

ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ЧАСТНОГО ПРАВА

*Анатолий Власов**
*Вадим Коваленко***
*Сергей Латышев****

***Введение.** в статье рассмотрены пути усовершенствования разделов внешнеторгового договора, который играет ведущую роль в организации международного торгового (коммерческого) оборота по праву международной торговли. Особое внимание уделено с учетом национального права ключевым требованиям, которые покупатель может предъявить продавцу при продаже товаров ненадлежащего качества.*

***Материалы и методы.** наряду с традиционным диалектическим методом научного познания, использование метода системного подхода к изучению правовых понятий, а также других общенаучных и частных методов, применяемых в юриспруденции (исторического, статистического, сравнительно-правового, системно-структурного, анализа и синтеза, компаративного анализа, SWOT-анализа, интервьюирования и др.). Проведен критический анализ юридической литературы по актуальным вопросам последовательности составления внешнеторгового договора. Именно эти вопросы авторы подробно исследуют в рамках настоящей статьи, обнаруживая некоторые пробелы и недостатки.*

***Результаты исследования.** в результате проведенного исследования делается вывод, что состояние правового регулирования складывающихся на его основе отношений нельзя признать отвечающим современным требованиям. Проблемы и сложности в их регламентации связаны с отсутствием единых подходов к решению ряда важных вопросов для развития внешнеторговых отношений. Препятствием в использовании преимуществ, которые объективно могли бы быть реализованы, например, в рамках Таможенного союза, является отсутствие регионального унифицированного правового акта, учитывающего специфику отношений между хозяйствующими субъектами этого образования и создающего единую правовую основу для формирования и развития. В разделе «Форс-мажорные обстоятельства» авторы обнаруживают некоторые пробелы, связанные с чрезвычайными обстоятельствами. Затрагиваются такие факторы как контртеррористические мероприятия и гибридные войны. Авторами даны практические рекомендации о том, как избежать ошибок при составлении рассматриваемого договора. В целях решения выявленных проблем авторы предлагают перечень разделов по составлению внешнеторгового договора.*

***Обсуждение и заключения.** с точки зрения авторов статьи, внешнеторговый договор (контракт) – это вид хозяйственной сделки, т.е. соглашение экономических агентов, один из которых не является резидентом РФ либо, являясь ее резидентом, имеет за рубежом коммерческую организацию, на-*

* **Власов Анатолий Александрович**, доктор юридических наук, профессор МГИМО МИД России.

** **Коваленко Вадим Николаевич**, доктор юридических наук, профессор кафедры частного права Волгоградского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации.

*** **Латышев Сергей Николаевич**, кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой частного права Волгоградского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации.

правленную на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей при осуществлении торговых (экспортных, импортных и реэкспортных) операций. Сделанные выводы будут способствовать разрешению гражданско-правовых споров, возникающих в сфере коммерческого оборота и могут быть использованы для последующей разработки фундаментальных научных и прикладных проблем гражданско-правового регулирования коммерческого оборота, а также при подготовке учебных пособий и учебно-методического обеспечения по гражданскому, коммерческому и международному частному праву.

Введение

Существующее многообразие внешне-торговых видов хозяйственной деятельности нуждается в совершенствовании регулирования правовых и других отношений между контрагентами, находящимися в различных странах мира. В этой связи уточнение сущности внешнеэкономических сделок настоятельно требует специального исследования общей трактовки этого понятия, поскольку в международном частном праве особое значение имеют нормы, относящиеся как к международной купле-продаже товаров, так и к внешнеэкономическим сделкам.

Понятие «внешнеэкономическая сделка» в международном частном праве понятие более широкое, нежели международная купля продажа товаров, поскольку включает также различные договоры (контракты) по оказанию всякого рода услуг, проведению работ и др.

В действующем в России законодательстве используются оба понятия, однако определения этих понятий не даются.

Обзор литературы

Внешнеторговая деятельность представляет собой предпринимательскую деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность). Наиболее распространенным видом внешнеторговой деятельности является экспорт и импорт товаров, правовой формой которых служит внешнеторговый договор купли-продажи. Иногда некоторые авторы называют его еще и контрактом.

Заметим, что в юридической литературе не совсем однозначно исследуются вопросы, связанные со структурой данного

договора (контракта) в рамках СНГ. Так, А.Г. Аксенов почти ничего не пишет о самой форме договора (последовательности и компактности его разделов). Он акцентирует внимание на договорной свободе сторон, «теории воли», «теории волеизъявления», методе унификации материальных норм и т.д. [1]. Необходимо подчеркнуть, что СНГ - это аморфное образование и практически не функционирует в этих рамках.

Конечно, мы отдаем себе отчет в том, что в ст. 1 ГК РФ провозглашен принцип свободы договора. В то же время полагаем, что эта свобода не безбрежна и может быть ограничена в той степени, в которой это необходимо для защиты здоровья, экологической безопасности и т.п.

Н.М. Голованов делит договор на три части: преамбулу, основную часть и заключительную часть. При этом неполно исследуются вопросы о качестве товара, рекламациях и претензиях, форс-мажорных обстоятельствах и т.д. [2].

Справедливости ради отметим, что Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. (далее Конвенция), к сожалению, не определяет требования, например, к качеству товаров [3]. В контексте сказанного особо подчеркнем, что в настоящее время именно качество товаров играет доминирующую роль в конкуренции на мировом рынке.

Анализ юридической литературы и существующей правоприменительной практики позволяет определить и рекомендовать в качестве примерной следующую структуру контракта, наиболее полно охватывающую все необходимые условия: Вводная часть; 1.1. Предмет контракта; 1.2. Качество товара; 1.3. Цена договора; 1.4. Базис поставки; 1.5. Сроки поставки; 1.6. Упаковка и маркировка; 1.7. Порядок отгрузки; 1.8. Приемка товаров; 1.9. Платежи; 1.10. Рекла-

мации и претензии; 1.11. Санкции; 1.12. Арбитраж или порядок разрешения споров; 1.13. Форс-мажорные обстоятельства; 1.14. Дополнительные условия; 1.15. Юридические адреса, платежные и отгрузочные реквизиты сторон.

Материалы и методы

Наряду с традиционным диалектическим методом научного познания, использование метода системного подхода к изучению правовых понятий, а также других общенаучных и частных методов, применяемых в юриспруденции (исторического, статистического, сравнительно-правового, системно-структурного, анализа и синтеза, компаративного анализа, SWOT-анализа, интервьюирования и др.) позволило получить следующие результаты.

Результаты исследования

Договор международной купли-продажи товаров играет ведущую роль в организации международного торгового (коммерческого) оборота в масштабах Таможенного союза (далее Союза). Однако состояние правового регулирования складывающихся на его основе отношений нельзя признать отвечающим современным требованиям. Проблемы и сложности в их регламентации связаны с отсутствием единых подходов к решению ряда важных для развития внешнеторговых отношений вопросов. Препятствием в использовании преимуществ, которые объективно могли бы быть реализованы в рамках Союза, является отсутствие регионального унифицированного правового акта, учитывающего специфику отношений между хозяйствующими субъектами Союза и создающего единую правовую основу для формирования и развития.

В вводной части контракта указываются: его порядковый номер, место и дата заключения, полное официальное наименование российского и иностранного партнеров, четкое указание на то, кто из них действует в качестве покупателя, а кто - в качестве продавца.

В разделе 1.1. «Предмет контракта» называется межправительственное соглашение, в соответствии с которым заключается контракт, или дается ссылка на соответствующий Протокол о взаимных поставках товаров, если он имеется, и определение товара. Подробная характеристика товара, в частности, данные о его количестве и ассортименте должны содержаться в специфика-

циях и других приложениях, которые являются неотъемлемой частью контракта, о чем необходимо сделать указания в данном разделе. Здесь также указывается, на какой срок заключен контракт, и с какого момента вступает в силу.

В соответствии с национальным законодательством и Конвенцией одинаково принципиальным является требование поставки товара в количестве, обусловленном в контракте. Это количество определяется по перевозочному документу (железнодорожной накладной, коносаменту и др.).

В разделе 1.2. «Качество товара» следует четко обусловить требования к качеству товаров, дать ссылку на применяемую к данной поставке нормативно-техническую документацию, определить порядок сообщения об ее последующем изменении. Технические условия и описания, которым должно соответствовать качество поставляемого товара, должны содержаться в специальных приложениях к контракту.

Качественные характеристики товаров могут, в частности, определяться ссылками на стандарты международных организаций, национальные стандарты (обычно — страны поставщика) или иные нормативно-технические документы.

Качество поставляемого товара должно соответствовать образцам изделий, согласованным и заверенным обеими сторонами. Такие образцы являются эталонами. Если качество товара подтверждается сертификатом о качестве, то об этом следует указать в контракте.

В данный раздел контракта стороны вправе включить, помимо указанных, и любые другие условия, предусматривающие качество поставляемого товара, по которым они придут к соглашению, например, об установлении гарантийных сроков, обеспечении комплектности товаров и др. Целесообразно предусмотреть также права и обязанности продавца и покупателя в случае нарушения предусмотренных условий о качестве.

Товар признается не соответствующим договору, если он непригоден для тех целей, для которых обычно используется, или непригоден для любой конкретной цели, а также, если не обладает качествами товара, представленного продавцом покупателю в качестве образца.

Законодательство большинства стран решение вопроса о последствиях поставки товаров ненадлежащего качества ставит в зависимость от характера дефектов товара

(явные или скрытые), а также от того, предупредил ли продавец покупателя о наличии дефектов.

Согласно Конвенции, продавец не несет ответственности за любое несоответствие товара договору, если во время его заключения покупатель знал или должен был знать о таком несоответствии (ст. 35).

Одной из особенностей Конвенции является то, что она сама не устанавливает гарантийных обязательств продавца, но такие обязательства могут быть установлены в договоре. Продавец отвечает за нарушение гарантии того, что в течение определенного сторонами срока товар будет оставаться пригодным для обычных или конкретных целей либо будет сохранять обусловленные качества и свойства. Большое практическое значение имеет вопрос о требованиях, которые покупатель может предъявить продавцу при продаже (поставке) товаров ненадлежащего качества. В соответствии с общими нормами национального права покупатель вправе потребовать: 1) замены вещи, определенной в договоре родовыми признаками, вещью надлежащего качества; 2) соразмерного уменьшения покупной цены; 3) безвозмездного устранения продавцом недостатков вещи или возмещения расходов покупателя по их исправлению; 4) расторжения договора с возмещением покупателю убытков.

Указанные требования покупатель вправе предъявить продавцу при условии, если недостатки проданной вещи не были оговорены продавцом.

По сделкам международной купли-продажи (поставки) расторжение контракта в связи с поставкой товаров ненадлежащего качества допускается в исключительных случаях, предусмотренных, как правило, в самом контракте или двустороннем межведомственном соглашении. В Конвенции, в отличие от российского гражданского законодательства, ответственность продавца за несоответствие товара зависит от того, знал ли и мог ли знать покупатель о недостатках товара в момент заключения договора (а не от того, оговорены ли были эти недостатки продавцом). Круг требований, которые вправе предъявить покупатель продавцу, достаточно широк. Покупатель вправе потребовать: 1) замены товара, если нарушение было существенным, и о нем своевременно заявлено; 2) исправления недостатков, если это требование разумно; 3) расторжения договора, если нарушение

было существенным, а продавец не исполнил своих обязательств в установленный ему покупателем дополнительный разумный срок; 4) снижения цены; 5) возмещения убытков.

Согласно Конвенции, требования о несоответствии качества товара заявляются в те же сроки, что и требования по количеству.

В разделе 1.3. «Цена» указывается общая сумма контракта и цены, по которым производятся расчеты между сторонами. Цены указываются в спецификации, о чем делается ссылка в контракте.

Стоимость тары, упаковки и маркировки включается в цену товара и отдельно покупателем не оплачивается. Если же товар поступает в специальной таре, то дополнительно обуславливается порядок ее оплаты.

В соответствии с Конвенцией, при отсутствии в договоре условия о цене или способе ее определения предполагается, что стороны имели в виду цену, которая обычно взимается за аналогичные товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах (ст. 55). Таким образом, по Конвенции отсутствие условия о цене и даже о способе ее определения не влияет на действительность договора. В контрактах возможны различные оговорки о цене, в том числе о повышении или понижении и валютные оговорки, то есть по этому вопросу можно занимать компромиссную позицию.

Одним из оснований расторжения продавцом контракта является невыполнение покупателем обязательства по уплате цены товара в дополнительный, установленный продавцом срок, или заявление покупателя о невозможности уплаты цены в этот срок.

В разделе 1.4. «Базис поставки» в контракте должны содержаться ответы на три вопроса: как распределяются между сторонами расходы по транспортировке товара: момент, когда с продавца на покупателя переходит право собственности на товар и риск случайной утраты или случайного повреждения; что считается датой поставки, т.е. датой исполнения обязательства продавцом. Базисные условия определяются сторонами в зависимости от способа транспортировки товара (вида транспорта).

По сложившейся международной практике базисные условия могут быть различными: франко-вагон-граница страны продавца (для железнодорожных перевозок); франко-вагон-место погрузки товара на транспортные средства покупателя

или франко-место досмотра товара пограничной таможенной страны, граничащей со страной продавца (при автомобильных перевозках); ФОб, СИФ или КАФ порт, предусмотренные в контракте (для водных перевозок); франко-место сдачи товара к перевозке, организации воздушного транспорта в стране продавца (при воздушных перевозках); франко-получатель (при почтовых отправлениях).

В разделе 1.5. «Сроки поставки» предусматривается условие о том, что сроки поставки обусловлены в спецификации, являющейся неотъемлемой частью контракта, и оно должно неукоснительно соблюдаться продавцом. Далее определяется, предоставляется ли продавцу право досрочной поставки товаров, на каких условиях, например, с согласия покупателя, или при выполнении квартальных обязательств, или по соглашению сторон. Особо оговариваются сроки поставки сезонных товаров, указывается, что поставка сезонного товара не в сезон, как правило, не допускается; перечисляются исключения из этого правила, если стороны найдут нужным их предусмотреть (например, исключить ассортимент товаров, который будет согласован между покупателем и продавцом).

В разделе 1.6. «Упаковка и маркировка» необходимо, прежде всего, включить все условия по обеспечению упаковкой товара для сохранности и предохранения его от повреждений во время транспортировки, учитывая возможные перегрузки, а также предохранение товара от атмосферных влияний.

Дается подробное описание как внутренней, так и внешней упаковки, обязательно указывается ее вид, материал, из которого она изготовлена, размер, вес брутто внешней упаковки и другие ее характеристики.

Включается условие о вложении продавцом во внешнюю упаковку упаковочного листа, в котором должны содержаться подробные сведения о товаре; форму такого листа целесообразно в качестве образца приложить к контракту.

В нем отражается порядок изменения упаковки, согласованный сторонами, а также права и обязанности сторон в случае несоответствия упаковки описанию, содержащемуся в контракте.

В разделе 1.7. «Порядок отгрузки» указывается, по какому транспортному документу (железнодорожная накладная, коносамент и т.п.) следует груз (название

станций или портов отправления и назначения). При следовании груза по железной дороге уточняется также, через какие пограничные станции он проследует. В контракте определяются порядок и сроки извещения продавцом покупателя об отгрузках товаров.

В разделе 1.8. «Приемка товара» четко определяются условия, регулирующие порядок приемки товаров по количеству и качеству, указывается место его приемки (как правило, окончательно принимает товары последний грузополучатель), называются документы, на основании которых принимаются товары. Так, приемка товаров по количеству мест должна производиться согласно количеству, указанному в транспортном документе (железнодорожной накладной, коносаменте и др.); приемка товаров по количеству изделий осуществляется согласно спецификации и упаковочным листам, приемка товаров по качеству - согласно качеству, указанному в сертификате, выданном продавцом, а также образцам-эталонам и их описаниям в спецификации и другим документам, которые стороны сочтут нужным включить в контракт.

В разделе 1.9. «Платежи» должны содержаться условия, определяющие порядок расчетов за поставленный товар. Они производятся в предусмотренной контрактом валюте путем выставления счета продавцом на инкассо, как правило, через банк страны продавца. При этом продавец обязан открыть прямую банковскую гарантию с платежом по первому требованию покупателя за обусловленную сумму для удовлетворения возможных претензий покупателя и оплаты возможных штрафных санкций со сроком действия в течение определенного времени с даты последней поставки товара.

В разделе 1.10. «Рекламации» определяется порядок предъявления претензий, предусматривается, в каких случаях могут быть заявлены рекламации. Сложившаяся практика исходит из того, что рекламации, как правило, составляют лишь по поводу нарушения условий контрактов о количестве и качестве. Представляется более правильным предусматривать возможность предъявления рекламаций и в случае нарушения других условий, содержащихся в контракте.

В указанном разделе контракта оговариваются требования к содержанию рекламации, указываются документы, которые должны подтверждать требования, содержащиеся в рекламации (например, рекла-

мационный акт, составленный с участием представителя государственной контрольной организации, компетентного лица незаинтересованной организации, копия транспортного документа, коммерческий акт и т.п.). Указываются также сроки предъявления и рассмотрения рекламаций.

В разделе 1.11. «Санкции» содержатся условия, регулирующие имущественную ответственность сторон за неиспользование или ненадлежащее исполнение условий контракта, указываются размеры неустоек, предусматривается возмещение убытков.

Некоторые особенности ответственности по договору международной купли-продажи, предусмотренные Конвенцией, состоят в следующем:

1) основное средство правовой защиты сторон по договору - это не требование об исполнении обязательства в натуре, а требование о возмещении убытков и расторжении договора с правом покупателя купить товар взамен и правом продавца продать товар третьим лицам; разница в цене в этих случаях подлежит возмещению по требованию заинтересованной стороны, а также возмещаются понесенные ею дополнительные убытки;

2) основание для расторжения договора - существенные нарушения, т.е. влекущие такой вред для другой стороны, что она лишается в значительной степени того, на что вправе рассчитывать по договору. Но если сторона, нарушившая договор, не предвидела и не могла предвидеть такого результата, нарушение договора не считается существенным, и расторжение договора невозможно;

3) одна из санкций - возможность приостановить исполнение договора любой стороной, если после заключения договора видно, что сторона не сможет выполнить значительную часть своих обязательств. В связи с этим, возникает необходимость предоставить гарантии для исполнения обязательств.

Сторона контракта освобождается от ответственности за неисполнение любого обязательства, если докажет, что оно было вызвано «препятствием вне ее контроля» и что от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора либо избежания этого препятствия или его последствий. Как видим, «препятствие вне ее контроля» - по существу, та же «непреодолимая сила», или «форс-мажор», по терминологии российского гражданского права. Конвенция тре-

бует от стороны, нарушившей обязательство, направить другой стороне в разумный срок извещение о препятствии и его влиянии на исполнение обязательства. При получении извещения другой стороной в разумный срок все убытки, связанные с этим несет сторона, нарушившая обязательство.

В разделе 1.12. «Арбитраж» устанавливается, какой орган рассматривает возможные споры между сторонами по исполнению контракта.

В разделе 1.13. «Форс-мажорные обстоятельства» предусматриваются обстоятельства чрезвычайные и непредотвратимые при данных условиях (непреодолимая сила), которые могут наступить после заключения контракта, и являются основанием, освобождающим стороны от ответственности, - это стихийные бедствия, военные действия, гибридные войны и контртеррористические мероприятия. В контракте предусматривается срок, в течение которого сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательства, должна сообщить другой стороне о наступлении чрезвычайных обстоятельств и о предполагаемом сроке их прекращения, а также указать органы, подтверждающие изложенные в уведомлении факты. Неуведомление или несвоевременное уведомление покупателя об этих обстоятельствах лишает продавца права ссылаться на любое указанное обстоятельство как на основание, освобождающее его от ответственности за неисполнение обязательства.

В раздел 1.14. «Дополнительные условия» включаются условия, не вошедшие в названные выше разделы, но стороны решили включить их в контракт.

В раздел 1.15. включаются юридические адреса, платежные и отгрузочные реквизиты сторон.

Заключение

Таким образом, внешнеторговый договор (контракт) - это вид хозяйственной сделки, т.е. соглашение экономических агентов, один из которых не является резидентом Российской Федерации либо, являясь ее резидентом, имеет за рубежом коммерческую организацию, направленную на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей при осуществлении торговых (экспортных, импортных и реэкспортных) операций. К отношениям, возникшим на основании внешнеторгового договора, может применяться как российское, так и зарубежное право. Если в кон-

тракте такое соглашение отсутствует, то применяются коллизионные нормы [4].

В заключение, оценивая практику «типовых контрактов», целесообразно остановиться на печальной ноте английского юриста Д. Ллойда, который пишет: «контракты подобного рода в значительной степени обнаружили пустоту устаревшей концепции свободы договора, которая неоднократно и самым явным образом огра-

ничивалась во множестве отдельных видов контрактов; далекие от выражения потребностей общества в целом и сложившейся в нем деловой практики, эти контракты наделают односторонними преимуществами лиц, обладающих властью и ресурсами для навязывания своей воли потребителям, и тем самым порождают множество новых и сложных проблем, которые далеки еще от своего должного разрешения» [5].

Литература:

1. Аксенов А.Г. Договор международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран содружества независимых государств: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2010.
2. Голованов Н.М. Сборник торговых договоров. СПб., 2006.
3. Мусин В.А. Международные торговые контракты. Л., 1986.
4. Власов А.А., Коваленко В.Н. Регулирование внешнеэкономической деятельности нормами международного частного права. Журнал Международное публичное и частное право. № 1 (82). М., 2015.
5. Ллойд Д. Идея права. Репрессивное зло или социальная необходимость? М., 2002.
6. Малько А.В., Субочев В.В., Шериев А.М. Субъективные права, свободы и законные интересы как самостоятельные объекты охраны и защиты // Правовая политика и правовая жизнь. 2008. № 1.

FOREIGN TRADE CONTRACT OF SALE IN INTERNATIONAL PRIVATE LAW

Introduction: the article considers ways to perfect sections of the foreign trade agreement which plays the leading role in international business (commercial) traffic pursuant to international trade law. Taking into account the national law the authors pay special attention to key claims which the buyer can make to the seller if goods are not fit for sale.

Materials and Methods: the authors used the traditional dialectic method of scientific knowledge, system approach to studying legal concepts, and other general scientific and specialist methods applied in law (historical, statistical, comparative and legal, system and structural, analysis and synthesis, comparative analysis, SWOT analysis, interviewing, etc.). The critical analysis of legal literature on topical issues concerning the sequence of creation of the foreign trade agreement is carried out. The authors research in detail these questions, finding some gaps and shortcomings.

Results: the study concludes that the state of the legal regulation of the emerging relationships based on it does not meet the modern requirements. Problems and difficulties in their regulation find their origin in a lack of common approaches to a number of important issues for the development of trade relations. The obstacles

that prevent realization of advantages that objectively exist, for example, in the framework of the Customs Union, are the lack of a regional unified legal act, which would take into account the specifics of the relations between economic entities of the Customs Union and create a single legal framework for the formation and development. In the «Force majeure» section, the authors find some gaps related to emergencies. Such factors as counter-terror operations and hybrid war are analyzed. The authors provide practical advice on how to avoid mistakes when drawing up the contract. In order to address the problems identified, the authors offer a list of sections of a foreign trade agreement.

Discussion and Conclusion: from the point of view of the authors of this article, the foreign trade agreement (contract) is a type of economic transaction, i.e. the agreement between economic agents, one of which is a non-resident of the Russian Federation or, being its resident, owns a commercial business abroad aimed at establishing, changing or terminating civil rights and duties in the implementation of the trade (export, import and re-export) operations. The findings will contribute to the resolution of civil disputes arising in commercial traffic and can be used for subsequent research of

fundamental scientific and applied issues of civil legal regulation of commercial traffic, as well as for creating textbooks and training materials for civil, commercial and private international law academic courses.

Anatoly Vlasov,
Doctor of Science (Law), Professor,
MGIMO-University under the MFA of Russia

Vadim Kovalenko,
Doctor of Science (Law), Professor,
Department of Private Law, Volgograd
Cooperatives Institute, Branch of the Russian
Cooperatives University ;
Sergei Latyshev,
Candidate of Science (Law), Associate
Professor, Head of the Department of
Private Law, Volgograd Cooperatives
Institute, Branch of the Russian Cooperatives
University

Ключевые слова:

внешнеторговый договор, контракт,
качество товаров, Венская конвенция ООН
1980 г., маркировка товаров.

Keywords:

foreign trade contract, contract, quality of
goods, Vienna convention of the United
Nations of 1980, marking of goods.

References:

1. Aksenov AG. Dogovor mezhdunarodnoj kupli-prodazhi tovarov mezhdru sub#ektami predprinimatel'skoj dejatel'nosti stran sodruzhestva nezavisimyh gosudarstv [Contracts for the International Sale of Goods between business entities of the Commonwealth of Independent States], avtoref. dis. ... kand. jurid. Nauk [author. dis. ... candidate.the faculty of law], M, 2010.
2. Golovanov NM. Sbornik torgovyh dogovorov [Collection of trade agreements]. SPb., 2006.
3. Musin VA. Mezhdunarodnye torgovye kontrakty [International trade contracts]. L., 1986.
4. Vlasov AA, Kovalenko VN. Regulirovanie vneshnejekonomicheskoy dejatel'nosti normami mezhdunarodnogo chastnogo prava [Regulation of foreign trade by the rules of private international law] // Zhurnal Mezhdunarodnoe publichnoe i chastnoe pravo [Journal of International Public and Private Law]. M., 2015, № 1 (82).
5. Lloid, D. Ideja prava. Repressivnoe zlo ili social'naja neobhodimost' [The idea of law. Repressive evil or social need]. M., 2002.
6. Mal'ko A.V., Subochev V.V., SHeriev A.M. Sub#ektivnye prava, svobody i zakonnye interesy kak samostoyatel'nye ob#ekty ohrany i zashchity [Subjective rights, freedoms and legitimate interests as separate objects of security and protection] // Pravovaya politika i pravovaya zhizn' [Legal policy and legal life]. 2008. № 1.