве.

Конвенция вступила в силу с 1 января 1988 года путем принятия конференцией Заключительного акта, приложением которого является текст Венской Конвенции 1980 года.

Российская Федерация (СССР) присоединилась к Конвенции с 1 сентября 1991 года. С этого момента ее нормы стали составной частью правовой системы Российской Федерации.

Сфера применения Конвенции определяется тем, что она может быть применена только к договорам международной купли-продажи товаров. Это правило следует из статьи 1 Конвенции, в которой также указано, что коммерческие предприятия сторон должны находиться на территории разных государств. Конвенция применяется «автоматически», когда такие государства являются ее участниками. Помимо этого Конвенция применяется, когда коллизионные нормы содержат отсылку к праву страны, являющейся участником данной Конвенции.

Сфера действия Конвенции не распространяется на некоторые договоры, которые включают какое-либо действие, кроме поставки товаров: когда предметом договора является товар, подлежащий изготовлению или производству (т.е. отношения носят подрядный характер), если сторона, заказывающая товар, берет на себя обязательство поставить существенную часть материалов, необходимых для его изготовления или производства[[2]](#footnote-3).

Под действие Конвенции не попадают некоторые виды продаж, а именно: продажи с аукционов, товаров для личного пользования, фондовых бумаг, акций, воздушных и водных судов, а также электроэнергии.

Положения Конвенции носят диспозитивный характер, что означает предоставление права выбора сторонам договора исключить применение Конвенции либо отступить от ее положений в условиях контракта купли-продажи товаров, о чем свидетельствует статья 6 Конвенции. Вместе с тем, предоставив сторонам возможность исключения положений Конвенции из числа нормативно-правовых актов, подлежащих применению к общественным отношениям, вытекающим из определенного договора международной купли-продажи, Конвенция не уточняет, в какой форме стороны должны выразить намерение об исключении применения положений Конвенции к соответствующей сделке (о применении «гибкого принципа» в МЧП[[3]](#footnote-4)). В случае если стороны контракта не предусматривают таких отступлений, к договору купли-продажи применяются нормы Конвенции.

Стоит отметить случаи, в которых исключается применение Конвенции из средств правового регулирования. Во-первых, это намеренное исключение ее действия из перечня средств регулирования отношений продавца и покупателя. Во-вторых, согласование применения российского гражданского законодательства. В-третьих, по согласованию сторон в самом договоре.

Конвенция имеет международный характер и содействует достижению единообразия в ее применении, а также соблюдению добросовестности в международной торговле.

Конвенция состоит из Преамбулы и четырех частей. Части I-III регулируют правоотношения в сфере международной купли-продажи товаров, а часть IV содержит нормы, относящиеся к составу международного публичного права.

Часть I содержит 13 статей (ст.ст. 1-13) и закрепляет положения, которые предусматривают сферу применения и общие положения Конвенции.

Конвенция регулирует только заключение договора купли-продажи, а также права и обязанности продавца и покупателя, возникающие из данного договора. Из этого следует, что Конвенция не затрагивает действительность самого договора либо его положений, а также последствий, которые может иметь договор (статья 4).

Часть II содержит 11 статей (ст.ст. 14-24) и регулирует вопросы, напрямую связанные с порядком заключения договора международной купли-продажи товаров. В ней определены оферта и акцепт, указаны условия вступления их в силу, а также возможность их отмены. Кроме того, в Части II Конвенции определена возможность отзыва оферты, при соблюдении условий, указанных в статье 16 Конвенции.

Согласно статье 14 Конвенции оферта представляет собой предложение о заключении договора, адресованное одному или нескольким конкретным лицам. Отмечается, что предложение должно быть достаточно определено. Это означает, что в нем должен быть обозначен товар, устанавливаться его количество и цена, либо предусматриваться порядок их определения. Стоит отметить, что оферта вступает в силу одновременно с получением ее адресатом (статья 15).

Согласно статье 16 Конвенции выделяется два вида оферты: отзывная и безотзывная. Отзывная оферта используется чаще всего при переговорах с несколькими возможными адресатами.

До получения адресатом оферта не порождает правовых последствий, поэтому не может быть акцептована. Следует отметить, что оферент берет на себя риски искажения содержания оферты с помощью различных технических средств. До вступления оферты в силу ее можно отменить путем уведомления адресата до получения им оферты либо одновременно с ее получением.

Статьей 18 Конвенции обозначено, что акцепт представляет собой заявление или иное поведение оферента, выражающее согласие с офертой, а также определены формы акцептирования оферты:

* Заявление;
* Конклюдентные действия;
* Молчание.

Основной формой выражения акцепта является заявление адресата оферты, выражающее согласие с офертой. Конклюдентные действия – это действия, которые свидетельствуют о намерении связать себя договорными обязательствами. Так, например, открытие аккредитивного счета для оплаты поставляемых товаров является конклюдентным действием. Молчание является акцептом только в том случае, если стороны заранее договорились об этом. Например, в ходе многолетнего сотрудничества. Таким образом, заключение договора возможно только при достижении согласия со всеми существенными условиями договора[[4]](#footnote-5).

Конвенцией обозначена возможность отмены акцепта в том случае, если оферент получил сообщение об отмене раньше или в тот же момент, когда акцепт должен был вступить в силу (статья 22).

Часть III состоит из 5 глав, которые включают в себя 64 статьи (ст.ст. 25-88), и устанавливает нормы, образующие материальную сторону права международной купли-продажи товаров. Частью III Конвенции определяется перечень взаимных прав и обязанностей сторон по договору, средства правовой защиты в случае нарушения одной из сторон договорных обязательств, а также переход рисков, уплата процентов, порядок освобождения от ответственности сторон по договору и последствия расторжения договора купли-продажи товаров.

Перечень обязанностей продавца по договору международной купли-продажи обозначен в статьях 30-44 Конвенции и включает в себя поставку товара, передачу всех относящихся к нему документов и права собственности на данный товар.

Обязанности покупателя, в случае исполнения им условий договора купли-продажи товаров, находят отражение в статьях 53-60 и включают в себя обязанность оплатить товар и принять поставку в соответствии требованиями договора и Конвенции.

Нормы, которые регулируют вопросы, связанные с ненадлежащим исполнением условий договора сторонами, в случае нарушения договорных обязательств продавцом, Конвенция закрепляет в статьях 45-52, в случае нарушения договорных обязательств покупателем в статьях 61-65.

В случае если продавец нарушает обязательства по договору, основания возникновения его ответственности являются составной частью совокупности норм, которые образуют перечень обязанностей покупателя, предусматривая обязательство последнего произвести приемку товара и заявить продавцу обнаруженные недостатки в установленный период времени.

К совокупности норм, которые регулируют обязанности покупателя оплатить товар, относятся нормы, регулирующие вопросы перехода риска случайной гибели товара, которые определены статьями 66-70 Конвенции.

Наличие у одной из сторон какого-либо средства правовой защиты предполагает, что контрагент не исполнил обязательства, возникшие из договора, торгового обычая, практики, установленной сторонами в их взаимных отношениях либо из Конвенции.

Статья 45 Конвенции определяет следующие средства правовой защиты покупателя: воспользоваться правами, предусмотренными для него по отношению к нарушению конкретного обязательства и (или) потребовать возмещения убытков, что означает возможность выбора или объединения данных средств защиты. Средства правовой защиты продавца отражены в статье 61 Конвенции и включают в себя осуществление своих прав в части требования от покупателя исполнения его обязательств и возмещения убытков.

Часть IV содержит 13 статей (ст. 89-101) и регулирует вопросы, связанные со статусом Конвенции с точки зрения содержания норм международного публичного права, в том числе, условия вступления Конвенции в силу, механизм размещения на хранение ратификационных грамот, а также применение норм Конвенции на территории государств.

Таким образом, создание Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года явилось результатом компромиссов, призванных учесть интересы стран с разными правовыми системами и уровнем экономического развития. Конвенция имеет четко определенную структуру, содержит все необходимые положения, которые позволяют применить ее к регулированию заключения и исполнения договоров с участием иностранного элемента. Нормы Конвенции отражают базовые основы регулирования отношений, одинаковых для большинства правовых систем, что позволяет применять ее положения к большому числу сделок международной купли-продажи.

* 1. **Правовое регулирование договоров международной купли-продажи товаров**

Договор международной купли-продажи занимает центральное место мировой практике, что объясняется не только их численностью, но и тем, что большинство международных сделок представляют собой либо разновидность купли-продажи (договоры поставки), либо в той или иной степени связаны с ней (перевозка, расчеты, страхование)[[5]](#footnote-6).

В правовом регулировании договоров международной купли-продажи товаров огромное значение имеют межгосударственные правовые акты, являющиеся результатом унификации материального права. Вытесняя в значительной степени применение норм национального права, они в результате приводят к стиранию национальных особенностей в правовом регулировании рассматриваемого договора.

Основным нормативно-правовым актом в сфере международной купли-продажи товаров по-прежнему остается Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров.

Конвенция регулирует действие контрактов по продаже товаров между контрагентами, предприятия которых находятся в разных странах. Однако стоит отметить, что фактическое нахождение предприятий контрагентов в разных государствах не учитывается, если это нельзя установить из контракта, либо из наличия деловых связей или обмена информацией между контрагентами[[6]](#footnote-7).

Изучая правовое регулирование договоров международной купли-продажи товаров, стоит обратить внимание, что на данные правоотношения, помимо Венской конвенции, субсидарно распространяют свое действие такие источники правового регулирования, как Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА)[[7]](#footnote-8) и «Инкотермс»[[8]](#footnote-9).

Контрагенты при заключении договора могут использовать Принципы УНИДРУА путем указания на их применение в тексте данного договора. Принципы УНИДРУА содержат основополагающие правила о порядке заключения договора, его действительности, содержании и толковании, а также исполнении и последствиях неисполнения договора. В отличие от Конвенции, они становятся обязательными для сторон лишь тогда, когда контрагенты прямо указали на них в своем контракте как на источник разрешения возможных разногласий.

Не менее важную роль в правовом регулировании договоров международной купли-продажи играют международные обычаи. В пункте 2 статьи 9 Конвенции указано, что при отсутствии договоренности стороны применяют международные обычаи к договору и его заключению. Во избежание возникновения противоречий между сторонами договора в понимании торговых обычаев, контрагенты могут обратиться к сборнику их толкований – «Инкотермс» в одной из существующих редакций. С правовой точки зрения «Инкотермс» представляет собой свод правил, имеющих факультативный характер, который применяется по соглашению сторон. «Инкотермс» регулирует определенные обязательства сторон, к которым относится обязанность продавца передать товар в распоряжение покупателя, передать его перевозчику или доставить в пункт назначения, а также распределение риска между сторонами[[9]](#footnote-10).

Кроме того, «Инкотермс» регламентирует обязанности сторон по выполнению таможенных формальностей, упаковке товара, а также обязанности покупателя принять поставку и подтвердить выполнение обязательств продавца. Специфика данного документа заключается в том, что применение правил не носят обязательный характер и применяются только в том случае, если стороны согласовали его применение.

Помимо уже названных источников правового регулирования договоров международной купли-продажи товаров, существуют различные соглашения, заключенные между Российской Федерацией и другими государствами об условиях поставки.

Стоит отметить еще один важный факт, касающийся правового регулирования договора международной купли-продажи. В международной практике имеет место типовой договор купли-продажи, составленный Международной торговой палатой (ICC)[[10]](#footnote-11). Разработанный Типовой контракт специально приспособлен к международным торговым операциям по купле-продаже. Договор создавался для использования в ходе сделок, регулируемых Венской конвенцией[[11]](#footnote-12).

Несмотря на емкость и содержательность Венской конвенции, ее положения не являются исчерпывающими, поэтому в определенных случаях к правовому регулированию отношений сторон применяется национальное законодательство. Можно выделить три основных случая. Во-первых, возможность отступления от положений Конвенции напрямую содержится в ее положениях, а именно в статье 6, в которой также указано, что стороны могут полностью исключить применение Конвенции. Во-вторых, национальное законодательство применяется к вопросам, которые не урегулированы Конвенцией и не могут быть разрешены на основании ее общих принципов (например, начисление процентов). В-третьих, национальное право применимо к вопросам, которые не урегулированы Конвенцией, но урегулированы договором (например, неустойка). Действительность таких положений оценивается по применимому национальному праву[[12]](#footnote-13).

Национальное законодательство, регулирующее отношения международной купли-продажи, представлено законами соответствующей страны. Российское законодательство, как и законодательство большинства стран, предоставляет сторонам право выбора применимого права. Однако в случае если в контракте не указано условие о применимом праве, действует общая коллизионная норма пункта 1 статьи 1211 Гражданского Кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ)[[13]](#footnote-14), относящаяся практически ко всем гражданско-правовым договорам и отсылающая в соответствующих случаях к праву страны, с которой договор наиболее тесно связан. В тех случаях, когда применимым к конкретному договору международной купли-продажи будет признано российское гражданское право, следует руководствоваться положениями ГК РФ о купле-продаже.

В ряде случаев Конвенция предусматривает более либеральное регулирование, чем ГК РФ. Однако некоторые статьи обоих источников практически совпадают. Это объясняется тем, что некоторые нормы, содержащиеся в Конвенции, имеют общий и основополагающий характер. К ним относятся, например, требования об определенности оферты, об отражении в ней намерения заключить договор и другие[[14]](#footnote-15).

Следует отметить значительное влияние Конвенции на российское гражданское законодательство в части заключения договора. Этому способствовало закрепление статьями 434, 438 ГК РФ возможности заключения договора путем совершения адресатом письменной оферты конклюдентных действий, то есть фактических действий, которые позволяют судить об исполнении. После отмены в российском праве сверхимперативной нормы об обязательной письменной формы внешнеэкономической сделки, применение норм статей 434 и 438 ГК РФ осуществляется более широко.

Важный элемент гармонизации российского гражданского права с положениями Венской конвенции – расторжение договора при его существенном нарушении. Определение существенного нарушения договора в статье 450 ГК РФ заимствовано из статьи 25 Конвенции. Данное положение является крайне важным, так как в практике МКАС при ТПП РФ между сторонами зачастую возникают споры на основании этого[[15]](#footnote-16).

Важным представляется и то, что статья 460 ГК РФ, посвященная вопросу передачи товара свободным от прав третьих лиц, также была включена в Кодекс под влиянием Конвенции, а именно статьи 41, в которой закрепляется, что продавец обязан поставить товар свободным от любых прав или притязаний третьих лиц. И Конвенция и ГК РФ указывают, что исключением является только тот случай, когда покупатель сам согласился принять товар, обремененный правом или притязанием.

Следует отметить, что правовое регулирование международных сделок купли-продажи товаров не ограничивается только гражданским законодательством. Так, в Федеральном законе от 08.12.2003 № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»[[16]](#footnote-17) определяется, что внешняя торговля товарами представляет собой импорт и (или) экспорт товаров, а также определено, что не относится к внешней торговле товарами. В целях регулирования внешней торговли товарами, данный нормативно-правовой акт предусматривает таможенно-тарифное регулирование, нетарифное регулирование, запреты и ограничения, а также меры экономического и административного характера.

Федеральным законом от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»[[17]](#footnote-18) предусматривается контроль над соблюдением валютного законодательства Российской Федерации, а также полный и достоверный учет и отчетность по валютным операциям.

Правовое регулирование договора международной купли-продажи начинается с момента соглашения сторон по всем его условиям, поэтому данный договор является консенсуальным. Как правило, договор международной купли-продажи включает следующие разделы: Наименование сторон; Предмет контракта; Цена и общая сумма контракта; Сроки поставки товаров; Условия платежа; Упаковка и маркировка товаров; Переход права собственности на товары; Гарантии продавца; Штрафы и возмещение убытков; Форс-мажор; Страхование; Применимое право; Арбитраж. Кроме того, данный договор должен содержать обязательные условия, к которым относятся: предмет контракта, объект контракта, валюту платежа, условие конфиденциальности сделки, арбитражную оговорку и другие.

Важным аспектом при заключении договора международной купли-продажи товаров является определение условий о праве, подлежащим применению к договору с целью устранения применения коллизионных привязок. Кроме того, необходимо определить порядок разрешения споров, которые могут возникнуть в ходе действия договора, так как в случае, если они не будут разрешены путем переговоров между сторонами, возникнет необходимость обращения в суд.

Таким образом, Венская Конвенция устанавливает наиболее общие моменты правового регулирования, поэтому в ряде случаев прогрессивно влияет на национальное законодательство. Это содействует изменению законодательного регулирования, что делает его наиболее прогрессивным и соответствующим потребностям оборота. Однако правовое регулирование договоров купли-продажи не ограничивается только положениями Конвенции и национальным законодательством. Кроме них на данные правоотношения распространяют свое действие такие источники правового регулирования как Принципы УНИДРУА, «Инкотермс», различные соглашения, заключенные между Российской Федерацией и другими государствами об условиях поставки.

# ГЛАВА 2. РОЛЬ ПОЛОЖЕНИЙ ВЕНСКОЙ КОНВЕНЦИИ ООН О ДОГОВОРАХ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ ПРИ РЕШЕНИИ СПОРОВ ПО НАРУШЕНИЮ ДОГОВОРНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

# Проблемы применения Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров

В последнее время активно обсуждается необходимость переработки текста Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года, либо о принятии нового заменяющего акта. При применении положений Конвенции могут возникать определенные проблемы, которые связаны со сферой её применения, местонахождением коммерческого предприятия, формой договора и другие.

Несомненно, международный характер договора порождает определенные проблемы. Так, например, проблема определения момента заключения договора, а, следовательно, и момента его действия. Страны англо-саксонской правовой семьи признают, что момент заключения такого договора совпадает с моментом отправления акцепта (теория «почтового ящика»). Страны же континентальной Европы придерживаются «доктрины получения», что означает заключение договора в момент получения акцепта лицом, направившим оферту. Стоит отметить, что Российская Федерация придерживается стран континентальной Европы, что находит отражение в статье 433 ГК РФ, в которой определено, что « договор признается заключенным в момент получения лицом, направившим оферту, ее акцепта». Такая же позиция отражена и в статье 23 Венской конвенции[[18]](#footnote-19).

Проблемы применения Конвенции возникают в том случае, если стороны выбирают для регулирования договора право одного из договаривающихся государств. В нескольких арбитражных решениях ряда судов высказывается мысль, что такой выбор равноценен подразумеваемому исключению применения Конвенции. Однако из большинства арбитражных судебных решений следует, что Конвенция является частью права договаривающегося государства, право которого было выбрано сторонами, и что выбор сторон остается значимым, поскольку он определяет национальное право, которое подлежит применению для восполнения пробелов в Конвенции. В соответствии с такими решениями выбор права договаривающегося государства, если он сделан без конкретного указания на внутреннее право, не исключает применимости Конвенции.

Методология решения проблемы «пробелов», имеющихся в Конвенции, описывается в пункте 2 статьи 7 Конвенции, в которой говорится, что восполнение пробелов должно осуществляться на основании общих принципов, на которых она основана. Стоит отметить, что к таким принципам относятся добросовестность, автономия воли, свобода формы договора, право на проценты, компенсацию ущерба и другие[[19]](#footnote-20). В случае невозможности обращения к таким принципам подлежит применению национальное право, которое определяется на основании коллизионных норм. Кроме того, при толковании и применении Конвенции должны применяться обычаи международной торговли, о чем сказано в пункте 2 статьи 9.

На практике зачастую возникает вопрос о юридической действительности договора, не содержащего цены. В прецедентном праве приняты три различных толкования в отношении значения, которое придается предварительному требованию, содержащемуся в статье 55 и вызывающему проблему согласованности между статьей 14, которая предусматривает, что в оферте необходимо указание цены или порядка ее определения, и статьей 55.

Согласно наиболее либеральной точкой зрения, договор, в котором не содержится указание цены или порядка ее определения в соответствии со статьей 14, тем не менее, является действительным, так как в статье 55 предусмотрен вспомогательный метод установления цены.

В некоторых решениях статье 14 придается преимущественная сила по отношению к статье 55 Конвенции. Исходя из чего, делается вывод о том, что договор не был заключен, так как стороны не указали цену.

Согласно третьей позиции, вопрос о юридической действительности договора, не содержащего цены, регулируется внутренним правом в соответствии со статьей 4 Конвенции. Исходя из этого, следует определить, позволяет ли внутреннее право, применимое в силу норм коллизионного права, заключить договор купли-продажи без указания цены или порядка ее определения, прежде чем применять статью 55 Конвенции.

Как уже было отмечено ранее, одной из обязанностей продавца в соответствии со статьей 30 Конвенции помимо передачи товара покупателю, является также необходимость передать «относящиеся к нему документы». Согласно пункту 1 статьи 58 на покупателя возлагается обязательство по уплате цены только тогда, когда продавец передает «либо сам товар, либо товарораспорядительные документы» в распоряжение покупателя. В отсутствие какого-либо положения в договоре проблема состоит в определении того, что означает термин «товарораспорядительные документы». Преобладает точка зрения, согласно которой это понятие является более узким, чем то, которое установлено статьей 34 Конвенции. В одном решении суд постановил, что сертификаты происхождения и качества, а также таможенные документы не являются товарораспорядительными документами по смыслу пункта 1 статьи 58, и поэтому тот факт, что они не были переданы, не оправдывает отказ покупателя уплатить цену[[20]](#footnote-21).

Также проблемы применения Конвенции возникают при рассмотрении судами споров, связанных с расторжением договора купли-продажи при его существенном нарушении. Так, например, необходимо определить существенность нарушения договора в случае поставки дефектного товара. Некоторые суды признали, что, если продавец может легко устранить дефекты, то несоответствие не является существенным нарушением. Такое решение согласуется с правом продавца устранить несоответствие, что предусмотрено статьей 48 Конвенции. Также суды установили, что если покупатель может использовать или перепродать товар (даже со скидкой) без особых затрат и неудобств, то нарушение договора является несущественным.

В сфере ответственности сторон по договору международной купли-продажи существует проблема сохранения баланса интересов сторон при применении средств правовой защиты. Конвенция определяет три возможных основания, которые исключают либо уменьшают ответственность сторон:

1. Запрет покупателя требовать возмещения упущенной выгоды в случае несоответствия полученного товара при наличии претензий трех лиц на товар при неизвещении продавца о выявленных нарушениях, даже если для отсутствия извещения существует разумное оправдание. В данном положении важную роль играет критерий предвидимости[[21]](#footnote-22).
2. Предписание, позволяющее снизить размер возмещения (статья 77 Венской конвенции) и указывающее на необходимость принятия мер для уменьшения ущерба, включая упущенную выгоду. Данное предписание служит цели сохранения динамичности и стабильности торгового оборота, побуждая стороны совершать действия, которые направлены на уменьшение убытков.
3. Наступление обстоятельств вне контроля одной стороны, нарушившей в связи с этим договорные обязательства (статья 79 Конвенции). Ограничением в данном случае является то, что освобождение от ответственности возможно только на период действия такого обстоятельства. Исключением из данного основания признается полная утрата предмета договора вследствие действия таких обстоятельств[[22]](#footnote-23).

Проблема, связанная с осуществлением пункта 1 статьи 61, возникает в делах, в которых договор купли-продажи налагает на покупателя обязательства, не предусмотренные в Конвенции. Как указано в пункте 1 статьи 61, неисполнение покупателем какого-либо «из своих обязательств по договору или по настоящей Конвенции» дает продавцу возможность прибегнуть к средствам правовой защиты, предусмотренным в Конвенции, даже если неисполнение касается предусмотренного в договоре обязательства, созданного на основании осуществления самостоятельности сторон. Таким образом, в этих делах отсутствует необходимость в применении внутригосударственного законодательства, регулирующего договор в вопросах, не охваченных Конвенцией, для определения имеющихся у продавца средств правовой защиты, что подтверждается общепринятым подходом судов.

Проблемы применения Венской конвенции зачастую бывают связаны с отсутствием в ее тексте определенных ставок процентов с просроченной суммы без ущерба для любого требования о возмещении убытков, а также методики их определения[[23]](#footnote-24). Решение данной проблемы видится в возможности применения пункта 2 статьи 7 Конвенции, которая дает отсылку на применение норм национального права, а также пункта 2 статьи 9, определяющего возможность применения к договору международного торгового обычая. Статьей 78 Конвенции определено, что проценты возмещаются без ущерба для любого требования о возмещении убытков, однако вопрос о соотношении процентов и неустойки не регулируется.

Обращаясь к западной практике, можно заметить, что в большинстве случаев применяются положения Принципов международных коммерческих договоров УНИДРУА[[24]](#footnote-25), статья 7.4.9 которых устанавливает: «Размер процентов годовых должен составлять среднюю банковскую ставку по краткосрочному кредитованию первоклассных заемщиков, превалирующую в отношении валюты платежа в месте платежа, либо если такая ставка отсутствует в этом месте, то такую же ставку в государстве валюты платежа».

Таким образом, проблемы применения Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров возникают в основном вследствие различного толкования судами ее положений в таких вопросах как выбор применимого права, юридическая действительность договора, не содержащего цены, определение существенности нарушения договора и другие. Для решения данных проблем судам необходимо обращаться к практике рассмотрения подобных споров, а также к прецедентному праву.

# Судебная практика применения положений Венской конвенции

При заключении договора международной купли-продажи товаров сторонам необходимо определить порядок разрешения споров, которые могут возникнуть в ходе действия договора. Зачастую между контрагентами, которые являются сторонами контракта, возникают споры, связанные с неодинаковым понимаем взаимных обязательств из-за разного толкования условий договора либо отсутствием каких-либо условий. Большинство таких разногласий устраняется путем переговоров между сторонами. Но бывают случаи, когда переговоры не дают результата, поэтому стороны должны выбрать вариант рассмотрения спора: предусмотреть в условиях договора право на обращение в суд для разрешения спора либо обратиться в третейский суд (например, в Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате РФ).

Деятельность Международного коммерческого арбитражного суда (далее – МКАС) регулируется Законом Российской Федерации от 07 июля 1993 г. №5338-1 «О международном коммерческом арбитраже»[[25]](#footnote-26), а также Правилами арбитража МКАС при ТПП РФ (c 27.01.2017 г.)[[26]](#footnote-27).

Ежегодно от 60 до 80 процентов рассматриваемых МКАС при ТПП РФ споров затрагивают Венскую конвенцию[[27]](#footnote-28).

МКАС при ТПП РФ рассматривает споры, которые возникают при осуществлении международных договоров в том случае, когда предприятие хотя бы одной из сторон договора находится в другом государстве, а также между сторонами, одной из которых является предприятие с иностранными инвестициями или международная организация, созданная на территории Российской Федерации.

Как правило, споры рассматриваются при наличии арбитражного соглашения сторон. Однако исключением является ситуация, если его компетенция установлена международным договором Российской Федерации.

В практике Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации неоднократно возникали споры, связанные с исполнением договоров международной купли-продажи товаров.

Рассматривая судебную практику МКАС при ТПП РФ в части разрешения споров, связанных с исполнением договоров международной купли продажи и применением к их разрешению положений Венской конвенции, можно обратиться к Решению МКАС при ТПП РФ от 14 мая 2018 года N 246/2016, в котором стоит вопрос о взыскании задолженности. Акционерное общество РФ (покупатель) требует взыскать с Государственной холдинговой компании, имеющей местонахождение на территории Украины (продавец), сумму долга по договору и проценты за пользование денежными средствами, подлежащие дальнейшему начислению на сумму предварительной оплаты. По Договору покупатель осуществил авансовую оплату товара, однако продавец поставил товар не полностью. Так как Российская Федерация и Украина являются участницами Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров, суд применил положения Конвенции к разрешению данного спора. Пункт 5 статьи 79 Конвенции признает за стороной, не получившей оговоренного исполнения, любые иные средства правовой защиты, кроме взыскания убытков. В соответствии со статьей 78 Конвенции сторона имеет право на проценты с просроченной суммы без ущерба для любого требования о возмещении убытков, в случае если другая сторона допустила просрочку в уплате цены. Принимая во внимание, что ни положения Договора, ни Венская конвенции не содержат указаний о размере ставки процентов и порядке их исчисления, коллегия арбитров для разрешения указанных вопросов признала подлежащими применению правила Принципов УНИДРУА. В данном случае коллегия арбитров МКАС при ТПП РФ приняла решение удовлетворить требования истца[[28]](#footnote-29).

Стоит рассмотреть также Решение МКАС при ТПП РФ от 15 января 2018 года N М-86/2017[[29]](#footnote-30). Швейцарская компания (продавец) требует взыскать с российского Общества с ограниченной ответственностью (покупатель) задолженность по оплате поставленного товара, неустойку и убытки, причиненные ненадлежащим выполнением договорных обязательств. Продавец поставил в адрес покупателя товар в полном объеме. Однако, не смотря на то, что товар был принят покупателем, оплата по нему была произведена частично. Поскольку Российская Федерация и Швейцария являются участницами Венской конвенции, коммерческие предприятия сторон находятся в этих государствах и стороны не исключили ее применение, коллегия арбитров признала применимой к отношениям сторон по Контракту указанную Конвенцию, а по вопросам, не урегулированным Конвенцией, - нормы материального права Российской Федерации. Продавец исполнил свое обязательство по передаче товара покупателю, что соответствует обязательствам продавца по статье 30 Конвенции. В обязанности покупателя входило исполнить возлагаемые на него статьей 53 Конвенции обязательства, а именно принять и оплатить товар. При этом согласно статье 59 Конвенции покупатель обязан уплатить цену в день, который установлен или может быть определен, согласно договору и Конвенции, без необходимости какого-либо запроса или выполнения каких-либо формальностей со стороны продавца. Таким образом, коллегия арбитров решила удовлетворить исковые требования продавца в полном объеме.

Обращаясь к судебным спорам с применением положений Венской конвенции в Арбитражных судах Российской Федерации можно рассмотреть Решение от 14 ноября 2018 г. по делу № А40-151126/2017[[30]](#footnote-31), в котором определяется право, подлежащее применению, а также подсудность спора. Вследствие ненадлежащего исполнения условий контракта покупатель (российская компания) требует взыскать с продавца (швейцарская компания) уплаченную предоплату за непоставленный товар и суммы договорной пени за просрочку выплаты. Стороны внешнеэкономической сделки находятся в государствах-участниках Венской конвенции о договорах международной купли продажи товаров. В соответствии с данной Конвенцией стороны могут исключить ее применение, а также отступить от ее положений. Однако положения Контракта не содержат такой оговорки, поэтому суд обратился к применению Конвенции. Согласно статье 30 Конвенции Продавец обязан поставить товар, передать относящиеся к нему документы и право собственности на товар. Кроме того, сторона, которая исполнила договор полностью или частично, может потребовать от другой стороны возврата уплаченных сумм, что указано в части 1 статьи 81 Конвенции. Также Конвенция обозначает, что, в случае просрочки, продавец обязан также уплатить проценты с просроченной суммы. Таким образом, исковые требования были полностью удовлетворены.

Стоит также рассмотреть Решение от 12 октября 2017 г. по делу № А27-3924/2017[[31]](#footnote-32), в котором разрешается вопрос о взыскании суммы предварительной оплаты по контракту. Покупатель (российская компания) требует взыскать с продавца (китайской компании) сумму предварительной оплаты за товар, так как часть товара не была поставлена покупателю. В Контракте оговорено применение норм материального права Российской Федерации к правоотношениям. Спорные отношения регламентируются Конвенцией, так как в Контракте не содержится оговорки об исключении ее применения. Поэтому суд обратился к статьям 30, 35 Конвенции, согласно которым продавец обязан поставить товар, передать относящиеся к нему документы и передать право собственности на товар в соответствии с требованиями договора и настоящей Конвенции. Продавец должен поставить товар, который по количеству, качеству и описанию соответствует требованиям договора. Суд также обратился к статье 487 Гражданского кодекса Российской Федерации, которая регламентирует предварительную оплату товара. В данном случае исковые требования покупателя были полностью удовлетворены.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что в большинстве рассматриваемых судебных решений, связанных с исполнением договоров международной купли-продажи товаров, судами учитываются положения Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров при разрешении споров между контрагентами, что в очередной раз подчеркивает актуальность и значимость Конвенции в современном международном торговом обороте.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение курсовой работы можно сделать следующие основные выводы:

1. Создание Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года явилось результатом компромиссов, призванных учесть интересы стран с разными правовыми системами и уровнем экономического развития. Конвенция имеет четко определенную структуру, содержит все необходимые положения, которые позволяют применить ее к регулированию заключения и исполнения договоров с участием иностранного элемента. Нормы Конвенции отражают базовые основы регулирования отношений, одинаковых для большинства правовых систем, что позволяет применять ее положения к большому числу сделок международной купли-продажи.
2. Венская Конвенция устанавливает наиболее общие моменты правового регулирования, поэтому в ряде случаев прогрессивно влияет на национальное законодательство. Это содействует изменению законодательного регулирования, что делает его наиболее прогрессивным и соответствующим потребностям оборота. Однако правовое регулирование договоров купли-продажи не ограничивается только положениями Конвенции и национальным законодательством. Кроме них на данные правоотношения распространяют свое действие такие источники правового регулирования как Принципы УНИДРУА, «Инкотермс», различные соглашения, заключенные между Российской Федерацией и другими государствами об условиях поставки.
3. Проблемы применения Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров возникают в основном вследствие различного толкования судами ее положений в таких вопросах как выбор применимого права, юридическая действительность договора, не содержащего цены, определение существенности нарушения договора и другие. Для решения данных проблем судам необходимо обращаться к практике рассмотрения подобных споров, а также к прецедентному праву.
4. В большинстве рассматриваемых судебных решений, связанных с исполнением договоров международной купли-продажи товаров, судами учитываются положения Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров при разрешении споров между контрагентами, что в очередной раз подчеркивает актуальность и значимость Конвенции в современном международном торговом обороте.

Сложно недооценить важность влияния Венской конвенции о договорах международной купли-продажи, как на участников внешнеэкономической деятельности, так и на экономическую безопасность страны в целом. Обеспечение экономической безопасности является принципиально важным в целях укрепления государства, реального обеспечения социальных гарантий, развития механизмов коллективной ответственности и демократического, социального партнерства. Основные угрозы экономической безопасности России проявляются в тех секторах, в которых осуществляются экономические отношения с международными субъектами. Конвенция защищает права двух сторон, в частности, российских предпринимателей, а от их состояния зависит состояние экономики страны. Поэтому, я считаю, что присоединение Российской Федерации к Конвенции является важным этапом в укреплении экономической безопасности государства.

Таким образом, широкое применение Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров дает понять, что за сорок лет своего существования данная Конвенция стала важным инструментом международной торговли, которая создает единообразную основу для заключения и исполнения договоров купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах. Конвенция предоставляет набор гибких критериев для ограничения объема ответственности, поэтому и в настоящее время ее текст остается по-прежнему современным и актуальным.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

**1.Нормативно-правовые акты**

1. Конституция Российской Федерации (принята 12.12.1993) // СЗ РФ. 2014. № 31. ст. 4398.
2. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (заключена в г. Вене 11.04.1980) // Вестник ВАС РФ. 1994. № 1.
3. Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) (1994 г.) // Закон. 1995. № 12.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) № 146-ФЗ от 26.11.2001 (ред. от 18.03.2019) // СЗ РФ. 2001. № 49. ст. 4552.
5. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ (ред. от 02.12.2019) // СЗ РФ. 2002. № 30. ст. 3012.
6. Федеральный закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ (ред. от 01.05.2019) "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности" // СЗ РФ. 2003. № 50. ст. 4850.
7. Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ (ред. от 27.12.2019) "О валютном регулировании и валютном контроле" // СЗ РФ. 2003. № 50. ст. 4859.
8. Закон РФ от 07.07.1993 № 5338-1 (ред. от 25.12.2018) "О международном коммерческом арбитраже" // Российская газета. 1993. № 156.

**2. Специальная литература**

1. Аксенов А.Г. Регулирование договора международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ в рамках Конвенции ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 года // Вестник Нижегородского университета им. Н.И.Лобачевского. 2013. С. 21–27 [Электронный ресурс] URL: https://cyberleninka.ru/article/n/regulirovanie-dogovora-mezhdunarodnoy-kupli-prodazhi-tovarov-mezhdu-subektami-predprinimatelskoy-deyatelnosti-stran-sng-v-ramkah/viewer (дата обращения 20.03.2020).
2. Абросимова С.А. Значение критерия предвидимости, устанавливаемого Венской конвенцией о договорах международной купли продажи товаров 1980 года, в сравнении с положениями ФГк и ГГу // Вопросы международного частного, сравнительного и гражданского права, международного коммерческого арбитража: LIBER AMICORUM / Сост. и научн. ред. С.Н. Лебедев, Е.В. Кабатова, А.И. Муранов, Е.В. Вершинина. — М.: Статут, 2013. — 382 с.
3. Бабкина Е.В. Сложности применения Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года и иностранного права при разрешении международных коммерческих споров // Актуальные проблемы международного публичного и международного частного права : сб. науч. тр. 2014. №. 6. С. 68-80 [Электронный ресурс] URL: http://www.cisg.ru/dwn/357.pdf (дата обращения 05.04.2020).
4. Газизова А. М. Тенденции выбора обычаев международной торговли в качестве применимого права // Молодой ученый. 2020. № 10 (300) С. 26-30 [Электронный ресурс] URL: https://moluch.ru/archive/300/67875/ (дата обращения: 30.04.2020).
5. Гусева П.А. Об ответственности сторон по договору международной купли-продажи // Научные ведомости самарского государственного экономического университета. Актуальные проблемы правоведения. 2018. №2 С. 5-10 [Электронный ресурс] URL.: https://e.lanbook.com/reader/journalArticle/512994/#1 (дата обращения 20.04.2020).
6. Гусева П.А. К вопросу о правовом регулировании отношений, возникающих из договора международной купли-продажи // Научные ведомости самарского государственного экономического университета. Актуальные проблемы правоведения. 2018. №2. С. 5-10 [Электронный ресурс] URL.: https://e.lanbook.com/reader/journalArticle/513001/#1 (дата обращения 20.04.2020).
7. Гизетдинова И.Ю. Влияние Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров на российское гражданское право // Правовое государство: теория и практика. 2016. № 2. С.63-67 [Электронный ресурс] URL.: https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-venskoy-konventsii-o-dogovorah-mezhdunarodnoy-kupli-prodazhi-tovarov-na-rossiyskoe-grazhdanskoe-pravo/viewer (дата обращения 7.04.2020).
8. Гусейнова А. А. Международно-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности // Молодой ученый. 2014. № 21.2 (80.2). С. 20-23 [Электронный ресурс] URL: https://moluch.ru/archive/80/14405/ (дата обращения: 30.04.2020).
9. Иншакова, А. О. Международное частное право: учебник. – М. : РУДН, 2011. – 374 с.
10. Иншакова, А. О. Арбитражное соглашение как договорный способ закрепления принципа гибкости в международном частном праве // Вестник Волгоградского государственного университета. 2013. №. 1. С. 66–71 [Электронный ресурс] URL: https://cyberleninka.ru/article/n/arbitrazhnoe-soglashenie-kak-dogovornyy-sposob-zakrepleniya-printsipa-gibkosti-v-mezhdunarodnom-chastnom-prave/viewer (дата обращения 18.03.2020).
11. Кочетов Г.В. К вопросу о пределах применения Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи // Вестник Волгоградского государственного университета. 2013. № 3. С. 136–139 [Электронный ресурс] URL: https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-predelah-primeneniya-venskoy-konventsii-organizatsii-obedinennyh-natsiy-o-dogovorah-mezhdunarodnoy-kupli-prodazhi-tovarov/viewer (дата обращения 30.03.2020).
12. Макарова А.Е. Венская Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980г и Гражданский Кодекс РФ: сравнение правового регулирования заключения договоров купли-продажи // Конференция «Ломоносов 2016» [Электронный ресурс] URL.: https://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov\_2016/data/8640/uid76711\_report.pdf (дата обращения 30.04.2020).
13. Мухтарова А.Р, Семенов А.В. Правовое регулирование договора международной купли-продажи товаров // Ленинградский юридический журнал. 2015. № 4. С. 102-107 [Электронный ресурс] URL: https://cyberleninka.ru/article/n/pravovoe-regulirovanie-dogovora-mezhdunarodnoy-kupli-prodazhi-tovarov/viewer (дата обращения 30.03.2020).
14. Сборник ЮНСИТРАЛ по прецедентному праву, касающемуся Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров. // Комиссия Организации Объединенных Наций по праву междунар. торговли. Нью-Йорк : ООН, 2017. 626 с. [Электронный ресурс] URL : https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/ru/cisg\_digest\_2016\_r.pdf
15. Сераков В.В. Применение Инкотермс в практике Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации // Вестник международного коммерческого арбитража. 2016. № 2. С. 83-87 [Электронный ресурс] URL: http://www.cisg.ru/dwn/523.pdf (дата обращения: 30.04.2020).
16. Филатова К. Д. Особенности правового регулирования договора международной купли-продажи товаров // Новый юридический вестник. 2019. № 4 (11). С. 51-54 [Электронный ресурс] URL: https://moluch.ru/th/9/archive/133/4267/ (дата обращения: 30.04.2020).
17. Черных Ю. Соотношение Венской конвенции и национального законодательства при исчислении убытков. // Материалы III Международных чтений памяти академика Побирченко И.Г. 2016. № 442 С. 84-87 [Электронный ресурс] URL.: http://www.cisg.ru/dwn/442.pdf (дата обращения 30.04.2020).

**3.Судебная практика**

26. Решение Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 15 января 2018 года N М-86/2017 // gkrfkod.ru

27. Решение Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 14 мая 2018 года N 246/2016 // gkrfkod.ru

28. Решение Арбитражного суда Москвы от 12 октября 2017 года по делу № А27-3924/2017// sudact.ru

29. Решение Арбитражного суда Москвы от 14 ноября 2018 года по делу № А40-151126/2017 // sudact.ru

1. **Интернет-ресурсы**

30. Правила арбитража МКАС при ТПП РФ (c 27.01.2017 г.) // Торгово-промышленная палата Российской Федерации [Электронный ресурс] URL.: https://mkas.tpprf.ru/ru/docu.php (дата обращения 28.04.2020).

31. ICC Model International Sales Contract // Международная торговая палата [Электронный ресурс] URL: www.iccwbo.ru/contract/docs/introduction\_page.html (дата обращения: 30.04.2020).

1. Вестник ВАС РФ. 1994. № 1. [↑](#footnote-ref-2)
2. Аксенов А.Г. Регулирование договора международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ в рамках Конвенции ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 года // Вестник Нижегородского университета им. Н.И.Лобачевского.– 2013. – № 3 (2). – С. 22–23. 27 [электронный ресурс] URL: https://cyberleninka.ru/article/n/regulirovanie-dogovora-mezhdunarodnoy-kupli-prodazhi-tovarov-mezhdu-subektami-predprinimatelskoy-deyatelnosti-stran-sng-v-ramkah/viewer (дата обращения 20.03.2020). [↑](#footnote-ref-3)
3. Иншакова А. О. Арбитражное соглашение как договорный способ закрепления принципа гибкости в международном частном праве / А. О. Иншакова, С. Ю. Казаченок // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 5, Юриспруденция. 2013. № 1 (18). С. 66–71 [электронный ресурс] URL: https://cyberleninka.ru/article/n/arbitrazhnoe-soglashenie-kak-dogovornyy-sposob-zakrepleniya-printsipa-gibkosti-v-mezhdunarodnom-chastnom-prave/viewer (дата обращения 18.03.2020). [↑](#footnote-ref-4)
4. Гусева П.А. К вопросу о правовом регулировании отношений, возникающих из договора международной купли-продажи // Научные ведомости самарского государственного экономического университета. Актуальные проблемы правоведения. 2018. №2 С. 5-10. Режим доступа: https://e.lanbook.com/reader/journalArticle/513001/#1 (дата обращения 30.04.2020) [↑](#footnote-ref-5)
5. Иншакова А. О. Международное частное право : учебник / А.О. Иншакова. – М. : РУДН, 2011. – 374 с. [↑](#footnote-ref-6)
6. Мухтарова А.Р, Семенов А.В. Правовое регулирование договора международной купли-продажи товаров / А.Р Мухтарова, А.В. Семенов // Ленинградский юридический журнал. 2015 № 4. С. 106-107 [электронный ресурс] URL: https://cyberleninka.ru/article/n/pravovoe-regulirovanie-dogovora-mezhdunarodnoy-kupli-prodazhi-tovarov/viewer (дата обращения 30.03.2020) [↑](#footnote-ref-7)
7. Закон. 1995. № 12. [↑](#footnote-ref-8)
8. Филатова К. Д. Особенности правового регулирования договора международной купли-продажи товаров // Новый юридический вестник. 2019. № 4 (11). С. 51-54 [электронный ресурс] URL: https://moluch.ru/th/9/archive/133/4267/ (дата обращения: 30.04.2020). [↑](#footnote-ref-9)
9. Гусейнова А. А. Международно-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности // Молодой ученый. 2014. № 21.2 (80.2). С. 20-23 [электронный ресурс] URL: https://moluch.ru/archive/80/14405/ (дата обращения: 30.04.2020). [↑](#footnote-ref-10)
10. ICC Model International Sales Contract // Международная торговая палата [электронный ресурс] URL : www.iccwbo.ru/contract/docs/introduction\_page.html (дата обращения: 30.04.2020). [↑](#footnote-ref-11)
11. Филатова К. Д. Особенности правового регулирования договора международной купли-продажи товаров // Новый юридический вестник. 2019. № 4 (11). С. 51-54 [электронный ресурс] URL : https://moluch.ru/th/9/archive/133/4267/ (дата обращения: 30.04.2020). [↑](#footnote-ref-12)
12. Черных Ю. Соотношение Венской конвенции и национального законодательства при исчислении убытков. // В: Материалы III Международных чтений памяти академика Побирченко И.Г. 2016. № 442 С. 84-87 [электронный ресурс] URL.: http://www.cisg.ru/dwn/442.pdf (дата обращения 30.04.2020). [↑](#footnote-ref-13)
13. СЗ РФ. 2001. № 49. ст. 4552. [↑](#footnote-ref-14)
14. Макарова А.Е. Венская Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980г и Гражданский Кодекс РФ: сравнение правового регулирования заключения договоров купли-продажи // Конференция «Ломоносов 2016» [электронный ресурс] URL.: https://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov\_2016/data/8640/uid76711\_report.pdf (дата обращения 30.04.2020). [↑](#footnote-ref-15)
15. Гизетдинова И.Ю. Влияние Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров на российское гражданское право // Правовое государство: теория и практика. 2016. № 2. С.63-67 [электронный ресурс] URL.: https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-venskoy-konventsii-o-dogovorah-mezhdunarodnoy-kupli-prodazhi-tovarov-na-rossiyskoe-grazhdanskoe-pravo/viewer (дата обращения 7.04.2020) [↑](#footnote-ref-16)
16. СЗ РФ. 2003. № 50. Ст. 4850. [↑](#footnote-ref-17)
17. СЗ РФ. 2003. № 50. Ст. 4859. [↑](#footnote-ref-18)
18. Гусева П.А. К вопросу о правовом регулировании отношений, возникающих из договора международной купли-продажи // Научные ведомости самарского государственного экономического университета. Актуальные проблемы правоведения. 2018. №2 С. 5-10. Режим доступа: https://e.lanbook.com/reader/journalArticle/513001/#1 (дата обращения 20.04.2020). [↑](#footnote-ref-19)
19. Бабкина Е.В. Сложности применения Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года и иностранного права при разрешении международных коммерческих споров // Актуальные проблемы международного публичного и международного частного права : сб. науч. тр. 2014. №6. С. 69 — 70 [электронный ресурс] URL: http://www.cisg.ru/dwn/357.pdf (дата обращения 05.04.2020). [↑](#footnote-ref-20)
20. Сборник ЮНСИТРАЛ по прецедентному праву, касающемуся Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров. // Комиссия Организации Объединенных Наций по праву междунар. торговли. Нью-Йорк : ООН, 2017. 626 с. [Электронный ресурс] URL : https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/ru/cisg\_digest\_2016\_r.pdf [↑](#footnote-ref-21)
21. Абросимова С.А. Значение критерия предвидимости, устанавливаемого Венской конвенцией о договорах международной купли продажи товаров 1980 года, в сравнении с положениями ФГк и ГГу // Вопросы международного частного, сравнительного и гражданского права, международного коммерческого арбитража: LIBER AMICORUM / Сост. и научн. ред. С.Н. Лебедев, Е.В. Кабатова, А.И. Муранов, Е.В. Вершинина. — М.: Статут, 2013. – 382 с . [↑](#footnote-ref-22)
22. Гусева П.А. Об ответственности сторон по договору международной купли-продажи // Научные ведомости самарского государственного экономического университета. Актуальные проблемы правоведения . 2018. №2 С. 5-10. Режим доступа: https://e.lanbook.com/reader/journalArticle/512994/#1 (дата обращения 20.04.2020). [↑](#footnote-ref-23)
23. Бабкина Е.В. Сложности применения Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года и иностранного права при разрешении международных коммерческих споров // Актуальные проблемы международного публичного и международного частного права : сб. науч. тр. 2014. №6. С. 69 — 70 [электронный ресурс] URL: http://www.cisg.ru/dwn/357.pdf (дата обращения 05.04.2020). [↑](#footnote-ref-24)
24. Закон. 1995. № 12. [↑](#footnote-ref-25)
25. Российская газета от 14 авг. 1993 г. [↑](#footnote-ref-26)
26. Правила арбитража МКАС при ТПП РФ (c 27.01.2017 г.) // Торгово-промышленная палата Российской Федерации [электронный ресурс] URL.: https://mkas.tpprf.ru/ru/docu.php (дата обращения 28.04.2020). [↑](#footnote-ref-27)
27. Гизетдинова И.Ю. Влияние Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров на российское гражданское право // Правовое государство: теория и практика. 2016. № 2. С.63-67 [электронный ресурс] URL.: https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-venskoy-konventsii-o-dogovorah-mezhdunarodnoy-kupli-prodazhi-tovarov-na-rossiyskoe-grazhdanskoe-pravo/viewer (дата обращения 7.04.2020). [↑](#footnote-ref-28)
28. Решение Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 14 мая 2018 года N 246/2016 // gkrfkod.ru (дата обращения 28.04.2020). [↑](#footnote-ref-29)
29. Решение Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 15 января 2018 года N М-86/2017 // gkrfkod.ru (дата обращения 28.04.2020). [↑](#footnote-ref-30)
30. Решение Арбитражного суда Москвы от 14 ноября 2018 года по делу № А40-151126/2017 // sudact.ru (дата обращения 20.04.2020). [↑](#footnote-ref-31)
31. Решение Арбитражного суда Москвы от 12 октября 2017 года по делу № А27-3924/2017// sudact.ru (дата обращения 20.04.2020). [↑](#footnote-ref-32)