

УДК 339.564:341.9(476)

## Экспортный договор купли-продажи товаров: правовые аспекты заключения

В.А. ФЕДОТОВ

Рассматриваются комплексный и системный анализ норм международных договоров, инструменты национального законодательства и практики по экспортным контрактам. Дан ряд конкретных предложений по совершенствованию законодательства внешней торговли.

**Ключевые слова:** экспортный договор, международные акты, товары.

The comprehensive and systematic analysis of the norms of international agreements, instruments of the national legislation and practices on export contracts are considered. A number of specific suggestions for improving the foreign trade legislation are given.

**Keywords:** export treaty, international instruments, commodities.

В международной торговой практике применяются самые разнообразные договоры как по форме, так и по содержанию. Однако, несмотря на все разнообразие их видов, в основе этих соглашений лежат правила классического договора международной купли-продажи.

Основные правила заключения международных договоров купли-продажи унифицированы Конвенцией ООН 1980 г. «О договорах международной купли-продажи товаров» (далее – Конвенция; Венская конвенция). Это акт комплексного характера, регламентирующий международные коммерческие отношения коммерсантов более 70 стран мира [1, с. 55]. Нормы Конвенции носят диспозитивный характер. Однако в ряде стран, ее положения, имплементированные в национальное законодательство, приобрели императивное значение.

Разработанные в 1994 г. Международным институтом унификации частного права (УНИДРУА) Принципы международных коммерческих договоров (Принципы) в качестве общих правил международных контрактов также повторяют многие из положений Венской конвенции. Они могут применяться, когда стороны согласились, что их договор будет регулироваться «общими принципами права», «*lex mercatoria*» или аналогичными положениями.

В сфере трансграничной купли-продажи действуют также специальные международно-правовые акты об отдельных разновидностях договора международной купли-продажи. Например, нормы о заключении международного договора поставки предусмотрены Соглашением 1992 г. «Об общих условиях поставок товаров между организациями государств-участников СНГ» (ОУП). Несмотря на участие в ОУП ряда стран СНГ, следует признать, что некоторые иностранные государства не исполняют Соглашение. Так, высшие (верховные) суды ряда государств-участников ОУП (Молдовы, Туркменистана, Армении, Таджикистана) отметили, что Соглашение судами этих государств не применялось. Экономический Суд СНГ указывает, что механизм формирования хозяйственных связей по договорам поставки, заключаемым по межгосударственным экономическим соглашениям, установленный пп. 7–10 ОУП, не используется, и в этой части Соглашение практически утратило силу. Стороны международных договоров поставки определяли в качестве применимого права Конвенцию, национальное законодательство одной из сторон [2]. В этой связи следует отметить, что Конвенцией предусмотрена норма о соотношении ее положений с нормами иных международных соглашений: Конвенция не затрагивает действия любого международного соглашения по вопросам, являющимся предметом ее регулирования, если стороны договора имеют свои коммерческие предприятия в государствах – участниках такого соглашения (ст. 90). Таким образом создалась парадоксальная ситуация при которой императивные нормы ОУП в некоторых странах Содружества фактически не действуют, а применяются диспозитивные нормы Конвенции.

В Беларуси ОУП применяются не только субъектами хозяйствования, экономическими судами и иными компетентными органами. Республика Беларусь признает приоритет обще-

признанных принципов международного права и обеспечивает соответствие им законодательства. Конвенция и ОУП являются частью действующего на территории Беларуси права.

В связи с актуальностью правового регулирования экспортной торговли в Республике Беларусь в последние годы активизировалась научная деятельность отечественных ученых-юристов по данной проблематике. Вместе с тем проблеме заключения экспортного договора купли-продажи должного внимания не уделяется ни наукой, ни законодателем. Предусмотренный международными и национальными правовыми актами механизм заключения трансграничного контракта, не лишен недостатков.

Во-первых, действие норм указанных выше международных соглашений к экспортным отношениям ограничено субъективным и объективным критериями. Используемый в Конвенции термин «коммерческие предприятия» в современных условиях получил широкое толкование, под ним понимаются коммерсанты с образованием или без образования юридического лица. При этом предприниматели должны иметь разную государственную принадлежность. В основу квалификации положен критерий места осуществления деятельности, предусмотренный в английском тексте Конвенции, а не места нахождения коммерческого предприятия, установленный русским текстом данного акта (ст. 1). Пожалуй, это самый неудачный критерий национальности участвующих в трансграничных отношениях лиц.

В соответствии с Конвенцией объектом отношений могут выступать только материальные товары. При этом из сферы ее действия исключен ряд материальных объектов, а также товаров, приобретаемых для личного (семейного) и т. п. использования (ст. 2). В ОУП, под товаром понимаются как товары народного потребления, так и продукция производственно-технического назначения (п. 2).

Конвенцией установлено также специальное ограничение в отношении международных контрактов купли-продажи, содержащих элементы договора подряда, услуг и др. Договоры на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству, считаются договорами купли-продажи, если только сторона, заказывающая товары, не берет на себя обязательства поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства таких товаров (ст. 3). Понятие «существенная часть» подлежит толкованию в каждом конкретном случае судом (арбитражем), разрешающим спор.

Во-вторых, на национальном уровне неоднозначно решается вопрос о юридической силе международных соглашений, их применения в национальной правоприменительной практике. Например, согласно ст. 55 Конституции Франции договоры, должным образом ратифицированные или одобренные, с момента их опубликования имеют силу, превышающую силу внутренних законов, при условии применения такого договора другой стороной. В праве США исполнение международного договора зависит от признания договора «самоисполнимым» или «несамоисполнимым», действия правил «последнего по времени акта» в случае противоречия международного соглашения с принятым федеральным законом [3].

По-разному решается вопрос о соотношении норм Конвенции с иными источниками права. Как отмечает немецкий профессор Б. Пильтц, «обычай, предусмотренные соглашением и установленные в международном торговом обороте либо принятые сторонами в их практике, имеют приоритет перед нормами Конвенции» [4].

В белорусском законодательстве обычай – источник права, применяемый всегда subsidiarily и на основе норм национального закона. Согласно ст. 9 Венской конвенции, стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях. При отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к их договору или его заключению обычая, о котором они знали или должны были знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли. Например, широко известным и постоянно соблюдаемым в международной торговле обычаем являются Международные правила толкования торговых терминов (Инкотермс 2010 г.). По смыслу указанной статьи Конвенции, правовой обычай должен применяться и в том случае, если стороны международного договора купли-продажи прямо

не указали в соглашении на применение базисов поставки Инкотермс. Фактически данная норма не применяется в своем буквальном значении. На наш взгляд, Пленуму Верховного Суда Беларуси необходимо принять руководящее разъяснение по данному вопросу.

В-третьих, в международных соглашениях о купле-продаже товаров имеются пробелы регламентации отдельных правил. Так, Конвенция не регламентирует вопросы преддоговорных отношений, места заключения международного договора купли-продажи (имеет существенное значение для определения применимого права в отсутствие соглашения сторон<sup>1</sup>), международной подсудности споров, осуществления прав в интересах третьих лиц, исковой давности, зачета встречных требований, установления действительности договоров и др.

В-четвертых, при выражении согласия на обязательность Конвенции ряд государств-участников (Дания, Норвегия, Финляндия и др.) сделали оговорки о неприменении части II «Заключение договора». Это указывает на действие иного порядка регламентации международных отношений продажи товаров с участием коммерсантов соответствующих стран.

Многие нормы межгосударственных соглашений о международной купле-продаже нуждаются конкретизации в нормативных правовых актах, с учетом судебной (арбитражной) практики, обычаев делового оборота и др. К сожалению, нормативные правовые акты Беларусь о внешней торговле не предусматривают специальных норм о заключении экспортно-импортных договоров всех категорий. Действующие в этой сфере правила – нормы ГК, применяемые субсидиарно к правилам международных соглашений. Эти нормы разработаны для внутренних контрактов резидентов Беларуси. Следует отметить, судебными органами ведется правотворческая деятельность в этом направлении: принят ряд постановлений, уточняющих положения международных договоров. Однако, на наш взгляд, необходимо закрепление норм, восполняющих пробелы международных соглашений в комплексном законе, регламентирующем трансграничные отношения гражданско-правового характера. По своему характеру национальные нормы о заключении внешнеторговых договоров должны иметь рекомендательное значение, т. е. служить «моделью» поведения субъектов внешнеэкономической деятельности.

Следует признать, что ряд нормативных положений ГК о заключении договоров тождественен нормам Конвенции. В то же время данным Кодексом предусмотрены нормы, имеющие существенные отличия от международных правил заключения договора.

Вступая в отношения с нерезидентом, белорусскому субъекту хозяйствования следует учитывать действие иностранных норм права страны контрагента, поскольку общих правил заключения договора, к сожалению, не существует. Как и в Беларуси, за рубежом пробелы международных правовых актов восполняются нормами национального законодательства, обычаями делового оборота. Национальные нормы императивного характера содержат порой противоположные друг другу правила. Правовые системы стран мира по-разному решают вопросы о юридической силе оферты и акцепта, отзыве твердого предложения и др. Применение закона места заключения соглашения, в ряде случаев не позволяет избежать коллизий императивных норм государств участников экспортного договора купли-продажи.

Вместе с тем в сфере международного торгового обмена действует ряд начал, применяемых как в странах общего, так и континентального права: для заключения международного договора необходимо согласование воли участвующих в соглашении лиц; при этом воля одной стороны должна соответствовать воле другой. Результатом взаимного волеизъявления, совершения сторонами последовательных волевых действий, направленных на достижение соглашения является возникновение договорного обязательства.

Стороны экспортного договора купли-продажи могут прийти к взаимному соглашению разными способами. ОУП и Конвенции, к сожалению, предусматривают фиксированный перечень способов передачи информации. Из электронных видов связи ст. 13 Конвенции к письменной форме приравнивает только сообщения по телеграфу и телетайпу. Согласно

---

<sup>1</sup> К сожалению, в Беларуси сложилась, на наш взгляд, неправильная правоприменительная практика о применении к внешнеторговому договору применимого права в отсутствие соглашения сторон. Если местом заключения экспортного договора стороны избрали Беларусь, судом не принимается во внимание право места заключения договора. Применимое право в таких случаях определяется судом в соответствии с п. 1 ст. 1125 Гражданского кодекса Республики Беларусь 1998 г. (далее – ГК) [5].

абз. 2 п. 16 ОУП, договорные отношения сторон могут быть установлены путем обмена письмами, телеграммами, телетайпограммами или переданы по факсу. Пункт 2 ст. 404 ГК дополняет этот перечень: путем обмена документами посредством «...электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору». Если стороны выберут «иную связь», не предусмотренную соответствующим международным договором (конвенцией), к таким отношениям сторон применимо национальное право.

Как на международном, так и национальном уровнях, на наш взгляд, необходима разработка эффективного механизма заключения международного контракта купли-продажи при помощи электронных средств связи. Действующие в этой сфере правила полностью не решают проблем, связанных с юридической действительностью электронных документов, сохранностью информации, переданной при помощи электронной связи, аутентичностью электронной подписи и др.

Регламентация правила о содержании внешнеторгового контракта, предусмотренного подп. 1.11 Указа Президента Беларуси от 27 марта 2008 г. № 178 «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций» (Указ № 178), допускает возможность резиденту Республики Беларусь оформить заключение договора несколькими документами. Заключению экспортного договора могут предшествовать преддоговорные контакты.

По общему правилу заключение международного договора купли-продажи товаров состоит из двух стадий: направление предложения о заключении договора (оферта) и принятия предложения (акцепт).

В отличие от Венской конвенции, которая по ряду вопросов детально определяет процедуру достижения соглашения сторон, в ОУП закреплены лишь некоторые правила о заключении международного договора поставки (п.п. 6, 11, 16). В соответствии с п. 16 ОУП договоры заключаются путем составления одного документа, подписываемого сторонами, или путем принятия поставщиком заказа покупателя к исполнению, если заказ содержит все условия, необходимые для поставки товара. Используемая терминология в Соглашении отличается от общепринятой. Понятия «оферта» и «акцепт» вовсе не употребляются, а используются термины – «заказ-спецификация на поставку товара», «принятие заказа к исполнению». Кроме того, не соответствует современным реалиям установленная ОУП система прикрепления поставщиков к покупателям, система квот для государства-потребителя и др. Все это снижает эффективность применения данного международного соглашения.

Конвенция определяет два вида оферты: 1) предложение о заключении договора, адресованное одному или нескольким конкретным лицам; 2) предложение, адресованное неопределенному кругу лиц.

Предложение о заключении договора, адресованное одному или нескольким конкретным лицам, является офертой, если оно достаточно определено и выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта. Согласно п. 1 ст. 14 Конвенции, такое предложение является достаточно определенным, если в нем обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена либо предусматривается порядок их определения. По сути данный пункт закрепляет условия международного договора купли-продажи, именуемые в национальном законодательстве существенными (п. 2 ст. 402 ГК).

Вместе с тем ст. 55 Венской конвенции предусматривает, что если в договоре ни прямо, ни косвенно не установлена цена или не предусматривается порядок ее определения, действует, при отсутствии какого-либо упоминания об ином, презумпция о наличии соглашения сторон о цене. В литературе высказано мнение о том, что противоречие ст.ст. 14 и 55 может быть устранено путем применения ст. 6 Конвенции, согласно которой стороны могут отступить от любого из предложений Конвенции [6, с. 52]. Однако судебная практика не признает офертой предложение, в которой цена указана не точно. Такие контракты, а также контракты, согласно которым цена будет сторонами согласована в будущем, признаются незаключенными [7]. Это правило применялось и до внесения изменений и дополнений от 9 августа 2011 г. в Указ № 178 (подп. 1.16.4).

Предложение, адресованное неопределенному кругу лиц, рассматривается лишь как приглашение делать оферты, если только иное прямо не указано лицом, сделавшим такое предложение.

В Конвенции использован подход, принятый в странах континентальной Европы. В английском праве оферта – это предложение вступить в договор на определенных условиях (так называемая общая оферта – *general offer*). Судебная практика Англии признает офертой также предложение без указания существенных условий.

Согласно ГК, оферта должна обладать следующими признаками: 1) предложение о заключении договора должно быть адресовано одному или нескольким конкретным лицам; 2) оферта должна содержать определенное и явное намерение заключить договор; 3) предложение о заключении договора должно содержать все существенные условия соглашения.

По общему правилу оферта вступает в силу, когда она получена адресатом оферты. В соответствии со ст. 15 Конвенции, ст. 2.3 Принципов, даже когда она является безотзывной, оферта может быть отменена оферентом, если сообщение об отмене получено адресатом раньше, чем сама оферта, или одновременно с ней.

Вместе с тем оферта может быть отозвана оферентом, пока договор не заключен, если сообщение об отзыве будет получено адресатом оферты до отправки им акцепта.

Оферта не может быть отозвана: 1) если в оферте указывается путем установления определенного срока для акцепта или иным образом, что она является безотзывной; или 2) если для адресата оферты было разумным рассматривать оферту как безотзывную и адресат оферты действовал соответственно (ст. п. 2 ст. 16 Конвенции), т. е. полагаясь на оферту (ст. 2.4 Принципов).

Оферта, даже когда она является безотзывной, утрачивает силу по получении оферентом сообщения об отклонении предложения о заключении договора. Данное правило п. 2 ст. 15 Венской конвенции по содержанию тождественно ст. 2.5 Принципов. Однако ГК оно не предусмотрено. Применение п. 2 ст. 15 Конвенции к экспортным отношениям купли-продажи возможно лишь в соответствии указанными ограничениями данного международного акта. Полагаем, что в ГК необходимо предусмотреть специальную норму, восполняющую пробелы международных соглашений.

Акцептом является заявление или иное поведение адресата оферты, выражающее согласие с офертой. В соответствии с п. 1 ст. 18 Венской конвенции, п. 1 ст. 2.6 Принципов молчание или бездействие сами по себе не являются акцептом.

Если адресат оферты не совершает обусловленного договором действия, свидетельствующего о согласии с офертой, акцепт вступает в силу в момент совершения такого действия, при условии что оно совершено в пределах установленного срока (п. 2, 3 ст. 18). Суды не признают акцептом регулярное совершение действий (операций) по договору без придания им значения действий адресата оферты свидетельствующих об акцепте. Так, по одному из дел суд не признал молчание покупателя акцептом на изменение цены продавцом, несмотря на то, что поставка имела место [7].

Нормы ГК тождественны правилам Конвенции: молчание не является акцептом, если иное не вытекает из законодательства или соглашения сторон (п. 2 ст. 408). Гражданский кодекс России признает молчание акцептом, если это вытекает из обычая делового оборота или из прежних деловых отношений сторон (п. 2 ст. 438). По праву Германии молчание не признается акцептом, но допускаются некоторые отступления из этого правила для коммерсантов, постоянно заключающих сделки для других лиц. Законодательство ряда других стран (Англии, США и др.) предусматривает случаи, при которых молчание адресата оферты является акцептом.

Принятие предложения (акцепт) вступает в силу в момент, когда указанное согласие получено оферентом. Акцепт не имеет силы, если оферент не получает указанного согласия в установленный им срок, а если срок не установлен, то в разумный срок, принимая при этом во внимание обстоятельства сделки, в том числе скорость использованных оферентом средств связи (п. 2 ст. 18 Венской конвенции).

Конвенция и Принципы допускают заключение международного договора совершением конклюдентных действий, как это предусмотрено ст. 2.1. Принципов – «...в результате поведения сторон, достаточно свидетельствующего о соглашении».

Если в силу оферты или в результате практики, которую стороны установили в своих взаимных отношениях, или обычая адресат оферты может, не извещая оферента, выразить согласие путем совершения какого-либо действия (например, действия, относящегося к от-

правке товара или уплате цены), акцепт вступает в силу в момент совершения такого действия, при условии что оно совершено в пределах установленного срока или разумного срока, если срок не установлен (п.п. 2–3 ст. 18 Венской конвенции).

Заключение экспортного контакта купли-продажи посредством совершения конклюдентных действий, к сожалению, не получило конкретизации в правовых актах внешнеэкономического законодательства Беларуси.

Венская конвенция исходит из того, что ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнения, ограничения или иные изменения, является отклонением оферты и представляет собой встречную оферту. Однако ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнительные или отличные условия, не меняющие существенно условий оферты, является акцептом, если только оферент без неоправданной задержки не возразит устно<sup>2</sup> против этих расхождений или не направит уведомления об этом. Если он этого не сделает, то условиями договора будут являться условия оферты с изменениями, содержащимися в акцепте (п.п. 1–2 ст. 19 Конвенции).

Норма, предусмотренная п. 2 ст. 19 Венской конвенции, ГК не известна. Кодифицированным законом Беларуси установлено иное императивное правило: акцепт должен быть полным и безоговорочным (п. 1 ст. 408 ГК). ГК произвел рецепцию норм Германии о полном и безоговорочном акцепте. Однако право Нидерландов (ст. 225 Гражданского кодекса) допускает возможность внесения акцептантом изменений в оферту, если дополнения не имеют существенного значения и если акцептант принимает условия оферты только со сделанными дополнениями. ЕТК также предусматривает возможность внесения изменений в оферту акцептом (ст.ст. 2–207). Полагаем, что в ГК следует закрепить специальную норму по своему содержанию тождественную п.п. 1–2 ст. 19 Венской конвенции.

Течение срока для акцепта, установленного оферентом в телеграмме или письме, согласно п. 1 ст. 20 Венской конвенции, начинается с момента сдачи телеграммы для отправки или с даты, указанной в письме, или, если такая дата не указана, даты, указанной на конверте. Течение срока для акцепта, установленного оферентом по телефону, телетайпу или при помощи других средств моментальной связи, начинается с момента получения оферты ее адресатом. При этом государственные праздники или нерабочие дни, имеющие место в течение срока для акцепта, не исключаются при исчислении этого срока.

ГК закреплены лишь общие правила об исчислении сроков. Течение срока, определенного периодом времени, начинается на следующий день после календарной даты или наступления события, которыми определено его начало (ст. 192). Нормы о включении нерабочих дней в срок для акцепта ГК не предусмотрено.

В соответствии с п. 2 ст. 20 Конвенции, если извещение об акцепте не может быть доставлено по адресу оферента в последний день указанного срока вследствие того, что этот день в месте нахождения коммерческого предприятия оферента приходится на государственный праздник или нерабочий день, срок продлевается до первого следующего рабочего дня. В срок для акцепта Венская конвенция включает все нерабочие дни, приходящиеся на это время, а ст. 194 ГК – лишь последний день срока (соответствующий нерабочий день).

Правила ст. 20 Венской конвенции нашли свое закрепление в ст. 2.8 Принципов. На наш взгляд, необходимо осуществить трансформацию указанных норм об исчислении срока для акцепта в ГК.

Конвенция предусматривает, что запоздавший акцепт тем не менее сохраняет силу акцепта, если оферент без промедления известит об этом адресата оферты устно или направит ему соответствующее уведомление. Когда из письма или иного письменного сообщения, содержащего запоздавший акцепт, видно, что оно было отправлено при таких обстоятельствах, что, если бы его пересылка была нормальной, оно было бы получено своевременно, запоздавший акцепт сохраняет силу акцепта, если только оферент без промедления не известит адресата оферты устно, что он считает свою оферту утратившей силу, или не направит ему уведомления об этом (ст. 21). Аналогичные правила предусмотрены ст. 412 ГК.

<sup>2</sup> В силу сделанной Беларусью оговорки, при присоединении к Конвенции 1980 г., белорусские резиденты могут направлять такие возражения только в письменной форме.

Акцепт может быть отменен, если сообщение об отмене получено оферентом раньше того момента или в тот же момент, когда акцепт должен был бы вступить в силу (ст. 22 Конвенции). Иное правило предусмотрено ст. 409 ГК: если извещение об отзыве акцепта поступило лицу, направившему оферту, ранее или одновременно с самим акцептом, акцепт считается неполученным.

В соответствии с положениями Конвенции договор считается заключенным в момент, когда акцепт оферты вступает в силу (ст. 23). Венская конвенция (п. 2 ст. 18), как и ГК, связывают заключение договора с моментом получения акцепта оферентом.

Для целей части II Конвенции оферта заявление об акцепте или любое другое выражение намерения считаются «полученными» адресатом, когда они сообщены ему устно или доставлены любым способом ему лично, на его коммерческое предприятие или по его почтовому адресу либо, если он не имеет коммерческого предприятия или почтового адреса, – по его постоянному местожительству.

В Конвенции использован подход, принятый в странах континентальной Европы: договор считается заключенным в месте получения акцепта – местонахождении коммерческого предприятия оферента или по почтовому адресу его либо, если он не имеет коммерческого предприятия или почтового адреса, – по его постоянному местожительству<sup>3</sup>. Например, если договор между резидентом и нерезидентом Беларуси заключается посредством факсимильной связи и ответ (акцепт) поступил из иностранного государства (местонахождения иностранного партнера) в Республике Беларусь, его следует считать заключенным в Беларуси.

### Литература

1. Гражданское и торговое право зарубежных государств : учеб. : в 2 т. / Г.Н. Буднева [и др.] ; отв. ред. Е.А. Васильев, А.С. Комаров. – 4-е изд. – М. : Междунар. отн., 2006. – Т. 2. – 640 с.
2. Решение Экономического Суда СНГ № 01-1/3-04 «О толковании Соглашения об общих условиях поставок товаров между организациями государств-участников Содружества Независимых Государств от 20 марта 1992 года» [Электронный ресурс]: принято 10 нояб. 2004 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000.03.13 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.
3. Оккупационная конституция [Электронный ресурс]. – Часть 3. О приоритете международного права над национальным // Livejournal – 2015. – Режим доступа : <http://dimchenir.livejournal.com/5363.html>. – Дата доступа : 22.01.2015.
4. Пильтц, Б. Новые тенденции в развитии права международной купли-продажи товаров [Электронный ресурс] / Б. Пильтц. – 2015. – Режим доступа : <http://20jahre.cisg-library.org/piltz.html>. – Дата доступа : 27.01.2015.
5. Решения МАС при БелТПП от 22.08.2007 (дело № 592/27-06), от 15.10.2003 (дело № 328/23-02); решения Хозяйственного суда Витебской области от 21.01.2004; от 11.04.2003 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000.03.13 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.
6. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи. Комментарий / Отв. ред. А.С. Комаров. – М. : Юрид. лит-ра, 1994. – 320 с.
7. Грушецкий, Ю.К. Право международной торговли [Электронный ресурс] / Ю.К. Грушецкий // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000.03.13 / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.

Гомельский государственный  
университет им. Ф. Скорины

Поступила в редакцию 24.03.2014

<sup>3</sup> В некоторых литературных источниках указывается, что Конвенция не решает вопрос места заключения договора [6, с. 68]. На наш взгляд, ст. 18 и ст. 24 Венской конвенции следует применять системно. Акцепт оферты вступает в силу в момент, когда указанное согласие получено оферентом (п. 2 ст. 18).