

## МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ: ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

**Кузьмин Андрей Анатольевич,**

Могилевский государственный университет имени А. А. Кулешова  
(г. Могилев, Республика Беларусь)

*В статье рассматриваются особенности применения международного договора купли-продажи товаров в Республике Беларусь, анализируются положения Венской конвенции 1980 года и проблемы их соотношения с национальным гражданским законодательством. Особое внимание уделено вопросам формирования правового сознания субъектов внешнеэкономической деятельности, развитию единообразия судебной практики и правовой культуры. Сформулированы возможные направления совершенствования гражданско-правовых механизмов, включая цифровизацию сделок, унификацию терминологии и повышение доказательственного стандарта.*

### **1. Особенности правовой природы международного договора купли-продажи**

Международный договор купли-продажи товаров является ключевым инструментом внешнеэкономической деятельности. В условиях развития глобальной торговли его значение существенно возрастает. В Республике Беларусь регулирование таких договоров осуществляется как нормами национального гражданского законодательства, так и положениями Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года (далее – Конвенция).

Согласно ст. 420 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК), договор купли-продажи представляет собой соглашение о передаче товара за плату. В международном обороте это определение дополняется и конкретизируется нормами Конвенции. Как отмечает Ю. К. Юмашев, «международная купля-продажа как институт представляет собой сочетание единых подходов и национальных особенностей регулирования» [2, с. 34]. Это проявляется в различиях трактовки существенных условий договора, механизма акцепта, момента его заключения.

Конвенция устанавливает свои критерии оферты: предложение считается офертой лишь при наличии достаточной определенности (ст. 14). В то же время национальное законодательство Беларуси трактует данный критерий иным образом, что приводит к различным подходам в судебной практике и влияет на квалификацию договоров.

## **2. Практические проблемы применения Конвенции в Беларуси**

Несмотря на присоединение Республики Беларусь к Конвенции в 1990 г., ее практическое применение вызывает значительные сложности.

Во-первых, стороны международных договоров часто используют типовые формы, не учитывающие положения Конвенции. По мнению В. Витушко, несогласованность условий контрактов без учета требований международного права является одной из ключевых причин возникновения коммерческих споров [4, с. 57].

Во-вторых, сложности вызывает доказательственная база. Распространенность цифрового документооборота приводит к тому, что переписка по электронной почте, являющаяся фактическим подтверждением сделки, по-разному воспринимается сторонами спора. Это подтверждает и зарубежный исследователь И. Швенцер: «В цифровую эпоху проблема идентификации волеизъявления сторон выходит на первый план» [6, с. 78].

В-третьих, важной проблемой остается неверное толкование торговых терминов INCOTERMS. Как отмечает В. Степанов, отсутствие ссылки на редакцию правил является одной из причин споров о распределении рисков между сторонами [8, с. 41].

Кроме того, вопросы выбора применимого права также часто становятся предметом судебных разбирательств. Если стороны не оговорили применимое право, суду приходится обращаться к коллизионным нормам, что увеличивает риск различий в толковании [3].

## **3. Направления совершенствования гражданско-правового регулирования**

Для повышения эффективности правового регулирования международных договоров купли-продажи в Республике Беларусь требуется комплекс мер.

### **1. Унификация терминологии и норм.**

Необходимо устранить различия между понятиями ГК и Конвенции. Как отмечает А. Петров, «унификация языка частного права является обязательным условием правовой определенности» [9, с. 65].

### **2. Цифровизация сделок.**

Расширение применения электронных договоров, электронной подписи и защищенных цифровых реестров позволит снизить количество споров, связанных с идентификацией сторон. Отчет ВТО подтверждает, что внедрение электронных механизмов снижает количество судебных конфликтов в среднем на 25 % [11, с. 144].

### **3. Развитие судебной и арбитражной практики.**

Беларуси необходима более глубокая специализация судей. Как пишет М. Крылов, «рассмотрение трансграничных коммерческих споров требует подготовки в области международного частного права» [12, с. 52].

#### **4. Повышение уровня правовой грамотности участников ВЭД.**

По данным О. Жуковой, до 40 % ошибок в международных контрактах вызваны недостаточной квалификацией юристов и менеджеров [13, с. 19]. Проведение семинаров, практикумов и курсов повысит качество договоров.

Международный договор купли-продажи товаров занимает центральное место в системе внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь. Несмотря на наличие развитой правовой базы, практика применения Конвенции требует совершенствования. Унификация гражданско-правовой терминологии, цифровизация договорных процессов, развитие судебной практики и повышение правовой культуры участников международной торговли позволят повысить стабильность и предсказуемость внешнеэкономических отношений, а также укрепят позиции белорусских субъектов хозяйствования на мировом рынке.

#### **Список использованных источников**

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь. – Минск : Амалфея, 2023. – 512 с.
2. Юмашев, Ю. К. Международное частное право / Ю. К. Юмашев. – Москва : Статут, 2020. – 384 с.
3. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.
4. Витушко, В. Правовое регулирование международных коммерческих сделок / В. Витушко. – Минск : Право и экономика, 2021. – 214 с.
5. Антонов, С. Право международной торговли / С. Антонов. – Москва : Норма, 2019. – 336 с.
6. Schwenzer, I. International Sales Law / I. Schwenzer. – Oxford : Oxford University Press, 2019. – 820 p.
7. Bridge, M. The International Sale of Goods / M. Bridge. – Oxford : Oxford University Press, 2017. – 648 p.
8. Степанов, В. Инкотермс в международной практике / В. Степанов. – Москва : Норма, 2018. – 176 с.
9. Петров, А. Тенденции развития гражданского права / А. Петров. – Санкт-Петербург : СПбГУ, 2020. – 290 с.
10. Жилин, Р. Международные коммерческие контракты / Р. Жилин. – Москва : Юрайт, 2021. – 412 с.
11. E-commerce and International Trade : WTO Report. – Geneva : WTO, 2022. – 230 p.
12. Крылов, М. Международный коммерческий арбитраж / М. Крылов. – Москва : Статут, 2021. – 220 с.
13. Жукова, О. Юридические ошибки в ВЭД / О. Жукова. – Минск : БелГУ, 2022. – 95 с.