

Международный договор купли-продажи



Договор международной купли-продажи заключают между собой компании имеющие регистрацию в отличных друг от друга странах.

Иными словами, договор купли-продажи признается международным тогда, когда местонахождение собственника и покупателя расположено в различных государствах и соответственно на территориях различных стран.

Вышеперечисленное является достаточным условиям для признания сделки с участием данных лиц международной.

Например, сделка, проведенная с участием российской компании и иностранцем, возглавляющим фирму на территории Российского государства, не будет принадлежать к категории международных, так как обе компании расположены на территории одного государства. Национальность главы компании к определению типа сделки не относится.

Российскими сторонами участниками международных сделок купли-продажи становятся исключительно те юридические лица, что имеют постоянное расположение на территории Российского государства, а так же частные предприниматели, которые имеют постоянное или основное место проживания на территории России.

Участниками международной сделки купли – продажи будут две стороны – это продавец и покупатель. Основным документом, который регулирует условия поставки продукции, являются Международные правила разьяснения торговых терминов – ИНКОТЕРМС-200.

Порядок заключения договора международной купли-продажи

П. 2 ст. 1209 ГК РФ гласит, что международная сделка, первой стороной которой является российская компания, составляется письменно, вне зависимости от места ее проведения, соответственно так же вносятся и соответствующие изменения в нее. Иначе она будет являться недействительной и здесь неважно, на какой стадии проведения она находится.

Что такое письменная форма? Это когда документы составлены и подписаны всеми сторонами и переданы участникам посредством связи, дающей возможность определить, что договор исходит от участника сделки. Например, бумаги можно выслать почтой, через скайп, электронной почтой и так далее.

Типовой порядок оформления международной сделки купли-продажи определен Венской конвенцией 1980 г.

Вызвать неудобство при оформлении сделки, может тот факт, что обе стороны могут не иметь возможности, встретиться в один и тот же промежуток времени в конкретном месте, в силу определенных причин.

Следовательно, Конвенция учитывает и это. Международный договор можно оформить, прибегнув к использованию оферты и акцепта.

Итак, офертой называется желание одной из сторон оформить договор. То есть, другими словами предметом оферты является намерение сотрудничать первой стороны со второй. В данном документе содержится название объекта сделки, а так же его стоимость и количество.

Что же касается акцепта, то это ответный шаг, так скажем, покупателя, или другой стороны. В данной ситуации письменный ответ не обязателен. На практике обычно покупатель выражает согласие с офертой, через совершение действий, предположим,

перевода денежных средств за указанные изделия в их прописанном количестве.

О факте заключения договора, при данного рода сделках, свидетельствует согласие с офертой, полученное от лица которому она была адресована.

В случае, когда сторона определила свое согласие посредством совершения соответствующих действий, то фактом заключения договора является момент непосредственного совершения этих самых действий.

В случае, когда в сделке чувствуют представители сторон, то здесь запомните, что оформление доверенности должно учитывать правила и законодательные нормы страны, где ее получают.

Это же касается и промежутка времени ее действия, они так же устанавливаются страной, где такая доверенность получена.

Например, в случае если доверенность получена на территории РФ:

- промежуток времени ее действия не превышает 3 лет;
- если конкретный срок действия в документе определен не был, то действительна она 1 год;
- нельзя признать доверенность недействительной по причине несоответствия формы, в случае если она не противоречит российскому законодательству.

Оформление и содержание договора определяются Венской конвенцией и используемым правовым законодательством.

Под используемым правовым законодательством следует понимать нормы регулирования международных отношений в области договоров, а в нашем случае сделки купли-продажи.

Покупатель и продавец должны определить между собой, законодательством какой страны будут регулироваться условия и оформление. В случае отсутствия договоренности будет применена законодательная база страны продавца.

Определить регулируемое право достаточно важно, потому что именно его нормами будет регулироваться договор, и в случае их несоблюдения будет стоять вопрос о его действительности.

Когда вы применяете Российское законодательство, то в договоре о сделке обязательно укажите все условия касающиеся наименования и количества товара, как это предусматривает ГК РФ.

Для заключения договора сторонам необходимо согласовать все его существенные условия. В соответствии со статьей 14 Конвенции 1980 года к существенным условиям договора относятся:

- определение изделий;
- количество изделий;
- стоимость изделий.

В договоре вместо указания стоимости и количества изделий укажите порядок их определения. Таким образом, количество изделий и стоимость контракта можно регулировать в дальнейшем.

В конвенции имеется статья 55 – предусматривает иной подход в отношении такого пункта как стоимость.

Все остальные условия, если они не прописаны в договоре о сделке, определяются диспозитивными нормами Конвенции. Следовательно, если договор о сделке в целом подпадает под действие Конвенции и соответствующие положения диспозитивных норм, а так же устраивают стороны, то достаточно достичь соглашения по существенным условиям, а условия, установленные диспозитивными нормами, будут действовать и использоваться автоматически.

Наиболее распространённой ошибкой в сфере оформления договоров в коммерческой торговле – это использование проформ и оговорок предыдущих сделок. Допустим, когда коммерсант ранее применял форму документа на осуществление одноразовой сделки купли-продажи, и по ее образцу оформляет сделку для длительного

сотрудничества.

Такая форма для данной сделки не подходит, так как не содержит формул изменения стоимости, а для долгосрочного сотрудничества это просто обязательное условие, так как на цены влияет масса различных факторов, не является исключением и время.

Неуместен будет и типовой договор одного вида сделок, в использовании к остальным. Например, контракт купли-продажи используется исключительно для этих целей, для остального рода сделок он не соответствует, в силу отсутствия ряда условий.

Следовательно, внимательно различайте коммерческие сделки по продажам от иных международных соглашений, а так же различайте разовые сделки для продажи конечных изделий от остальных типовых договоров, а именно:

- долгосрочные договора на поставку, здесь укажите определённые дополнительные условия, которые отсутствуют в разовых договорах. Допустим, они в большинстве своем, содержат примечания о колебании стоимости или об ее изменении, с привязкой к факторам, сроки поставок и тому подобное, потому что в расчет берется то, что данный договор будет работать на протяжении нескольких лет, а поэтому, в нем предусмотрите все факторы, которые влияют на изменение стоимости или объёмов поставки изделий, время выполнения заказов и не полные поставки;
- договор о лицензировании интеллектуальной собственности или передаче технологий – передача интеллектуальной собственности, такой как товарные знаки, патенты и авторские права, не относится к категории материальных изделий и, следовательно, к ней не применяются кодексы и законы, регулирующие куплю-продажу изделий, такие как Венская конвенция 1980 г. (CISG);
- сервисные договоры – где предметом будут услуги, так же как и интеллектуальная собственность, не регулируются кодексами или законами, контролирующим куплю-продажу изделий, таких как Венская конвенция 1980 г. (CISG);

помимо всего прочего, оказание услуг в пределах территории государства вполне может предполагать обязательное использование соответствующих налоговых и трудовых норм, что в определённых ситуациях может снимать или аннулировать использование некоторых положений контракта;

- агентские и дистрибьюторские договоры – для международного маркетинга продукции существуют средне- и долгосрочные договоры о сотрудничестве. К ним часто применяются обязательные государственные или местные нормативные акты, которые будут регулировать агентские отношения;
- договоры на производство изделий на заказ – они в большинстве своем предполагают проведение всесторонних переговоров, а так же условия сотрудничества как до, так и в процессе изготовления товаров, именно это и затрудняет типовых договоров сделок купли-продажи;
- договоры о слиянии и поглощении – данного рода документы не относятся к продаже материальных изделий, они применимы к ценным бумагам или долями участия в компаниях, которые регламентируются четко прописанными государственными правовыми нормами о предприятиях.

Учитывая все вышесказанное, при составлении международного договора купли-продажи не используйте типовые образцы договоров других видов сделок, а так же обязательно учитывайте, для какого промежутка времени сотрудничества предусматривается соответствующий договор, так это является достаточно важным условием.

Всегда следите, что непосредственно является предметом договора, и обязательно помните о доверенностях и правилах их оформления, если заключение договора поручается представителям.