

ЦЕНА - КАК СУЩЕСТВЕННОЕ УСЛОВИЕ ДОГОВОРА МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

В.Е. Сочеева, магистрант

Самарский национальный исследовательский университет им. академика С.П. Королёва
(Россия, г. Самара)

Аннотация. В данной статье рассматривается вопрос о том, является ли цена существенным условием в контрактах международной купли-продажи товаров. Анализируются основные позиции из гражданско-правовой доктрины на этот счёт. Рассматриваются противоречия между статьями в отношении вопроса о цене и времени определения цены в контрактах международной купли-продажи товаров. Даются рекомендации и пути решения данных противоречий.

Ключевые слова: договор, цена, международная купля-продажа товаров, условия договора, товары, Венская конвенция.

Актуальность вопроса о цене контракта имеет важное практическое значение не только потому, что цена характеризует предмет договора, но и именно с ней участники правоотношения соотносят величину экономических санкций, предусматриваемых на случай нарушения денежного обязательства.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров, подписанная в 1980 году в Вене (далее - Венская конвенция) - многостороннее международное соглашение, имеющее целью унификацию правил международной торговли [1].

Конвенция содержит информацию о ряд положений: в ней устанавливается место платежа (статья 57); срок платежа (статья 58); обязанность покупателя производить оплату в установленный срок без необходимости какого-либо запроса или выполнения формальностей со стороны продавца (статья 59).

Сфера применения Конвенции определена в главе 1. Согласно ст. 1, она применяется в следующих случаях:

во-первых, когда речь идет о договоре купли-продажи между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах и эти государства являются договаривающимися государствами - членами Конвенции;

во-вторых, когда согласно нормам международного частного права применимо право договаривающегося государства - участника Конвенции.

В контрактах международной купли-продажи цена определяется по общему правилу в иностранной валюте. В межправительственных соглашениях с отдельными странами может быть предусмотрена возможность для сторон контракта использовать при платежах как национальные валюты, так и другие способы расчетов.

Однако цена поставляемого товара может быть установлена в любой иностранной валюте. В текст контракта включается валютная оговорка об условиях платежа (например, оплата стоимости проданного по настоящему контракту будет производиться в рублях по курсу доллара США на момент начала поставки). При этом рекомендуется указывать конкретный банк и место его нахождения, т.е. куда будет перечисляться оплата за товар, поскольку курсы национальных валют в каждом банке и городе свои.

В настоящее время вопрос о том, является ли условие о цене существенным условием договора, по-прежнему остается дискуссионным.

В гражданско-правовой доктрине существуют три основные позиции.

Первая группа учёных считает, что цена не является существенным условием договора (О.Н. Садиков, Т.П. Лазарева, В. Бублик).

Вторая группа утверждает, что в договоре купли-продажи цена является существенным условием только в слу-

чаях, прямо предусмотренных законом (Ю.К. Толстой, А.П. Сергеев).

Представляет интерес позиция профессора В.В. Витрянского, согласно которой, цена любого возмездного договора является существенным условием, при условии, что термин договор понимается как правоотношение. Профессор так же говорит, что «в заключенном договоре для его сторон нет условий обычных или случайных, основных или второстепенных. Все условия должны исполняться должным образом, нарушение любого из условий договора влечет применение надлежащей ответственности» [2].

Законодательство устанавливает, что цена договора купли-продажи является его существенным условием лишь в случаях, прямо предусмотренных законом. В противном случае применяется п.3 ст. 424 ГК РФ: цена в таком случае определяется по аналогии.

Так же ГК РФ прямо не указывает, на какой момент должен ориентироваться суд, применяя цену «по аналогии»: на цену, действовавшую в момент заключения сделки, либо на цену, которая установлена на момент исполнения договора.

В Конвенции же особое значение придается содержанию оферты в отношении цены договора. Поэтому, в ней логично предусматривается цена, действовавшая в отношении аналогичных товаров в момент заключения договора.

Между тем для российских и иностранных участников внешнеторговых отношений данный вопрос очень актуален, так как внешнеторговые обязательства, будучи оцененными в иностранных валютах, зависят от их курсов, которые в РФ имеют тенденцию к непрогнозируемым скачкам.

Существует противоречие между ст. 55 и п.1 ст. 14 Венской Конвенции ООН 1980 года в отношении вопроса о цене договора.

В соответствии со ст. 14 Венской конвенции условием признания предложения заключать договор (офертой) является прямое или косвенное установление в нем количества и цены либо порядка их определения.

В ст. 55 той же Конвенции говорится, что в тех случаях, когда договор заключен юридически действительным образом, но в нем прямо не предусмотрен порядок определения цены, считается, что стороны, при отсутствии какого-либо указания об ином, подразумевали ссылку на цену, которая в момент заключения договора обычно взималась за такие товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли.

Это противоречие предлагается решить следующим образом. Согласно ст. 6 Конвенции, стороны могут отступить от любого положения Конвенции или изменить его действие (при условии соблюдения письменной формы сделки. Отсутствие в договоре соглашения о цене следует рассматривать как договоренность отступить от положения ст. 14 в отношении условия о цене. Не содержащее условия о цене предложение, если оно было акцептовано адресатом, должно признаваться офертой по смыслу Концепции.

Однако, существует мнение, что такой подход допустим лишь в исключительных ситуациях, например, когда покупатель принял и использовал поставленный товар [3].

Таким образом, Конвенция, как унифицированный документ, учитывает разные подходы в национальных законодательствах к данному вопросу и занимает компромиссную позицию, что делает возможным участие в Конвенции государств, как признающих цену существенным условием, так и не признающих цену существенным условием договора купли-продажи. На наш взгляд, представляется целесообразным внести изменения в Российское законодательство таким образом, чтобы цена являлась существенным или необходимым условием данного возмездного договора купли-продажи. В случае, если стороны исключают применение Венской Конвенции, применяется право Российской Федерации, в таком случае, ссылаясь на применимое право, цена будет существенным условием данного возмездного договора купли-продажи.

Библиографический список

1. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_2648/ (дата обращения 20.03.2018)
2. *Витрянский, В.В.* Существенные условия договора// Хозяйство и право. №7. 1998.- С.5.
3. *Лебедев, С.Н.* Вопросы заключения договора в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров // Материалы семинара по Конвенции об исковой давности и Конвенции договора международной купли-продажи товаров, разработанных в рамках Комиссии ООН по праву международной торговли. М., 1995. - С.59.

**PRICE - AS AN ESSENTIAL CONDITION OF THE CONTRACT
OF INTERNATIONAL SALE OF GOODS**

V.E. Socheeva, *graduate student*

Samara national research university academician S.P. Korolev
(Russia, Samara)

Abstract. *This article examines the question of whether the price is an essential condition in contracts for the international sale of goods. The main positions from the civil-law doctrine on this subject are analyzed. The contradictions between articles regarding the issue of price and time of price determination in contracts for the international sale of goods are considered. Recommendations and ways of solving these contradictions are given.*

Keywords: *contract, price, international sale of goods, contract terms, goods, Vienna Convention.*