

УДК 347.763.3

Сиренко М.О.

студент магистратуры

ИСТиД (ф) СКФУ в г. Пятигорске

Россия, г. Пятигорск

Научный руководитель: Гагиева Н.Р., к.ю.н.

доцент кафедры гражданского права и процесса

ТАМОЖЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ

Аннотация: В статье рассматриваются таможенное регулирование международного договора купли-продажи. Для совершения экспортно-импортных операций требуется международный договор купли-продажи. Такой договор может представлять собой единый документ или заключаться в обмене типовыми документами между экспортёром и импортёром. Наиболее распространенными типовыми документами являются «счет-проформа» со стороны продавца и «заказ на поставку» со стороны покупателя.

Ключевые слова: таможенное регулирование, международный договор купли-продажи, коммерческая торговля, сделка, Венская конвенция.

Sirenko M.O.

graduate student

Of the ISTD (branch) NCFU in the Pyatigorsk

Russia, Pyatigorsk

Scientific adviser: Gagieva N.R., candidate of legal Sciences

associate Professor of the faculty of civil law and process

CUSTOMS REGULATION OF AN INTERNATIONAL

CONTRACT OF SALE

Annotation: The article deals with customs regulation of an international contract of sale. For making of export-import operations require an international agreement of purchase and sale. Such a contract can be a single document or be concluded in the exchange of standard documents between the exporter and importer. The most common standard documents are the " proforma invoice "from the seller and the " purchase order " from the buyer.

Keyword: customs regulation, international contract of sale, commercial trade, deal, Vienna convention.

Такой вид соглашений имеет важнейшее значение, так как охватывает один из ведущих экономических секторов в мире. Он подходит, например, для использования в ходе коммерческих сделок (оптовых продаж, продаж между коммерсантами или на основе «бизнес-бизнес») с готовыми изделиями, такими товарами, как электронное оборудование, аппаратные средства и инструменты, текстиль, одежда и обувь, мебель, офисная продукция и т.д. Несмотря на широкую сферу применения, такие соглашения о купле-продаже, тем не менее, следует отличать от других международных торговых сделок, например, сделок с сырьевыми и аграрно-сырьевыми товарами (зерном, рудой, продуктами питания, химикатами и т.п.) или прямых продаж потребителям, к которым могут применяться специфические ограничения или правила торговли¹.

ИСС разработала Типовой контракт международной купли-продажи - Model ICC International Sale Contract (Типовой контракт купли-продажи), специально адаптированный для международной купли-продажи готовых

¹Габричидзе Б.Н. Практика применения Таможенного кодекса Российской Федерации / Б.Н. Габричидзе. М. 2016. 300 с. С.65

изделий, предназначенных для перепродажи. Договор создавался для использования в ходе сделок, регулируемых Конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980 г.,- CISG). Венская конвенция 1980 г. является международным правовым актом, который применяется автоматически к международным коммерческим продажам материальных товаров, если продавец и покупатель находятся в «государствах-участниках» (странах, которые подписали Венскую конвенцию 1980 г.) или если одна из сторон находится в государстве-участнике, а договор регулируется правом такой стороны. Поскольку на настоящий момент Венскую конвенцию 1980 г. подписали около 78 государств, включая крупнейшие страны мира, осуществляющие международную торговлю (несмотря на такие примечательные исключения, как Великобритания, Индия и Бразилия), она применяется к всё большему числу сделок международной купли-продажи. Несмотря на то, что стороны могут исключить применение Венской конвенции 1980 г., большинство малых и средних компаний не пользуются такой возможностью. Принятие решения о том, стоит или нет исключать Венскую конвенцию 1980 г., является сложным вопросом, по которому коммерсантам рекомендуется консультироваться с экспертами. В частности, коммерсантам необходимо знать, что во многих юрисдикциях применение Венской конвенции 1980 г. можно исключить только в «явно выраженном виде». Это означает, что сам по себе выбор национального права не является достаточным для того, чтобы применение Венской конвенции 1980 г. было исключено.

Одна из постоянно возникающих в коммерческой торговле проблем заключается в том, что продавцы и покупатели используют договоры, проформы и оговорки, которые не подходят для конкретной сделки. Коммерсанты могут пытаться использовать повторно или «перерабатывать» проформы или контракты, которые они уже

использовали или которые им встречались ранее. Например, коммерсант может попытаться вновь использовать договор, который изначально был составлен для разовой сделки, в контексте долгосрочного соглашения на поставку. Это может оказаться неуместным, так как контракты как правило, не содержат формул корректировки цены, что часто является необходимым для долгосрочных соглашений о поставках. Такое же предупреждение актуально и в отношении Типового контракта купли-продажи: он предназначен для использования в рамках определённого типа сделок и не будет уместен в других контекстах.

По этой причине важно различать коммерческие продажи и другие виды международных деловых соглашений. Стоит остановиться на основных отличиях между разовыми (или «спотовыми») контрактами для продажи готовых промышленных товаров и ключевыми договорами иного рода²:

1) Долгосрочные контракты на поставку – в долгосрочных контрактах на поставку должны содержаться специальные дополнительные положения, которых нет в разовых контрактах. Например, такие контракты, как правило, содержат оговорки о плавающих ценах или о корректировке цены, графики поставок и т.д., так как предполагается, что такой контракт будет действовать в течение многих лет и, следовательно, должен предусматривать механизмы, связанные с колебаниями цен или объёмов поставки материалов, сроками исполнения заказов и частичными поставками;

2) Соглашения о лицензировании интеллектуальной собственности или передаче технологий – передача интеллектуальной собственности (например, товарных знаков, патентов и авторских прав) не касается

² Корняков К.А. Новый этап развития таможенного дела в России / К.А. Корняков // Законодательство и экономика. 2016. № 11. С. 16-17.

материальных товаров и, таким образом, к ней не применяются кодексы и законы, регулирующие куплю-продажу товаров, такие как Венская конвенция 1980 г. (CISG);

3) Сервисные контракты – услуги, так же как и интеллектуальная собственность, не подпадают под сферу действия кодексов или законов, регулирующих куплю-продажу товаров, таких как Венская конвенция 1980 г. (CISG); более того, оказание услуг в пределах национальной территории может предусматривать обязательное применение национального налогового и трудового законодательства, что в некоторых случаях может отменять применение положений контракта;

4) Агентские и дистрибьюторские договоры – для международного маркетинга товаров существуют средне- и долгосрочные соглашения о сотрудничестве. К ним часто применяются обязательные национальные или местные законы, регулирующие агентские отношения;

5) Контракты на изготовление продукции на заказ – такие соглашения часто предусматривают проведение всесторонних переговоров и/или сотрудничество как до, так и в ходе производства продукции, что делает затруднительным использование стандартных договоров, подобных тем, которые обсуждались в настоящей главе;

6) Соглашения о слиянии и поглощении – такие соглашения не затрагивают продажу материальных товаров, а связаны с акциями или долями участия в компаниях, которые регулируются тщательно прописанными местными законами о компаниях.

Использованные источники:

1. Габричидзе Б.Н. Практика применения Таможенного кодекса Российской Федерации / Б.Н. Габричидзе. М. 2016. 300 с.
2. Корняков К.А. Новый этап развития таможенного дела в России / К.А. Корняков // Законодательство и экономика. 2016. № 11. С. 16-17.