

ПОНЯТИЕ О ДОГОВОРАХ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

Дилёр Салим угли ДОНИЁРОВ

магистрант

Университета мировой экономики и дипломатии

Ташкент, Узбекистан

Наргиза Дороевна РАИМОВА

профессор

доктор юридических наук

Университета мировой экономики и дипломатии

Ташкент, Узбекистан

Аннотация

В статье рассматривается понятие договора международной купли-продажи товаров в контексте международного частного права. Обсуждается отсутствие четких терминологических определений, что создает правовую неопределенность в области внешнеэкономических сделок. Анализируется международный характер договоров купли-продажи с выделением таких критериев, как участие сторон из разных государств, экспортно-импортные операции и использование иностранной валюты. Приводятся примеры, подтверждающие, что международный характер может сохраняться даже при отсутствии физического перемещения товара, если имеются внешнеэкономические связи.

Ключевые слова: международное частное право, международная купля-продажа, внешнеэкономическая сделка, международный коммерческий договор, экспортно-импортные операции, гражданское законодательство, коммерция, правовая доктрина, глобализация, иностранная валюта, коммерческие предприятия.

ТОВАРЛАР ХАЛҚАРО ОЛДИ-СОТДИ ШАРТНОМАЛАРИ ТУШУНЧАСИ

Дилёр Салим ўғли ДОНИЁРОВ

магистрант

Жаҳон иқтисодиёти ва дипломатия университети

Тошкент, Ўзбекистон

Наргиза Дороевна РАИМОВА

Профессор

Юридик фанлар доктори

Жаҳон иқтисодиёти ва дипломатия университети

Тошкент, Ўзбекистон

Аннотация

Мақола халқаро олди-сотди шартномалари тушунчасига бағишланган бўлиб уларнинг асосий жиҳатлари халқаро хусусий ҳуқуқ контекстида кўриб чиқилган. Аниқ терминологик таърифларнинг йўқлиги ташқи иқтисодий операциялар соҳасида ҳуқуқий ноаниқликни келтириб чиқариши муҳокама қилинади. Муаллифлар олди-сотди шартномаларининг халқаро моҳиятини

таҳлил қилиб, турли мамлакатлар тарафларининг иштироки, экспорт-импорт операциялари ва хорижий валютадан фойдаланиш каби мезонларни ёритади. Агар ташқи иқтисодий алоқалар мавжуд бўлса, товарларнинг жисмоний ҳаракати бўлмаган тақдирда ҳам халқаро хусусиятни сақлаб қолиш мумкинлигини тасдиқловчи мисоллар келтирилган.

Таянч сўзлар: халқаро хусусий ҳуқуқ, халқаро олди-сотди, ташқи иқтисодий битим, халқаро тижорат шартномаси, экспорт-импорт операциялари, фуқаролик қонунчилиги, тижорат, ҳуқуқий доктрина, глобаллашув, чет эл валютаси, тижорат корхоналари.

Несмотря на растущую значимость сделок с участием иностранного элемента в современном обществе, в международном частном праве по-прежнему отсутствуют единые и четкие определения для большинства терминов, касающихся разных интернациональных экономических отношений. В условиях высокого уровня финансовой интеграции возникает необходимость систематизации и гармонизации законодательных норм, относящихся к сделкам с иностранным элементом. Однако, несмотря на проводимые реформы гражданского законодательства, ситуация с соответствующим терминологическим аппаратом становится все более запутанной и требует особого внимания.

Формирование доктринального понятия имеет важное значение в контексте быстрого развития международных торговых отношений. Термин «внешнеэкономическая сделка» был введен в научный оборот Зыкиным И.С., который определил такие сделки, как «договоры, заключаемые в процессе ведения предпринимательской деятельности между сторонами, коммерческие предприятия которых расположены в разных государствах» [9].

М.В.Давыденко также отмечает, что договор международной купли-продажи представляет собой соглашение о предоставлении товаров определенного вида в собственность, заключенное между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся на территории различных государств [8]. М.Камалов справедливо подчеркивает то, что в статье 1 Конвенции ООН «О договорах международной купли-продажи товаров»

закреплено: ее нормы применимы к договорам купли-продажи товаров, заключенным между сторонами, коммерческие предприятия которых расположены в разных государствах. Таким образом, Конвенция исключает возможность своего применения к договорам, в которых участвуют физические лица или одно физическое лицо в качестве стороны [3].

Тем самым автор, обсуждая статью 1 Конвенции ООН «О договорах международной купли-продажи товаров», указывает на то, что данная Конвенция регулирует только те договоры, которые заключаются между коммерческими предприятиями, находящимися в разных странах.

Прежде чем согласиться или не согласиться с мнениями ученых, мы предлагаем рассмотреть определение данного понятия в международных актах и в законодательстве Республики Узбекистан. Стоит отметить, в них легальная интерпретация понятия «международный коммерческий договор» отсутствует. Таким образом, вместо того чтобы анализировать гражданско-правовое понятие «договор», мы считаем, что необходимо сосредоточить внимание на определении ключевых понятий «международного коммерческого договора (контракта)».

Понятие «коммерция», по справедливому определению С.И.Ожегова представляет собой торговлю и/или торговые операции [6]. То есть это такая деятельность, которая может охватывать производство товаров, предоставление платных услуг, проведение обменных операций, инвестиции на финансовых рынках и прочее с целью извлечения прибыли.

Рассмотрим такой признак анализируемого договора (контракта), как «международный». На первый взгляд, ответ на вопрос о содержании этого признака кажется довольно очевидным: международный характер договору придает участие в нем субъектов, принадлежащих к различным государствам, или коммерческих предприятий, находящихся в разных странах, тем самым мы выражаем согласие с мнениями ученых, предложивших аналогичную интерпретацию. Однако не только участие в договорных отношениях субъектов с различной государственной

принадлежностью определяет международный характер коммерческого договора.

В юридической доктрине подчеркивается: квалификация договора как международного должна основываться на совокупности критериев, включая наличие иностранного субъекта и выполнение экспортно-импортных операций, пересечение товаром или услугой границы, а также иностранную валюту.

После рассмотрения наличия иностранного субъекта как ключевого критерия нужно также обратить внимание на значение экспортно-импортных операций в контексте международной купли-продажи.

Экспортно-импортные операции – основной элемент международной торговли, обеспечивающий связь между продавцами и покупателями из разных стран. Согласно Закону Республики Узбекистан № 77-П «О внешнеэкономической деятельности», экспорт товаров представляет собой вывоз товаров с таможенной территории нашей страны без обязательства их обратного ввоза (если иное не предусмотрено законодательством). В свою очередь, импорт определяется как ввоз товаров на таможенную территорию без обязательства их обратного вывоза.

Что касается услуг, экспортом работ (услуг) признается выполнение (оказание) работ (услуг) юридическим или физическим лицом Республики Узбекистан для юридического или физического лица иностранного государства, независимо от места их выполнения. Импортом работ (услуг) считается выполнение (оказание) работ (услуг) юридическим или физическим лицом иностранного государства для юридического или физического лица Республики Узбекистан, также независимо от места выполнения [1].

Это означает, что правила и условия, касающиеся экспорта и импорта услуг, действуют независимо от того, где фактически они выполняются. То есть экспортом или импортом работ и услуг будет считаться деятельность, предположим, отечественных компаний или индивидуальных

предпринимателей, предоставляющих свои услуги иностранным клиентам, и работа иностранных компаний или предпринимателей, предоставляющих свои услуги узбекистанским клиентам. Приведем пример: узбекское строительное предприятие получает заказ на реконструкцию здания для клиента из Казахстана. Даже если все работы выполняются на территории Ташкента, это будет квалифицироваться как экспорт услуг, поскольку услуги предоставляются иностранному заказчику.

Другой вопрос, который необходимо более подробно рассмотреть, – это перемещение товара или услуги. Ибо в юридической доктрине возникают дискуссии относительно признания контракта как договора международной купли-продажи товаров.

Среди ученых, которые поддерживают эту точку зрения, можно выделить С.В.Николюкина. В своем учебном пособии «Купля-продажа товаров во внешнеторговом обороте» он отмечает, что перемещение товара через государственную границу двух и более государств (на таможенную территорию другого государства) является обязательным условием для признания контракта договором международной купли-продажи товаров [5].

Автор, вероятно, руководствуется положением Гаагской конвенции о единообразном законе о международной купле-продаже товаров от 1 июля 1964 года. В пункте А части 1 статьи 1 данного закона установлено, что «настоящий закон применяется к договорам купли-продажи товаров, заключенным между сторонами, когда из договора следует, что товар на момент его заключения перевозится или будет перевозиться с территории одного государства на территорию другого государства». Это положение подчеркивает, что для признания договора международным важно не только участие сторон из разных стран, но и наличие фактора транспортировки товара через границу, что подтверждает необходимость правовой определенности в международной торговле.

По нашему мнению, пересечение границы объектом не всегда имеет место в ходе коммерческой сделки. Это может происходить, например, в

ситуациях, когда товар остается на территории одного государства, но стороны имеют юридические или коммерческие связи с другими странами. В подобных случаях, несмотря на отсутствие физического перемещения товара через границу, международный характер договора может быть обусловлен участием иностранных субъектов.

Стоит отметить, что этот аспект, к примеру, отражен в статье 1 Генерального соглашения о торговле услугами ВТО. Согласно данной норме, международными считаются услуги, предоставляемые не только с территории одной стороны на территорию другой, но также потребителю на территории страны-поставщика или страны-потребителя через физических лиц или коммерческое присутствие поставщика в иностранном государстве [10].

К тому же А.В.Асосков в своих постатейных комментариях к положениям, определяющим сферу применения Венской конвенции ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров, которая в настоящее время является основным международным договором, регламентирующим современный торговый оборот, также подчеркивает: «Венская конвенция в качестве единственного (и достаточного) критерия международного характера договора купли-продажи товаров говорит о нахождении коммерческих предприятий сторон в разных государствах. В связи с этим для целей применения Конвенции не имеет значения факт пересечения или не пересечения товаром границы, а равно направление оферты и акцепта с территории одной или разных стран» [2].

Таким образом, международный характер договора не зависит исключительно от факта пересечения границы товаром или местоположения сторон. Важно, что сами договорные отношения могут возникать независимо от территориального расположения участников. Ключевым аспектом является само участие сторон из разных стран в договорных отношениях. Важнее наличие международного элемента в контракте, нежели конкретные условия его исполнения. Это подчеркивает гибкость международной

торговли и возможность заключения договоров в условиях глобализации, где взаимодействие между сторонами может происходить через разные каналы, не ограничиваясь физическим перемещением товаров или услуг через границу.

Предлагаем рассмотреть ситуацию, когда продавец поставляет товар со склада, расположенного на территории покупателя, но при этом коммерческое предприятие, которое имеет наибольшую связь с договором и его исполнением, находится в другой стране. В данном случае международный характер договора, как выяснилось ранее, будет сохраняться, поскольку ключевыми факторами остаются участие сторон из разных государств и наличие внешнеэкономических аспектов. Это наглядно демонстрирует, что международный договор может быть признан таковым даже при отсутствии физического перемещения товара через границу, если его условия и исполнение связаны с разными юрисдикциями.

Приведем еще один пример, где в международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Российской Федерации было рассмотрено дело, в котором российское угольное предприятие заключило договор на поставку угля с зарубежной компанией. Отгрузка угля осуществлялась в адрес третьей организации, расположенной на территории Российской Федерации, которая имела договорные отношения с иностранной фирмой-покупателем. Арбитражный суд квалифицировал данный договор как внешнеэкономический, несмотря на отсутствие физического пересечения границы страны-экспортера товаром [4]. Эта ситуация позволяет сделать вывод о том, что указанный признак характерен для большинства внешнеэкономических сделок, но не является строго обязательным для всех подобных соглашений без исключения.

К числу критериев, которые характеризуют внешнеэкономические сделки, зачастую относят также валюту, используемую для расчетов. В рамках таких сделок выбор валюты осуществляется на основании согласования между сторонами. Причем для одной из них эта валюта, как

правило, является иностранной. Для большинства сделок данный критерий обладает значительной важностью и играет ключевую роль в процессе. Тем не менее этот критерий не может быть признан универсальным для всех без исключения договорных обязательств, возникающих между субъектами разных государств. Валюта платежа может служить косвенным указанием на то, что договор заключен с иностранной компанией, однако сама по себе не является обязательным критерием для квалификации сделки как внешнеэкономической. Это значит, что наличие иностранной валюты в расчетах может свидетельствовать о международном характере сделки, но не является решающим фактором, и сделки могут рассматриваться как внешнеэкономические и без этого признака.

Анализ международного коммерческого договора (контракта) в контексте современных международных экономических отношений подчеркивает значимость четкого определения его ключевых понятий. Несмотря на развитие международного частного права, до сих пор отсутствуют единые доктринальные определения для множества терминов, что приводит к правовой неопределенности. В этом плане отечественным научным сообществом проводится большая работа по созданию теоретической базы важного направления.

Например, в трудах доктора юридических наук, профессора кафедры гражданского права и международного частного права Университета мировой экономики и дипломатии Наргизы Раимовой определено, что основным элементом международного коммерческого договора является участие в нем субъектов, относящихся к разным государствам, однако международный характер договора определяется не только этим фактором [7].

Критерии, такие как экспортно-импортные операции и пересечение границы товара или услуги, играют важную роль в квалификации договора. В то же время международные аспекты могут существовать и без физического перемещения товара через границу, если стороны имеют

юридические или коммерческие связи с другими странами. Данный подход подтверждается как нормами законодательства Республики Узбекистан, так и международными соглашениями, такими как Венская конвенция.

Важным аспектом выступает и использование иностранной валюты в расчетах, хотя это не является обязательным критерием для квалификации сделки как внешнеэкономической. Таким образом, для полноценного понимания международного коммерческого договора необходимо учитывать ряд факторов, включая участие иностранных субъектов, экономические операции между странами и условия исполнения договора, что подчеркивает гибкость и многообразие международной торговли в условиях глобализации.

В заключение следует отметить, что дальнейшая систематизация и гармонизация терминологического аппарата в международном частном праве являются актуальными задачами, что позволит повысить правовую определенность и упростить взаимодействие между участниками международных экономических отношений.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Закон № 77-II Республики Узбекистан “О внешнеэкономической деятельности” // Принят Законодательной палатой Республики Узбекистан. – 2000г. – [Электронный ресурс] – 2024. – Режим доступа: <https://lex.uz/docs/67238>
2. Асосков А.В. Венская конвенция ООН 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров. // Постатейный комментарий к положениям, определяющим сферу ее применения // Инфотропик Медиа, 2013. – С.21
3. Камалов М. Международное торговое право. Учебник. – Ташкент: ТГЮУ, 2019. – 358 с.
4. Марышева Н.И. Международное частное право: учебник. 4-е издание. – Москва ООО «ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА КОНТРАКТ» 2018. – 294 с.
5. Николюкин С.В. Купля-продажа товаров во внешнеторговом обороте: учебное пособие. – Москва, 2010.

6. Ожегов С. И. Словарь русского языка: 70 000 слов / под ред. Н.Ю.Шведовой. – Москва: Русский язык, 1989. – 288 с.

7. Раимова Н.Д. Использование и защита информации в условиях рыночной экономики. – Ташкент: ТГЮУ, 2018. – 87 с.

8. Давыденко М.В. Договор международной купли-продажи. – [Электронный ресурс]. – 2024. – Режим доступа: https://elib.bsu.by/bitstream/123456789/215504/1/buyda_sbornik20.pdf

9. Зыкин И. С. Внешнеэкономические операции: право и практика. – Москва: Международные отношения, 1994. – С. 72.- [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://dl.libcats.org/genesis/331000/88a8534ad9b8cd1ca9231ea9d93046d7/_as/%5BKanashevsky_V.A.%5D_Vneshneyekonomicheskie_sdelki_\(libcats.org\).pdf](https://dl.libcats.org/genesis/331000/88a8534ad9b8cd1ca9231ea9d93046d7/_as/%5BKanashevsky_V.A.%5D_Vneshneyekonomicheskie_sdelki_(libcats.org).pdf)

10. Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС/GATS)., - 15 апреля 1994 г. – [Электронный ресурс] – 2024. – Режим доступа: <https://www.hse.ru/data/2011/12/04/1271798390/15%20-%20Генеральное%20соглашение%20по%20торговле%20услугами.pdf>