**Доклад на тему:**

**Обычаи делового оборота в практике внешнеторговых контрактов.**

**Выполнил студент 4 курса Задорожный С.Д**

**группа ЮТЛ-416.**

***Введение*.** Обычаем делового оборота признается сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством, независимо от того, зафиксировано ли оно в каком-либо документе. (ст.5 ГК РФ)   
  
Обычай делового оборота как «правило поведения» определяется следующим:   
  
· это правило не предусмотрено ни законодательством, ни договором;   
  
· оно сложилось, т. е. стало достаточно определенным в своем содержании;   
  
· данное правило широко применяется;   
  
· правило применяется в какой-либо области предпринимательской деятельности.

***Основная часть*.** Обычаи делового оборота необязательно должны быть зафиксированы в письменном виде. Национальные торгово- промышленные палаты изучают существующие обычаи и публикуют их для сведения заинтересованных лиц. В Российской Федерации были опубликованы обычаи морских портов (например, Свод обычаев Мурманского торгового порта) и обычаи в области внешней торговли. В соответствии со ст. 15 Закона РФ от 7 июля 1993 г. № 5340-1 «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации» ТПП свидетельствуют наличие торговых и портовых обычаев, принятых в Российской Федерации, и могут давать заключение по этому вопросу. Письменным подтверждением обычая могут быть условия публикуемых примерных договоров (п. 2 ст. 427 ГК РФ).

Ряд статей ГК РФ содержат прямые ссылки на обычаи делового оборота, если отношения сторон не определены нормами законодательства и условиями договора. Такие отсылки имеются в гл. 30 «Купля-продажа» (в ст. 474, 478, 508, 510, 513). Например, согласно п. 2 ст. 478 в случае, когда договором купли-продажи не определена комплектность товара, продавец обязан передать покупателю товар, комплектность которого определяется обычаями делового оборота или иными обычно предъявляемыми требованиями.

Если в договоре использованы принятые в международном обороте торговые термины, при отсутствии в нем иных указаний считается, что сторонами согласовано применение к их отношениям обычаев делового оборота, обозначаемых соответствующими торговыми терминами. Это правило, содержащееся в п. 11 ст. 1211 ГК РФ, отражает особенности договорных отношений, возникающих в процессе осуществления международной торговли. При заключении договоров в международной коммерческой практике стороны часто ссылаются на принятые в международном обороте торговые термины, например «свободно (франко) борт судна», «свободно (франко) граница», и используют аббревиатуру таких терминов, как «ФОБ», «СИФ» и др. Эти термины обозначают определенный комплекс договорных условий, касающихся основных прав и обязанностей сторон по исполнению договора, которые часто называются базисными условиями договора. Они охватывают распределение между продавцом и покупателем обязанностей по доставке товара, несению расходов по исполнению некоторых обязательств, регулируют переход с продавца на покупателя риска случайной гибели или порчи товара. Ссылка на эти термины значительно упрощает заключение торговых сделок.

Большое значение в сфере международных экономических отношений имеет деятельность Международной торговой палаты (МТП). Первым документом, разработанным МТП, являются Правила толкования международных торговых терминов (Инкотермс).   
  
Инкотермс — результат многолетнего обобщения международной коммерческой практики по толкованию условий контракта, которые определяют базис поставки. Первая редакция было принята в 1936 г. Последующие изменения и дополнения вносились в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 и 2010 гг. В настоящее время Инкотермс действуют в редакции 2010 г. За положениями, содержащимися в Инкотермс, признается сила международных торговых обычаев1.   
  
Инкотермс содержат 13 торговых терминов, включающих толкование такого же количества базисных условий поставки.

Термины ИНКОТЕРМС - это типы договоров межд-й купли-продажи, основанные на фиксированном распределении прав и обязанностей между торговыми партнерами. По каждому типу договоров фиксируются: права и обязанности сторон, связанные с перевозкой товаров, включая распределение дополнительных расходов, которые могут возникнуть в процессе перевозки; права и обязанности сторон по осуществлению <таможенных формальностей>, связанных с вывозом товара с территории одного государства и с ввозом его на территорию другого государства и транзитом через третьи страны, включая уплату таможенных сборов и других обязательных платежей; момент перехода рисков с продавца на покупателя в случае гибели или повреждения товаров. 13 толкуемых терминов (типов договоров) разделены на 4 группы:

1.Термины группы (продавец предоставляет товары покупателю в своем коммерческом предприятии). 2.Термины группы (продавец обязан предоставить товары в распоряжение перевозчика, обеспечиваемого покупателем). 3. Термины группы (продавец обязан заключить договор перевозки и отправить товар в адрес покупателя, не принимая на себя рисков, связанных с возможной гибелью или повреждением товара). 4.Термины группы (продавец несет все расходы и все риски до момента доставки товара в страну назначения).

Принципы межд-х коммерч. Дог-в (Принципы УНИДРУА) содержат принципы, которые являются общими для всех правовых систем (общими принципами права) и наиболее приспособленными к особым потребностям международных коммерческих сделок. Принципы могут применяться: для регулирования отношений сторон по внешнеэкономической сделке, когда стороны на них сослались; в качестве доказательства всеобщей практики, когда невозможно установить применимое право, или когда избранное право не содержит ответа на искомый вопрос; для толкования и восполнения положений международных унификационных актов в области межд-ой торговли; могут быть использованы в процессе развития национ-го права или в процессе межд-й унификации.  
  
Ст. 9 данной Конвенции предусматривает следующее: 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 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. Обычаи делового оборота в сфере внешнеэкономических связей в ряде случаев толкуются международными неправительственными организациями, Примером могут служить разработанные Международной торговой палатой Международные правила толкования торговых терминов - «ИНКО-ТЕРМС» (International Commercial TERMS 1990) Они охватывают широкий круг вопросов, в том числе и различие условий поставок при оговорке СИФ и оговорке франко-вагон. Стороны при заключении договора могут распространять действие этих правил на свои отношения.  
  
Проблема обратной отсылки возникла перед судами ряда государств во второй половине XIX в. Эта проблема первоначально возникла в судебной практике Франции. Академик В.М. Корецкий, отметил, что проблема обратной отсылки похожа на настольный теннис или сказку про белого бычка. Таким образом, эта проблема возникает в случаях, когда отечественное право отсылает к иностранному праву, а из коллизионных норм последнего вытекает необходимость обращения вновь к отечественному праву или к праву третьей страны. В пользу принятия обратной отсылки приводят обычно довод о том, что сама идея коллизионного метода регулирования состоит в выборе правовой системы, с которой данное правоотношение имеет наиболее тесную связь. Поэтому следует использовать не только ее материальные, но и коллизионные нормы. Позднее стали приводить и довод чисто практического порядка: принятие обратной отсылки ведет к сокращению случаев вынесения судами решений на основе иностранного права, что значительно упрощает их работу по рассмотрению споров. Отсылку к праву другой страны следует понимать как отсылку исключительно к материально-правовым нормам другой страны, а не к ее коллизионным нормам. В нашей стране отрицательное отношение к применению обратной отсылки было выражено прежде всего в отношении применения права к внешнеторговым сделкам в практике международного коммерческого арбитражного суда. В российском гражданском законодательстве вопрос об обратной отсылке впервые был решен в третьей части ГК РФ (ст. 1190). Общее правило неприменения обратной отсылки и отсылки к закону третьей страны установлено не только в отношении договоров. Согласно этому правилу любая отсылка к иностранному праву должна пониматься как отсылка к материальному праву, а не к коллизионному праву соответствующей страны. Хотя коллизионные нормы, включенные в разд. VI третьей части ГК РФ, предусматривают отсылку не к конкретному, изолированному предписанию иностранного права, а к иностранной правовой системе в целом, однако в эту систему не включаются коллизионные нормы (нормы международного частного права) соответствующей страны. Применению подлежат лишь материальное право, материально-правовые нормы соответствующей страны. Искл. Из правила ст.1190: когда нормы иностранного права отсылают конкретно к российскому праву, а не к праву какой-то третьей страны. Т.о., отсылка к праву третьей страны в соответствии с рассматриваемой нормой вообще не допускается.; при отсылке к российскому праву конкретно устанавливается, что обратная отсылка может применяться в случаях отсылки к положениям, определяющим правовое положение физического лица.  
  
***Заключение***. Обычаи делового оборота в практике внешнеторговых контрактов, применяются крайне часто, и так же можно встретить в судебной практике. В сделках внешнеторговых контрактов очень много нюансов, которым надо следовать и придерживаться, что бы сделка прошла успешно и без судебных разбирательств.