

LEGAL ISSUES OF THE INTERNATIONAL CONTRACT OF SALE VIA THE INTERNET

Balykova E.S. (Russian Federation) Email: Balykova518@scientifictext.ru

*Balykova Ekaterina Sergeevna - Student,
DEPARTMENT OF CIVIL LAW,
ALTAI STATE UNIVERSITY, BARNAUL*

Abstract: *the research is based on the problematic issues of determining the essence of the contract for the international sale of goods, due to the peculiar legal nature of distance retail, its differences from other contractual structures. In connection with the emergence of new means of communication, and therefore the method of concluding an agreement, the essential conditions of the international sale and purchase agreement, the scope of this agreement, the provisions of the legislation governing this type of agreement, as well as the procedure for its conclusion are analyzed.*

Keywords: *international purchase and sale, international agreement, written form, internet.*

ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ

Балыкова Е.С. (Российская Федерация)

*Балыкова Екатерина Сергеевна - студент,
кафедра гражданского права,
Алтайский государственный университет, г. Барнаул*

Аннотация: *в исследовании рассматриваются проблемные вопросы определения сущности договора международной купли-продажи товаров, обусловленных своеобразной правовой природой дистанционной розничной торговли, его отличия от иных договорных конструкций. В связи с появлением новых средств связи, а значит и способов заключения договора, анализируются существенные условия договора международной купли-продажи, сфера применения данного договора, положения законодательства, регулирующие данный вид договоров, а также порядок его заключения.*

Ключевые слова: *международная купля-продажа, международный договор, письменная форма, интернет.*

В то время как большинство потребителей пользуются безопасностью национальных законов о защите прав потребителей для защиты их от неправильных, неполных или мошеннических компьютерных транзакций, коммерческих организаций имеют разные правовые ресурсы, охватывающие их транзакции. Средства правовой защиты различаются в зависимости от международной юрисдикции сторон сделки. Эти сложности заставляют коммерческие организации сомневаться в том, какие законы регулируют международные торговые операции.

Такие сложные ситуации продаж на бумаге являются генезисом Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров («КМКПТ»), единого закона купли-продажи для двух третей стран, участвующих в мировой торговле. КМКПТ – это единое международное право для самых основных операций международной торговли. Сегодняшняя информационная экономика бросает вызов традиционным представлениям о времени и месте, потому что улучшенные коммуникационные технологии позволяют бизнесу свободно перемещаться через границы, облегчая мгновенную возможность заключения безбумажных контрактов [1, с. 75].

За это время КМКПТ осталась неизменной, включая одну чрезвычайно важную, но удивительно упущенную из виду статью, которая определяет письменную форму контракта. Статья 13 описывает составление договора международной купли-продажи следующим образом: «Для целей настоящей Конвенции под "письменной формой" понимаются также сообщения по телеграфу и телетайпу». Соответственно, термин «письменная форма» рассматривает телеграф и телетайп в качестве приемлемых методов заключения контрактов, но ничего не говорит о компьютерных контрактах, таких как электронный обмен данными («EDI»), интернет и электронная почта. В результате, основополагающая конвенция, регулирующая международные продажи, содержит жизненно важный пробел, так как ничего не говорит об электронных или компьютерных контрактах в международных торговых сделках. Этот пробел ставит под сомнение законность коммерческой деятельности XXI века. Методы заключения контрактов, которые международные коммерческие стороны связаны настоящей Конвенцией в настоящее время рассчитывают на облегчение своих транзакций.

Электронное заключение договоров связано с двумя основными проблемными вопросами: скоростью и автоматизацией. «Электронная связь занимает функциональное положение где-то между традиционной буквенной и телефонной связью». Личное взаимодействие отсутствует, хотя некоторые взаимодействия более прямые, чем другие. Так же быстро, как кто-то подает предложение или акцепт, эта информация может быть мгновенно передана другой стороне. Ошибки часто трудно обнаружить и труднее исправить,

особенно если одна из сторон полагалась на договор. Электронные агенты, компьютерные программы, которые автоматизируют задачи для пользователя, еще больше усложняют ситуацию, заключая контракты без вмешательства человека [2, с. 390]. Пример электронного агента можно найти на любом сайте розничной торговли в Интернете: когда клиент осуществляет заказ, агент мгновенно принимает и подтверждает заказ. Технологии ускоряют и упрощают ведение бизнеса, отчасти это связано с отсутствием формального взаимодействия с бумажными контрактами. В результате надежность и предсказуемость средств правовой защиты, предоставляемых бумажным контрактом, усложняются электронными мерами. Следовательно, международно-правовая база должна быть адаптирована для обеспечения такой же определенности и предсказуемости электронных контрактов, как и бумажных.

Основы создания контрактов - предложение, принятие и рассмотрение - подвергаются критике при формировании электронного контракта в первоначальном соглашении и в его модификации.

Электронная почта, метод отправки электронного сообщения от одного человека к другому через интернет, является удобным методом прямой связи. Электронное письмо может быть как и личным сообщением, так и обладает способностью формировать контракты [3, с. 390]. Следовательно, электронная почта рассматривается как формальное и неформальное средство коммуникации. Бизнесмены часто не рассматривают переписку по электронной почте как способ заключения договоров. Однако суды акцентировали внимание на том, что сообщения могут включать место для проставления подписи и печати необходимые для обязывающего договора. Следовательно, отправка электронного письма со строкой подписи, включая имя и соответствующую контактную информацию, может символизировать согласие на заключение договора [4, с. 119-120]. Важный и юмористический пример силы электронных подписей через электронную почту исходит от президента Билла Клинтона, когда он отмечает принятие Соединенными Штатами E-SIGN (Закон об электронных подписях в глобальной и национальной торговле): «Если бы электронное письмо существовало 224 года назад, отцам-основателям не пришлось бы приезжать 4 июля в Филадельфию для принятия Декларации независимости».

Поскольку КМКПТ исключает упоминание электронного заключения договоров, остается без ответа вопрос: действительны ли электронные договоры при международных коммерческих продажах? Ученые пришли к выводу, что оценивая электронное заключение договоров в соответствии со статьей 13, такое заключение договоров является органически приемлемым методом заключения международных коммерческих договорных соглашений, сформулированный разработчиками в уникальной формулировке с учетом будущих улучшений коммерческих коммуникаций [5, с. 706].

Одним из очевидных примеров положения, которое устарело с момента вступления в силу КМКПТ, является статья 13. В ней упоминается телетайп - никто больше не пользуется им - но не упоминается факс или другие недавно разработанные средства связи. Это пример того, как быстро может устареть закон. Статья 13 действительно не отражает важных особенностей современной деловой практики. Однако это не означает, что она и вся КМКПТ являются не актуальными и не могут применяться. Данный акт естественным образом расширяет свои границы, включая вопросы, не задуманные разработчиками.

Статья 11, определяющая форму, не налагает каких-либо официальных требований к письменной форме, что усиливает гибкость статьи 13. Таким образом, даже устные контракты - личные или по телефону - действительны в соответствии с КМКПТ. Отсутствие требований к письменной форме дает преимущества в рамках КМКПТ. Например, это способствует уверенности в устных соглашениях, таких как заказы на продажу по телефону, которые подтверждаются номером заказа на поставку. Статус факсимильной связи широко распространенный коммерческий метод заключения контрактов или модификации, также не должен подвергаться сомнению. Таким образом, исключение формальных требований к письменной форме облегчает международную торговлю - саму цель КМКПТ. Однако термин «письменная форма» не предназначен для установления внешних границ термина. Современные методы делового общения и заключения договоров включают множество электронных носителей: электронная почта, EDI и интернет, которые не имеют бумажной формы. Однако они являются идеальными инструментами заключения контрактов, потому что они позволяют удаленным сторонам легче сотрудничать, вести переговоры и общаться, сокращая время и усилия. Таким образом, можно утверждать, что в силу интерпретации внешних ограничений электронное общение не представляет собой более серьезной проблемы для КМКПТ, чем телетайп или телеграмма.

Несмотря на то, что среда для контракта меняется, бизнес-принципы, лежащие в основе транзакции, остаются прежними. Основная проблема с новыми электронными формами контрактов является читаемой записью - имеют ли стороны возможность создавать или сохранять копию контракта. Однако эти проблемы разрешимы, поскольку соглашения, сформированные по электронной почте, EDI или через интернет, могут быть сохранены и распечатаны в качестве доказательства, если это необходимо. Это делает их такими же имеющими юридическую силу, как и другие соглашения.

Влияние статьи 11 на статью 13 также приводит к двум дополнительным последствиям: (1) письменная форма не требует подписи или любого другого «действующего знака», и (2) договор может быть действителен в неопубликованной форме. Рассматривая по очереди каждый вывод, можно сделать следующие выводы. Подпись на контракте является важной частью аутентификации и предотвращения отказа. В соответствии со статьей 6 стороны не могут требовать подписи. Если подпись не требуется, то в телетайпе или телеграмме нет пробела для удовлетворения требования подписи. Если сторонам требуется

подпись, вышеупомянутые методы по-прежнему удовлетворяют этому договорному требованию, поскольку стороны могут легко подписать или поставить отметку подписи.

Давайте использовать факсимильную связь (факс) в качестве примера для проверки принципа удобочитаемости в соответствии со статьей 13. Факс - это современный способ связи. Таким образом, он служит отличным представителем для понимания того, как статья 13 распространяется на новые формы электронных договоров. Связь по факсу в Европе была практически неслышной во время составления проекта и поэтому не упоминалась. Статья 7 (2) предусматривает заполнение пробелов в соответствии с общими принципами, на которых основана Конвенция, или нормами международного частного права.

Факс позволяет создавать традиционные письменные формы: документ с возможностью записи и печати. Факс создает печатную копию для отправки через факсимильный аппарат, которую получатель просматривает в распечатанном виде при передаче. Факсы, отправленные в электронном виде, одинаково удобочитаемы, потому что документ, хотя и отправленный в электронном виде, может быть так же легко распечатан. Наконец, факс удовлетворяет намерение составителей проекта предусмотреть меры по модификации, которые позволяют быстро принять решение по контракту. Таким образом, включение факсимильной связи в качестве быстрого метода первоначального согласования аналогичным образом согласуется с намерением составителей проекта содействовать коммерческим сделкам.

В 1993 году Верховный суд Австрии постановил, что факс является приемлемым методом обновления внутреннего договора аренды в споре о том, законно ли получил арендодатель уведомление об обновлении договора аренды. Суд заявил, что сообщение, отправленное по факсу, должно считаться действительным в соответствии с принципами статьи 13. В 1999 году российский коммерческий арбитраж также постановил, что изменения контракта вступают в силу, если они отправлены по факсу [6, с. 109]. Стороны могут обмениваться документами по почте, телеграфу, телетайпу, электронным или по другим средствам связи, которые позволяют проверить то, что документ отправлен стороной договора. Следовательно, факс считается письмом в соответствии со статьей 13 и удовлетворяет изменениям статей 21 (2) и 29 (2).

Установив факс в качестве приемлемой формы письма по статье 13, давайте посмотрим, как другие электронные средства массовой информации следуют этому примеру [7, с. 250]. Если составители включили телетайп и телеграмму, чтобы учесть часто быстрое решение, необходимое для изменения контракта, то включение быстрых методов первоначального соглашения согласуется с намерением составителей. EDI, компьютерная передача - компьютерная автоматическая передача стандартных форм, подпадает под сферу действия статьи 13, потому что контракты изначально требуются для развития технических связей, необходимых для облегчения EDI.

Стороны заранее согласовывают типы документов и технические стандарты, которые они будут отправлять друг другу, что позволяет осуществлять автоматический обмен информацией. Эти предварительные договоренности свидетельствуют о намерении сторон заключить договор. Функция EDI «хранить и пересылать», которая собирает сообщения от отправителя и отправляет их в почтовый ящик получателя, обеспечивает удобочитаемость и распечатку при желании. Принципы Европейского договорного права («PECL») также поддерживает признание EDI в соответствии с толкованием статьи 13. Статью 13 КМКПТ сравнивают с PECL, в которой нет прямого упоминания EDI, но включены любые средства связи, способные обеспечить читаемую запись заявлений обеих сторон.

Хотя сообщения и вложения, такие как контракты, пересылаются между получателями в электронном виде, сообщения хранятся в системах как отправителя, так и получателя. Эти сообщения легко доступны и распечатываются. Таким образом, электронная почта соответствует статье 13 стандарта письменной формы в качестве стандартного формата, а также изменениям статьи 21 (2) и 29 (2). Вопросы подписи не имеют значения, поскольку форма не требуется. Если стороны решат требовать подпись, для выполнения этого требования может быть включена строка для подписи или другой знак.

Интернет-соглашения, например, заключенные через переход по щелчку мыши, также действительны. Соглашения с переносом по щелчку позволяют стороне взаимодействовать с документом, нажимая кнопку для подтверждения договора купли-продажи. Стороны имеют аналогичные возможности для распечатки и записи копии документа с переносом [8, с. 41].

КМКПТ необходимо читать и применять таким образом, чтобы позволить ей развиваться и адаптироваться к новым обстоятельствам и меняющимся временам. Десятилетия работы разработчиков были бы сведены на нет, если бы были исключены новые методы электронной связи.

Ключевым юридическим механизмом для обеспечения безопасных продаж в транзакциях является контракт. Контракты помогают сторонам достичь своих целей, избежать споров и установить ожидания для разрешения споров, если они возникнут. Поскольку Конвенция была разработана для международного бизнеса и современные электронные методы заключения договоров соответствуют сфере применения и целям КМКПТ. КМКПТ должна была действовать как нейтральный выбор закона, чтобы помочь сторонам сконцентрироваться на ведении бизнеса вместо борьбы за юрисдикцию. Кроме того, в тексте договора не указывается, что Конвенция была предназначена для исключения какого-либо конкретного вида общения.

Возможно, наиболее показательный элемент намерения составителей это «растущее» определение «письменной формы» в статье 13: «под "письменной формой" понимаются также сообщения по телеграфу и телетайпу» включает телеграмму и телекс». Использование слова «также» указывает на неограниченный

список допустимых форм письма. Если бы составители КМКПТ вместо этого перечислили приемлемые методы заключения контрактов, было бы фиксированное и узкое толкование.

Голландские составители фактически предложили перечень форм контракта для статьи 11. Однако их предложение было отклонено, поскольку конкретное перечисление и негибкость условий несовместимы с общей целью, намерением и текстом КМКПТ. Отсутствие фиксированных терминов в КМКПТ указывает на необходимость письменного определения, которое развивается вместе с международным бизнесом [9, с. 169]. Следовательно, использование этого термина включает гарантии того, что современные методы коммуникации для заключения коммерческих контрактов не будут исключены.

Два дополнительных предположения поддерживают либеральную интерпретацию статьи 13. Во-первых, статья 6 позволяет договаривающимся сторонам отклонять или изменять последствия любого из ее положений. Во-вторых, Венская конвенция определяет, что, когда происходят отклонения, они не должны противоречить намерению и цели договора. Таким образом, страны обладают возможностью указать, что договор должен быть в электронной форме и аналогичным образом могут потребовать, чтобы контракты составлялись в письменной форме, что по-прежнему не отменяет допустимость электронных методов в соответствии со статьей 13. Таким образом, при толковании статьи 13 свобода формальности и свобода договорных принципов подразумевают «инклюзивное толкование», который принимает любой из вышеупомянутых электронных методов заключения контрактов, когда требуется письменная форма.

Электронные контракты усложнили и упростили международные торговые операции с более быстрыми и простыми методами ведения бизнеса: даже один человек с компьютером и подключением к интернету может стать гибким глобальным конкурентом. Хотя в статье 13 КМКПТ прямо не упоминаются электронные методы заключения договоров как приемлемые формы письменной формы, они органически включены в КМКПТ посредством истории и законодательного намерения статьи 13, взаимосвязи с другими статьями.

КМКПТ предусматривает широкие возможности для развития на мировом рынке без дополнительных изменений. Международное и внутреннее законодательство постоянно модернизируется с целью учета электронных сообщений для обеспечения определенности и предсказуемости коммерческих сделок, что дополнительно поддерживает включение в статью 13 электронного заключения договоров посредством оговорок или международных коммерческих обычаев. Соответственно, Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров остается актом, гибко адаптирующимся к новым торговым обычаям, сохраняя при этом единообразные принципы для содействия международным продажам, которые были приняты двумя третями стран, участвующих в мировой торговле.

Список литературы / References

1. *Абдуджалилов А.* Правовая характеристика договоров, заключаемых в Интернете // Журнал российского права, 2016. № 2 (230). С. 71-82. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/pravovaya-harakteristika-dogovorov-zaklyuchaemyh-v-internete/> (дата обращения: 15.01.2021).
2. *Шайдуллина В.К.* Использование роботов в электронной торговле при заключении договоров: проблемы правового регулирования // Балтийский гуманитарный журнал. 2020. Т. 9. № 1. С. 390-392. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rupaaspk.beget.tech/wp-content/plugins/download-attachments/includes/download.php?id=2815/> (дата обращения: 15.01.2021).
3. *Еманова Н.С.* Электронная торговля в социальных сетях: актуальные вопросы // Право в сфере Интернета: сборник статей. Москва, 2018. С. 387-396.
4. *Соловьев К.В., Чекмарёв Г.Ф.* Дистанционная торговля как объект правового регулирования // Вестник Международного института экономики и права. 2016. № 3 (24). С. 119-126. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/distsionnaya-torgovlya-kak-obekt-pravovogo-regulirovaniya/> (дата обращения: 15.01.2021).
5. *Исхакова Л.Р.* Правовое регулирование предпринимательской деятельности в информационно-коммуникационной сети Интернет // Первые шаги в науку третьего тысячелетия: материалы XIII Всероссийской студенческой научно-практической конференции. 2017. С. 704-708.
6. *Микаева А.С.* Проблемы правового регулирования отношений в сети Интернет // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право, 2016. № 2. С. 104-110.
7. *Фомина А.А., Храпцова А.Д., Шпакова Н.С.* Особенности интернет-торговли через социальные сети в России и за рубежом // Аллея науки, 2016. № 4. С. 247-253. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://docplayer.ru/45640655-Nauchno-prakticheskiy-elektronnyy-zhurnal-alleya-nauki-alley-science-ru.html> / (дата обращения: 15.01.2021).
8. *Афанасенко В.В.* Электронная торговля через интернет-магазин // Образовательная система: вопросы продуктивного взаимодействия наук в рамках технического прогресса: сборник научных трудов. Казань, 2019. С. 40-45.
9. *Тарасова Т.Ф., Сухарев А.И.* Проблемы и тенденции развития правового регулирования электронной коммерции // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права, 2018. № 5. С. 165-

173. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://journals.buker.ru/index.php/path1/article/view/49> / (дата обращения: 15.01.2021).