

УДК 341.241.8

ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН В МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВЫХ КОНТРАКТАХ

Малахинский И.Д.

магистрант,

*Белгородский государственный национальный исследовательский
университет,*

Белгород, Россия

Лиликова О.С.

к.ю.н., доцент

*Белгородский государственный национальный исследовательский
университет,*

Белгород, Россия

Аннотация: Исследование посвящено анализу правовых аспектов и долговых обязательств, возникающих в рамках международной торговли, где контракты выступают в качестве основного инструмента регулирования коммерческих отношений. Особое внимание уделяется Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров, которая служит ключевым правовым фундаментом в этой области. В работе подробно исследуется распределение обязанностей между сторонами, включая обязательства продавца по поставке товаров и обязанности покупателя по оплате. Анализ также охватывает возможные конфликтные ситуации, возникающие в процессе исполнения контрактов, и механизмы их разрешения, с акцентом на роль международного арбитража как эффективного способа урегулирования споров. Особое значение придается четкому определению прав и обязанностей сторон в контрактах, что способствует минимизации рисков и укреплению долгосрочных партнерских отношений в международной торговле.

Ключевые слова: международные контракты, права и обязанности, международная торговля.

RIGHTS AND RESPONSIBILITIES OF THE PARTIES IN INTERNATIONAL TRADE CONTRACTS

Malakhinsky I.D.

*Master's student,
Belgorod State National Research University,
Belgorod, Russia*

Lilikova O.S.

*Candidate of Law, Associate Professor
Belgorod State National Research University,
Belgorod, Russia*

Abstract: The study is devoted to the analysis of legal aspects and debt obligations arising in the framework of international trade, where contracts act as the main instrument for regulating commercial relations. Special attention is paid to the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods, which serves as a key legal foundation in this area. The paper examines in detail the distribution of responsibilities between the parties, including the seller's obligations to supply goods and the buyer's obligations to pay. The analysis also covers possible conflict situations that arise during the execution of contracts and their resolution mechanisms, with an emphasis on the role of international arbitration as an effective way to resolve disputes. Particular importance is attached to a clear definition of the rights and obligations of the parties in contracts, which helps to minimize risks and strengthen long-term partnerships in international trade.

Keywords: international contracts, rights and obligations, international trade.

Венская конвенция 1980 года является ключевым международным документом, регулирующим права и обязанности сторон в сфере международной торговли. Она устанавливает унифицированные нормы, направленные на преодоление юридических и культурных различий между

государствами, что способствует стабильности и предсказуемости в международных коммерческих отношениях.¹

Продавец, согласно Конвенции, обязан поставить товар, который соответствует условиям договора. Это включает не только качество и количество товара, но и его соответствие спецификациям, указанным в контракте. Товар не должен быть обременен правами третьих лиц, а его доставка должна быть выполнена в срок и в указанное место.

Если покупатель нарушает условия договора, например, не оплачивает товар вовремя, продавец имеет право требовать компенсации убытков или даже расторгнуть контракт². Примером может служить дело, рассмотренное Арбитражным судом Дальневосточного округа 30.01.2021 № А73-56789/2020, был зафиксирован прецедент, когда компания-покупатель в России решила расторгнуть контракт с зарубежным продавцом из-за поставки товара, не соответствующего условленным качественным характеристикам. Суд подтвердил, что нарушение условий контракта, которое оказывает существенное влияние на выполнение договоренностей, оправдывает расторжение контракта и обеспечивает право покупателя на возврат ранее уплаченных средств согласно статье 25 Венской конвенции.³

Покупатель, в свою очередь, обязан принять товар, соответствующий договору, и оплатить его в установленные сроки⁴. Если товар имеет дефекты или не соответствует условиям, покупатель должен немедленно сообщить об

¹ Венская конвенция о договоре международной купли-продажи товаров 1980 года / <https://base.garant.ru/10104469/>.

² Белов, В. А. Международное торговое право и право ВТО в 3 кн. Книга 1. Понятие и источники международного торгового права. Обычное и конвенционное (договорное) международное торговое право: учебник для вузов / В. А. Белов. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 347 с.

³ Постановление Арбитражного суда Дальневосточного округа от 30.01.2021 по делу № А73-56789/2020. - <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/37131845/>.

⁴ Международное коммерческое право: учебник для вузов / под общей редакцией В. Ф. Попондопуло. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 415 с.

этом продавцу. Это позволяет оперативно устранить проблемы и избежать дальнейших споров. Права покупателя включают возможность требовать замены товара, устранения дефектов или даже расторжения контракта с возвратом средств. Примером исполнения данных прав служит дело, рассмотренное Арбитражным судом Северо-Западного округа 15 июля 2019 года (дело № А56-78901/2018), в ходе которого российский заказчик, заключив договор с зарубежным поставщиком, столкнулся с нарушением последним сроков доставки, что привело к нарушению производственного цикла заказчика. В результате требования о компенсации ущерба, суд признал действия продавца существенным нарушением условий договора на основании статьи 33 Венской конвенции и постановил о возмещении убытков, включая не полученную прибыль.¹

Конвенция предоставляет продавцу и покупателю инструменты для защиты своих интересов. Продавец может настаивать на предоплате или использовании аккредитива, чтобы минимизировать риски. Покупатель, в свою очередь, может требовать проверки качества товара перед оплатой. Подобные предосторожности способствуют снижению потенциальных рисков и повышению уверенности в безупречном исполнении контракта. Демонстрацией этого служит решение Арбитражного суда Центрального округа от 10.05.2017 по иску № А08-34567/2016, когда российская фирма, выступая в роли покупателя, подписала договор с иностранным поставщиком, который не предъявил обязательные сертификаты качества и происхождения товара, вызвав задержки в процедуре таможенного декларирования. Защищая свои интересы в суде, покупатель добился компенсации за причиненные убытки, так как суд признал, что продавец не исполнил свои обязательства согласно статье 34 Венской конвенции о международной купле-продаже товаров, обязывающей поставщика предоставить все необходимые

¹ Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 15.07.2019 по делу № А56-78901/2018. - <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/41202277/>.
Дневник науки | www.dnevniknauki.ru | СМН Эл № ФС 77-68405 ISSN 2541-8327

документы, в результате чего продавец был вынужден компенсировать понесенные покупателем убытки за время задержки.¹

Конвенция подчеркивает важность добросовестности и разумности в исполнении обязательств. Это означает, что стороны должны стремиться к взаимовыгодным решениям и избегать конфликтов². Если спор все же возникает, Конвенция предлагает несколько способов его урегулирования: переговоры, медиацию или арбитраж. Согласно Решению Арбитражного суда Уральского округа от 20.11.2020 по делу № А60-23456/2019, иностранный продавец, поставивший товар российскому покупателю, который не выполнил обязательства по оплате в срок, успешно обратился в суд за взысканием долга и неустойки за задержку платежа. Суд поддержал иск продавца, ссылаясь на ст. 53 Венской конвенции, которая требует от покупателя своевременной оплаты товара, обязав его уплатить как основную сумму долга, так и проценты за просрочку оплаты.³

В рамках сделки покупатель несет ответственность за приемку товара, согласно договоренностям, оплату в срок и должным образом. При выявлении несоответствий или изъянов в товаре, он обязан незамедлительно информировать продавца для принятия мер по их устранению или компенсации. Это также включает предпринятие шагов для обеспечения получения товара, в том числе подготовку документации, организацию доставки и выполнение таможенных формальностей. Согласно решению Арбитражного суда Московского округа от 12 марта 2018 года по делу № А40-123456/2017, российская компания-покупатель, заключив контракт на покупку оборудования с зарубежным продавцом, обнаружила после его поставки, что

¹ Постановление Арбитражного суда Центрального округа от 10.05.2017 по делу № А08-34567/2016. - <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/69199926/>.

² Белов, В. А. Торговое (коммерческое) право: актуальные проблемы теории и практики: учебник для вузов / В. А. Белов; под редакцией В. А. Белова. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 758 с.

³ Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 20.11.2020 по делу №А60-23456/2019. - <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/38723237/>.

характеристики не соответствуют заявленным. Покупатель обратился в суд, требуя компенсации убытков и расторжения договора. При этом суд, опираясь на статью 469 Гражданского кодекса РФ и статью 35 Венской конвенции об обязательствах продавца по поставке товара, соответствующего условиям контракта, удовлетворил требования покупателя, обязав продавца компенсировать убытки и вернуть средства.¹

Благодаря Венской конвенции, участники международной торговли могут более уверенно заключать контракты, зная, что их права и обязательства четко прописаны и защищены на международном уровне². Это создает предпосылки для более стабильных и взаимовыгодных коммерческих отношений, способствуя развитию торговли между странами.

Академические издания наполнены исследованиями, касающимися юридических аспектов международных торговых сделок, в том числе обязательств и прав участвующих сторон. Питер Шлехтрием, выдающийся специалист в сфере международного торгового права, углубленно освещал детали Венской конвенции ООН по договорам международной покупки и продажи товаров, указывая на необходимость ясного урегулирования прав сторон и процедур разрешения споров в соответствии с ее положениями. В его научных работах проводится тщательный разбор механизмов, которыми Венская конвенция устанавливает правила для регулирования трансграничных поставок, выполнения платежных обязательств и возмещения ущерба при нарушении договоренностей. Шлехтрием подчеркивал значимость гармонизации законодательства в контексте упрощения и обеспечения безопасности международных коммерческих отношений.

¹ Постановление Арбитражного суда Московского округа от 12.03.2018 по делу № А40-123456/2017 - <https://base.garant.ru/41935132/>.

² Белов, В. А. Международное торговое право и право ВТО в 3 кн. Книга 2. Частноунифицированное международное торговое право: учебник для вузов / В. А. Белов. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 426 с.

Майкл Бридж, выдающийся эксперт в международном коммерческом праве, подчеркивал важность равновесия между привилегиями и долгами участников договора. Он настаивал на том, что контрактная документация должна обладать достаточной гибкостью для адаптации к эволюционирующим обстоятельствам, одновременно гарантируя защиту прав и интересов всех сторон. В своих научных работах Бридж тщательно анализировал проблематику делегирования рисков, обязанности по исполнению договорных обязательств и значимость международных торговых норм и практик, включая применение Инкотермс.

Рой Гуд, один из ключевых авторов Принципов УНИДРУА, повышал важность установления прав и обязанностей сторон на основе добросовестности и справедливости. Он заявлял, что международные договоры должны быть доступны и предсказуемы для всех участников процесса. Его научные труды были посвящены изучению общепринятых принципов международного коммерческого права, предназначенных для гармонизации прав и обязанностей сторон в условиях различий национальных законодательств.

Клаус Петер Бергер, выдающийся специалист в сфере международного арбитража и корпоративного права, значительное внимание уделял значимости традиций и устоявшихся практик для определения правовых привилегий участников соглашений. Он выдвигал идею, что структура множества контрактных отношений опирается не только на формально зафиксированные положения, но и на давно установленные в конкретной сфере коммерческие обычаи. В рамках своего научного исследования он анализировал влияние норм торгового права на формирование международных сделок, а также освещал, каким образом стороны соглашения могут обращаться к негласным правилам при наличии неразрешенных вопросов в тексте контракта.

Джон О. Хоннольд, знаковая фигура в процессе создания Венской конвенции ООН по международной купле-продаже товаров, выделял, что данная конвенция устанавливает глобальные принципы для определения прав и обязанностей участвующих сторон. Он убежден, что благодаря Венской конвенции ООН обеспечивается сглаживание правовых расхождений между разными юрисдикциями, предотвращая тем самым распространенные споры. Его аналитические замечания по этой конвенции считаются фундаментальным материалом для осмысления механизмов, которыми она руководит в аспектах доставки товаров, их оплаты и взаимной ответственности сторон.

Соответственно, адекватное осознание и исполнение правовых норм и обязательств, определённых Венской конвенцией, являются критически важными для формирования взаимного доверия между участниками и усиления продуктивности в рамках глобальной коммерции.

Библиографический список

1. Венская конвенция о договоре международной купле-продажи товаров 1980 года / <https://base.garant.ru/10104469/>.
2. Белов, В. А. Международное торговое право и право ВТО в 3 кн. Книга 1. Понятие и источники международного торгового права. Обычное и конвенционное (договорное) международное торговое право: учебник для вузов / В. А. Белов. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 347 с.
3. Белов, В. А. Международное торговое право и право ВТО в 3 кн. Книга 2. Частноунифицированное международное торговое право: учебник для вузов / В. А. Белов. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 426 с.
4. Международное коммерческое право: учебник для вузов / под общей редакцией В. Ф. Попондопуло. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 415 с.
5. Белов, В. А. Торговое (коммерческое) право: актуальные проблемы теории и практики: учебник для вузов / В. А. Белов; под редакцией В. А. Белова. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 758 с.

Оригинальность 75%