



РЕГУЛИРОВАНИЕ ВОПРОСОВ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ТРАНСГРАНИЧНЫХ ДОГОВОРОВ В МЕЖДУНАРОДНОМ ПРАВЕ: ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ, ПРОЦЕДУРНЫЕ АЛГОРИТМЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ.

Анваров Демиралли Тахир угли

Студент 3 курса факультета

«Международное право и сравнительное правоведение»
Ташкентского государственного юридического университета

e-mail: anvarovdemirali@gmail.com

<https://doi.org/10.5281/zenodo.21552724>

ARTICLE INFO

Qabul qilindi: 21-iyul 2026 yil

Ma'qullandi: 23-iyul 2026 yil

Nashr qilindi: 25-iyul 2026 yil

KEY WORDS

трансграничный договор,
внешнеэкономическая сделка,
Венская конвенция 1980 года,
международная купля-продажа
товаров, автономия воли
сторон, оферта, акцепт,
электронная форма договора,
коллизийные нормы,
Республика Узбекистан..

ABSTRACT

Настоящая статья посвящена комплексному анализу международно-правового и национального регулирования порядка заключения трансграничных (внешнеэкономических) договоров. Автор последовательно раскрывает понятийные и коллизионные основы данного института, а также пошагово анализирует ключевые процедурные стадии заключения трансграничного договора — определение применимого права, формулирование оферты, акцепт и момент возникновения договорных обязательств, использование электронной формы волеизъявления, соблюдение требований к форме внешнеэкономической сделки и включение в договор арбитражной оговорки. На каждой из указанных стадий выявляются присущие ей практические проблемы, приводятся примеры из практики применения Венской конвенции 1980 года и национального законодательства Республики Узбекистан, а также формулируются авторские предложения по совершенствованию правового регулирования.

Введение

Интенсификация трансграничного экономического оборота — от классической международной купли-продажи товаров до трансграничных цифровых сделок, заключаемых посредством электронных платформ, — ставит перед юридической наукой задачу постоянного переосмысления традиционных гражданско-правовых конструкций заключения договора применительно к отношениям, осложнённым иностранным элементом. Если в рамках чисто внутреннего оборота вопросы оферты, акцепта и момента заключения договора решаются в границах единого национального правопорядка, то трансграничный договор с самого начала — с момента направления первого делового предложения — потенциально подпадает под регулирование сразу нескольких, зачастую не совпадающих между собой правовых систем [24].

Актуальность настоящего исследования обусловлена рядом обстоятельств. Во-первых, Республика Узбекистан, являясь участником Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года с 1997 года [4], а также обладая развитой системой национальных коллизионных норм, закреплённых в разделе VI Гражданского кодекса [2], объективно нуждается в системном научном осмыслении взаимодействия данных двух уровней регулирования. Во-вторых, стремительная цифровизация трансграничной торговли — переход от бумажной переписки к обмену электронными сообщениями и автоматизированным заключением договоров — обнажает существенные пробелы в традиционном понятийном аппарате, разработанном ещё в условиях преимущественно письменной, неvirtуальной коммерческой практики. В-третьих, отечественная юридическая доктрина, уделяя значительное внимание вопросам исполнения и ответственности по трансграничным договорам, традиционно менее подробно останавливается именно на стадии их заключения — притом что, на наш взгляд, именно на этой начальной стадии закладываются предпосылки большинства последующих трансграничных коммерческих споров.

Целью настоящей статьи является последовательный, пошаговый анализ всего алгоритма заключения трансграничного договора — от определения применимого права до включения в договор арбитражной оговорки, — с выявлением характерных для каждой стадии практических проблем и формулированием предложений по их устранению. Как и в наших предыдущих исследованиях, мы придерживаемся методологического принципа, согласно которому проблемы и предложения не выносятся в отдельные главы, а рассматриваются непосредственно в рамках той процедурной стадии, к которой они относятся.

Понятие трансграничного договора и источники его правового регулирования

Прежде чем переходить к пошаговому анализу процедуры заключения, необходимо остановиться на понятийных и источниковедческих основах темы. Трансграничным (внешнеэкономическим) принято считать договор, осложнённый иностранным элементом, — то есть договор, стороны которого имеют коммерческие предприятия в разных государствах, либо предмет которого связан с территорией нескольких государств. Показательно, что Венская конвенция при определении сферы своего применения опирается именно на критерий местонахождения коммерческих предприятий сторон в разных государствах, а не на критерий их государственной принадлежности (гражданства или национальности юридического лица) [1] — подход, который, на наш взгляд, методологически точнее отражает экономическую, а не формально-юридическую природу трансграничности сделки.

Правовое регулирование заключения трансграничных договоров традиционно осуществляется на трёх взаимодействующих уровнях. Первый уровень — материально-правовая унификация, представленная прежде всего Венской конвенцией 1980 года, участниками которой на сегодняшний день являются 97 государств [20], обеспечивающих правовым режимом Конвенции значительную часть мирового трансграничного товарооборота. Второй уровень — коллизионное регулирование, то есть национальные и международные нормы международного частного права,

определяющие применимое право в тех случаях, когда материально-правовая унификация отсутствует либо стороны из неё исключены. Применительно к Узбекистану данный уровень представлен разделом VI Гражданского кодекса «Применение норм международного частного права» (главы 70–71, статьи 1158–1199) [2]. Третий уровень — так называемое негосударственное регулирование (*lex mercatoria*), включающее Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА и обычаи международной торговли, кодифицированные, в частности, в Инкотермс Международной торговой палаты.

Розенберг, обобщая многолетнюю практику разрешения споров, вытекающих из международной купли-продажи товаров, справедливо отмечает, что данные три уровня регулирования находятся не в отношениях конкуренции, а в отношениях взаимного восполнения: Венская конвенция прямо предусматривает, что вопросы, относящиеся к предмету её регулирования, но прямо в ней не разрешённые, подлежат разрешению в соответствии с общими принципами, на которых она основана, а при отсутствии таких принципов — в соответствии с правом, применимым в силу норм международного частного права [1]. Мы полагаем, что именно эта многоуровневая, «слоистая» архитектура регулирования образует главную методологическую сложность темы настоящего исследования — ведь на каждой процедурной стадии заключения трансграничного договора практикующему юристу необходимо последовательно определить, какой из трёх уровней регулирования подлежит применению к конкретному вопросу.

Первым шагом любого алгоритма заключения трансграничного договора — предваряющим само формулирование оферты — является определение применимого к данному договору права, к рассмотрению которого мы и переходим.

Определение применимого права к порядку заключения трансграничного договора: автономия воли сторон и её пределы

Ключевым коллизионным принципом, определяющим право, применимое к трансграничному договору, включая порядок его заключения, выступает автономия воли сторон. Согласно статье 1189 Гражданского кодекса Республики Узбекистан, договор регулируется правом страны, выбранным соглашением сторон, если иное не предусмотрено законом, причём стороны договора могут выбрать применимое право как для договора в целом, так и для отдельных его частей, а выбор применимого права может быть сделан ими в любое время — как при заключении договора, так и впоследствии [2]. Богуславский, характеризуя данный принцип в его сравнительно-правовой перспективе, обоснованно указывает, что автономия воли сторон представляет собой наиболее универсальную коллизионную привязку современного международного частного права в договорной сфере, поскольку она в максимальной степени отражает диспозитивный характер гражданско-правового регулирования и предсказуемость для сторон международного коммерческого оборота [15].

На наш взгляд, наиболее сложным практическим аспектом реализации принципа автономии воли применительно именно к стадии заключения договора является ситуация, при которой стороны прямо не согласовали применимое право в тексте самого договора, но их поведение — например, последовательное использование в переписке терминологии и ссылок на нормы конкретного правопорядка — может быть

истолковано как подразумеваемый (молчаливый) выбор права. Вилкова, анализируя данную проблематику, отмечает, что подобный подразумеваемый выбор должен устанавливаться с достаточной степенью определённости, вытекающей из условий договора или обстоятельств дела в их совокупности, а не путём гипотетического домысливания воли сторон, которую они в действительности не выражали [13]. Мы полностью разделяем данную позицию и полагаем, что излишне вольная интерпретация «подразумеваемого» выбора права судами и арбитрами создаёт риск подмены действительной воли сторон интуитивным усмотрением правоприменителя, что подрывает саму суть принципа автономии воли как инструмента, обеспечивающего предсказуемость.

При отсутствии как прямого, так и подразумеваемого выбора права применимое право определяется на основании объективных коллизионных привязок. Гражданский кодекс Узбекистана в данном случае — вслед за большинством современных кодификаций международного частного права — использует привязку к праву страны, с которой договор наиболее тесно связан, конкретизируемую презумпцией о применении права страны основного места деятельности стороны, осуществляющей исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора (например, права страны продавца — в договоре международной купли-продажи товаров). На наш взгляд, данный подход, воспринятый узбекистанским законодателем, в целом соответствует лучшим современным образцам кодификации международного частного права, включая Регламент Европейского союза «Рим I» о праве, применимом к договорным обязательствам, использующий аналогичную по своей логике систему презумпций [9].

Определив применимое право, стороны трансграничной сделки переходят к следующему процедурному шагу — формулированию оферты, правовой режим которой существенно варьируется в зависимости от того, применяется ли к соответствующим отношениям Венская конвенция, национальное законодательство или их сочетание.

Согласно статье 14 Венской конвенции, предложение о заключении договора адресованное одному или нескольким конкретным лицам, является офертой, если оно достаточно определённо и выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта [1]. Предложение признаётся достаточно определённым, если в нём обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена либо предусматривается порядок их определения [1]. При этом предложение, адресованное неопределённому кругу лиц, по общему правилу рассматривается лишь как приглашение делать оферты (*invitatio ad offerendum*), если только иное прямо не указано лицом, сделавшим такое предложение [1].

На наш взгляд, именно данное разграничение между офертой и приглашением делать оферты приобретает особую практическую остроту в условиях трансграничной электронной торговли, когда коммерческие предложения размещаются на общедоступных интернет-платформах и адресуются потенциально неограниченному кругу лиц по всему миру. Формально, следуя буквальному тексту пункта 2 статьи 14 Конвенции, подавляющее большинство подобных предложений — включая размещённые на сайтах прайс-листы и каталоги товаров с указанием цены — должно квалифицироваться как приглашение делать оферты, а не как собственно оферта, поскольку адресовано неопределённому кругу лиц. Между тем именно с точки зрения

предпринимателя, разместившего подобное предложение, а тем более его контрагента, ожидающего немедленного подтверждения сделки при нажатии кнопки «купить» на электронной торговой площадке, подобная квалификация зачастую расходится с их реальными коммерческими ожиданиями. Мы полагаем, что данное расхождение между буквальным текстом Конвенции, разработанной в 1980 году в условиях преимущественно бумажного документооборота, и современными реалиями электронной коммерции образует значимый пробел, восполнение которого происходит преимущественно за счёт национального законодательства об электронной торговле и электронных сделках, что, в свою очередь, частично подрывает саму цель Конвенции как инструмента унификации.

Значимой процедурной проблемой является момент, начиная с которого оферта связывает оферента и, соответственно, не может быть более отозвана. Согласно пункту 1 статьи 16 Конвенции, пока договор не заключён, оферта может быть отозвана оферентом, если сообщение об отзыве будет получено адресатом оферты до отправки им акцепта; однако, если в оферте путём установления определённого срока для акцепта или иным образом указано, что она является безотзывной, либо если для адресата оферты было разумным рассматривать её как безотзывную и он действовал соответственно, — оферта отозвана быть не может [1].

На наш взгляд, применительно к трансграничным сделкам данное правило порождает практическую сложность, связанную с определением момента «получения» сообщения об отзыве оферты, — вопрос, который в условиях различия часовых поясов, множественности используемых средств связи (электронная почта, мессенджеры, системы электронного документооборота) и различной национальной практики фиксации момента получения электронного сообщения объективно не имеет единообразного решения на уровне самой Конвенции, отсылающей в данном вопросе к обстоятельствам конкретной сделки, включая скорость использованных оферентом средств связи [1]. Учитывая изложенное, мы полагаем целесообразным, чтобы стороны трансграничных договоров в максимально возможной степени прямо оговаривали в преддоговорной переписке конкретный канал связи, юридически значимый для целей определения момента получения сообщений, — поскольку подобная предварительная договорённость, на наш взгляд, способна существенно снизить риск последующего спора о моменте связанности оферента своим предложением.

Ещё до формулирования юридически связывающей оферты стороны трансграничной сделки, как правило, проходят через продолжительную стадию коммерческих переговоров, в рамках которой обмениваются письмами о намерениях, протоколами о взаимопонимании и предварительными проектами договора. Правовая квалификация данной преддоговорной стадии — и, в частности, вопрос о том, порождает ли недобросовестный, немотивированный срыв уже далеко зашедших переговоров какую-либо юридическую ответственность стороны, инициировавшей подобный срыв, — образует одну из наиболее ярких точек расхождения между континентальной и англосаксонской правовыми традициями, что приобретает особую значимость именно в трансграничном контексте, где контрагентами нередко выступают лица, происходящие из различных правовых семей.

Континентально-правовая доктрина *culpa in contrahendo* (вины в переговорах), восходящая к классическим работам германской цивилистики, исходит из того, что уже на стадии переговоров между сторонами возникает особое, преддоговорное правоотношение, порождающее обязанность добросовестного поведения, нарушение которой — в частности, необоснованный выход из уже близких к завершению переговоров после того, как контрагент в разумном доверии к их успешному завершению уже понёс определённые издержки, — может повлечь обязанность возмещения так называемого негативного (доверительного) интереса добросовестной стороны [26]. Общее право, напротив, традиционно придерживается значительно более сдержанного подхода, исходя из того, что до момента заключения юридически связывающего договора каждая из сторон переговоров сохраняет свободу выйти из них по собственному усмотрению без каких-либо юридических последствий, — подход, объясняемый принципиальным нежеланием общего права признавать общую обязанность добросовестного ведения переговоров как таковую, в отличие от отдельных, точечных доктрин (таких, как эстоппель или недобросовестное введение в заблуждение), способных в исключительных случаях предоставить пострадавшей стороне ограниченную защиту.

Мы полагаем, что данное доктринальное расхождение образует значимый практический риск именно для трансграничных коммерческих переговоров, поскольку сторона, происходящая из континентальной правовой традиции, может добросовестно исходить из наличия у её иностранного партнёра имплицитной обязанности не срывать переговоры немотивированно на поздней стадии, тогда как контрагент, действующий в парадигме общего права, может столь же добросовестно полагать себя полностью свободным от подобной обязанности вплоть до момента формального подписания договора. Принципы УНИДРУА предпринимают попытку сгладить данное расхождение, закрепляя общую обязанность сторон вести переговоры добросовестно и не прерывать их недобросовестно после того, как у другой стороны сформировались разумные ожидания относительно заключения договора [8], — компромиссное решение, которое, на наш взгляд, отражает скорее континентальный, нежели англосаксонский подход, но при этом сформулировано в достаточно общей форме, допускающей гибкое применение к самым разнообразным фактическим ситуациям.

С учётом изложенного мы считаем целесообразным, чтобы участники трансграничного коммерческого оборота, происходящие из Узбекистана как представителя континентальной правовой традиции, при вступлении в продолжительные переговоры с иностранными партнёрами, в особенности происходящими из юрисдикций общего права, заблаговременно и прямо оговаривали применимый к преддоговорной стадии правовой режим — либо посредством прямой ссылки на Принципы УНИДРУА в письме о намерениях, либо посредством самостоятельного, детального согласования условий о конфиденциальности и распределении понесённых на преддоговорной стадии издержек на случай недостижения окончательного соглашения, — поскольку рассчитывать на автоматическое, единообразное признание доктрины *culpa in contrahendo* иностранным правопорядком контрагента, на наш взгляд, было бы неосмотрительным.

Получение офертой юридической силы порождает у адресата возможность её акцептовать, что подводит нас к следующей, центральной с точки зрения момента заключения договора стадии.

Traditionно континентальное и общее право исходят из доктрины зеркального соответствия (mirror image rule), согласно которой акцепт должен полностью, без каких-либо изменений, соответствовать условиям оферты; ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнения, ограничения или иные изменения, является отклонением оферты и представляет собой встречную оферту (контроферту) [22]. Данное правило прямо закреплено в пункте 1 статьи 19 Венской конвенции.

Вместе с тем Конвенция предусматривает важное смягчение данного правила: ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнительные или отличные условия, не изменяющие существенно условий оферты, является акцептом, если только offerent без неоправданной задержки не возразит устно против этих расхождений либо не направит уведомление об этом; в противном случае условиями договора являются условия оферты с изменениями, содержащимися в акцепте [1]. Ключевое практическое значение при этом приобретает пункт 3 статьи 19 Конвенции, содержащий открытый перечень условий, дополнительные или отличные условия по которым считаются существенно изменяющими условия оферты: цена, платёж, качество и количество товара, место и срок поставки, объём ответственности одной из сторон перед другой или разрешение споров [1].

На наш взгляд, включение в данный перечень условия о порядке разрешения споров — наряду с классическими коммерческими условиями о цене и количестве товара — образует один из наиболее методологически интересных аспектов всей конструкции статьи 19 Конвенции, поскольку именно расхождение сторон именно в отношении арбитражной оговорки (например, когда offerent предлагает разрешение споров в одном арбитражном институте, а адресат оферты в своём акцепте — ссылка на другой институт или на государственный суд) на практике чрезвычайно часто становится источником так называемой «битвы проформ» (battle of forms) — ситуации, при которой каждая из сторон трансграничной сделки использует собственные стандартные условия (общие условия продажи или общие условия покупки), содержащие несовпадающие, а порой и прямо противоречащие друг другу положения, в том числе о применимом праве и порядке разрешения споров.

Мы полагаем, что «битва проформ» представляет собой одну из наиболее серьёзных практических проблем всего алгоритма заключения трансграничного договора, поскольку строгое, буквальное применение доктрины зеркального соответствия в её сочетании с пунктом 3 статьи 19 Конвенции способно привести к парадоксальному выводу об отсутствии заключённого договора вовсе — притом что обе стороны фактически приступили к его исполнению (отгрузили и приняли товар, произвели оплату), полагая договор заключённым. Международная арбитражная и судебная практика применения Конвенции выработала в данной ситуации доктрину «последнего выстрела» (last shot rule), согласно которой договор считается заключённым на условиях того документа, который был направлен последним и не встретил своевременного возражения другой стороны, а также — реже — доктрину «нокаута» (knock-out rule), согласно которой противоречащие друг другу условия

сторон взаимно аннулируются и заменяются диспозитивными нормами применимого права, тогда как совпадающие условия сохраняют силу.

На наш взгляд, доктрина «нокаута» представляется более сбалансированным и справедливым решением по сравнению с доктриной «последнего выстрела», поскольку последняя фактически ставит юридическую судьбу договора в зависимость от случайного, хронологического фактора — того, чей документ оказался в переписке сторон последним, — а не от содержательного анализа их действительной общей воли. Данную позицию поддерживают и Принципы УНИДРУА, статья 2.1.22 которых прямо закрепляет именно логику «нокаута» применительно к столкновению стандартных условий сторон [8]. Мы считаем целесообразным, чтобы правоприменительная практика государственных судов и международных коммерческих арбитражей Узбекистана, рассматривающих споры, вытекающие из трансграничных договоров, в качестве субсидиарного, восполняющего пробелы Конвенции источника толкования последовательно обращались именно к Принципам УНИДРУА, — тем более что сама Конвенция прямо предусматривает подобное восполнение пробелов через общие принципы, на которых она основана [1].

Рассмотренные выше классические механизмы оферты и акцепта, разработанные в условиях преимущественно письменного, «бумажного» документооборота, сегодня всё чаще реализуются в электронной форме, что порождает самостоятельный пласт процедурных проблем, к анализу которых мы переходим.

Стремительная цифровизация трансграничной торговли ставит перед классическими доктринами оферты и акцепта новый вызов — необходимость определения момента и места совершения юридически значимых действий, реализуемых не путём обмена бумажными документами или устными сообщениями, а посредством электронных сообщений, автоматизированных систем и электронных торговых платформ.

Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) в целях восполнения указанного пробела разработала Типовой закон об электронной торговле 1996 года, а впоследствии — Конвенцию Организации Объединённых Наций об использовании электронных сообщений в международных договорах 2005 года, прямо распространяющую функциональные эквиваленты традиционных требований к письменной форме, подписи и оригиналу документа на электронные сообщения, которыми обмениваются стороны трансграничного договора [5]. Данная Конвенция, в частности, закрепляет функциональный, а не формальный подход к определению момента получения электронного сообщения — таковым признаётся момент, когда электронное сообщение может быть извлечено адресатом по указанному им электронному адресу, вне зависимости от того, когда оно было фактически прочитано [5].

На наш взгляд, ключевая практическая проблема на данном направлении заключается в том, что национальное законодательство целого ряда государств, включая государства постсоветского пространства, исторически формировалось в парадигме письменной, «бумажной» формы сделки, и последующая адаптация к электронной форме нередко носит фрагментарный, не вполне системный характер. Применительно к Узбекистану сохраняет практическую актуальность вопрос о полной

функциональной эквивалентности электронной формы трансграничного договора традиционному требованию о письменной форме внешнеэкономической сделки, к рассмотрению которого мы обратимся в следующей главе. Мы полагаем, что дальнейшая гармонизация национального законодательства об электронной торговле и электронной цифровой подписи с международными стандартами, заложенными в Конвенции 2005 года, — включая, в частности, последовательное закрепление принципа технологической нейтральности (равнозначности любых технических средств фиксации волеизъявления при условии обеспечения ими надлежащей идентификации стороны и целостности сообщения) — представляет собой значимое направление совершенствования национального регулирования трансграничной электронной торговли.

Значительная часть трансграничных договоров заключается не напрямую между принципалами, а через торговых посредников — агентов, дистрибьюторов, комиссионеров, — что добавляет к рассмотренному алгоритму заключения договора самостоятельный, дополнительный слой правовых вопросов, связанных с объёмом и надлежащим оформлением полномочий посредника.

На наш взгляд, наиболее методологически сложным аспектом данной темы выступает необходимость разграничения двух самостоятельных правоотношений, потенциально подчиняющихся различному применимому праву: внутреннего отношения между принципалом и посредником (договора поручения, комиссии или агентского договора) и внешнего отношения, возникающего между принципалом и третьим лицом непосредственно в результате действий посредника в пределах предоставленных ему полномочий. Гражданский кодекс Узбекистана, как и большинство современных кодификаций международного частного права, допускает возможность самостоятельного выбора сторонами внутреннего отношения применимого к нему права — в соответствии с общим принципом автономии воли, рассмотренным нами выше, — тогда как вопрос о том, связывают ли действия посредника принципала перед третьим лицом (объём и действительность самих полномочий), по общему правилу подчиняется отдельной коллизионной привязке, обычно тяготеющей к праву места основной деятельности посредника или места совершения им конкретной сделки.

Мы полагаем необходимым обратить особое внимание на практическую проблему, возникающую при превышении посредником предоставленных ему полномочий в трансграничном контексте: третье лицо, вступающее в переговоры с посредником, зачастую объективно лишено возможности достоверно установить точный объём его полномочий, определяемый внутренним документом (доверенностью или договором), составленным по праву иностранного для данного третьего лица государства и нередко недоступным для ознакомления в момент заключения сделки. Принципы УНИДРУА и значительная часть современных национальных кодификаций международного частного права в данной ситуации защищают добросовестное третье лицо, разумно полагавшееся на внешне выраженные полномочия посредника (доктрина «видимых полномочий», apparent authority), возлагая риск скрытого превышения полномочий на принципала, а не на добросовестного контрагента.

На наш взгляд, данный подход в полной мере согласуется с общей логикой защиты добросовестного участника трансграничного оборота, прослеживаемой нами на протяжении всего настоящего исследования — от механизма распределения риска при «битве проформ» до правил об отзыве оферты, — и в этом смысле образует не изолированную, а системную черту современного регулирования заключения трансграничных договоров в целом. В качестве практической рекомендации мы считаем целесообразным, чтобы принципалы, действующие на трансграничных рынках через сеть посредников, обеспечивали заблаговременное, публично доступное информирование потенциальных контрагентов о точном объёме полномочий конкретного посредника — например, посредством официального реестра уполномоченных представителей на собственном интернет-сайте, — поскольку подобная превентивная мера, на наш взгляд, снижает риск последующих споров о связанности принципала действиями посредника значительно эффективнее, чем последующее судебное или арбитражное разбирательство о добросовестности третьего лица.

Рассмотрев содержательные аспекты оферты, акцепта, электронной формы их выражения и представительства при заключении трансграничного договора, обратимся к формальному требованию, традиционно предъявляемому национальным законодательством Узбекистана к внешнеэкономическим сделкам, — требованию об их письменной форме.

Национальное гражданское законодательство Узбекистана традиционно устанавливает повышенные, по сравнению с внутренним оборотом, требования к форме внешнеэкономической сделки — сделки, хотя бы одним из участников которой является юридическое лицо или гражданин Республики Узбекистан [2], требуя обязательного соблюдения простой письменной формы под угрозой признания подобной сделки недействительной.

На наш взгляд, подобный императивный формализм — при всей его исторической обоснованности целями валютного и внешнеторгового контроля — сегодня вступает в определённое концептуальное противоречие как с диспозитивным духом Венской конвенции, статья 11 которой прямо устанавливает, что договор международной купли-продажи не требуется заключать или подтверждать в письменной форме и не подчиняется никакому иному требованию в отношении формы, а также может доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания [1], так и с рассмотренной выше логикой функциональной эквивалентности электронной формы, заложенной в Конвенции 2005 года. При этом необходимо учитывать, что участвующие в Конвенции государства, законодательство которых требует обязательной письменной формы договора, вправе в соответствии со статьями 12 и 96 Конвенции сделать заявление о неприменимости положений статьи 11 к сделкам, в которых хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в таком государстве [19], — институт, которым, что примечательно, воспользовался целый ряд государств бывшего СССР.

Мы полагаем, что современная тенденция дальнейшей интеграции национального законодательства в систему международного коммерческого оборота требует взвешенной ревизии императивного характера требования о письменной форме внешнеэкономической сделки — по крайней мере в части последствий его

несоблюдения. Вместо безусловной недействительности сделки, совершённой с нарушением требования о письменной форме, мы считаем целесообразным рассмотреть переход к модели, при которой несоблюдение письменной формы влечёт лишь процессуальное последствие в виде невозможности ссылаться на свидетельские показания в подтверждение факта сделки и её условий, но не лишает сторону права доказывать заключение сделки иными письменными и электронными доказательствами, — подход, в большей мере соответствующий современным реалиям трансграничного электронного документооборота и одновременно сохраняющий превентивную, дисциплинирующую функцию требования о письменной фиксации условий сделки.

Наряду с материальными условиями сделки — предметом, ценой, сроком поставки — стороны трансграничного договора, как правило, включают в его текст оговорку о порядке разрешения возможных споров, правовая природа и процедурные особенности согласования которой заслуживают отдельного рассмотрения.

Особое место в структуре трансграничного договора занимает арбитражная оговорка — условие о передаче возможных споров, вытекающих из договора, на разрешение международного коммерческого арбитража. Ключевой доктринальной особенностью данного условия, отличающей его от прочих условий трансграничного договора, выступает принцип автономности (юридической самостоятельности) арбитражной оговорки по отношению к основному договору, в состав которого она включена, — признание судом или арбитражем недействительности либо незаключённости основного договора само по себе не влечёт недействительности содержащейся в нём арбитражной оговорки, вопрос о действительности которой подлежит самостоятельной правовой оценке [3]. Закон Республики Узбекистан «О международном коммерческом арбитраже» от 2020 года, воспринявший в данной части подход Типового закона ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже 1985 года (с изменениями 2006 года), прямо закрепляет данный принцип [3, 7].

Мы полагаем необходимым обратить особое внимание на тесную содержательную связь между рассмотренной выше проблемой «битвы проформ» и вопросом действительного согласования арбитражной оговорки: поскольку, как отмечалось, порядок разрешения споров прямо включён в открытый перечень пункта 3 статьи 19 Венской конвенции в качестве условия, расхождение по которому считается существенным, расхождение сторон в вопросе выбора конкретного арбитражного института или места проведения арбитража способно привести к тому, что арбитражная оговорка — при том что стороны, казалось бы, выразили общее намерение разрешать споры именно в порядке арбитража, а не в государственном суде, — окажется юридически несогласованной вовсе, поскольку каждая из сторон настаивала на собственном институте. Данная ситуация представляется нам особенно нежелательной именно применительно к арбитражной оговорке, поскольку — в отличие от коммерческих условий о цене или количестве товара, восполнение пробела по которым осуществимо через диспозитивные нормы применимого права, — отсутствие ясно выраженного, единого соглашения сторон об арбитраже по общему правилу означает возврат к подсудности государственных судов, что для многих участников трансграничного оборота, изначально стремившихся именно к нейтральному,

специализированному разрешению спора, может оказаться крайне нежелательным практическим последствием.

В качестве предложения по минимизации данного риска мы считаем целесообразным включение в стандартные условия (общие условия продажи или покупки), используемые узбекистанскими участниками трансграничного оборота, специальной защитной оговорки о приоритете содержащегося в них условия об арбитраже над любыми несовпадающими условиями иных документов, обмен которыми предшествовал заключению договора, — что, впрочем, само по себе не устраняет полностью риск «встречной» защитной оговорки со стороны иностранного контрагента, но существенно повышает вероятность своевременного выявления подобного расхождения ещё на преддоговорной стадии, до фактического начала исполнения сделки.

Заключение

Проведённое исследование позволяет сформулировать следующие основные выводы.

Во-первых, регулирование заключения трансграничных договоров осуществляется на трёх взаимодействующих уровнях — материально-правовой унификации (прежде всего Венской конвенцией 1980 года), коллизионном регулировании (национальном международном частном праве, включая раздел VI Гражданского кодекса Узбекистана) и негосударственном регулировании (Принципы УНИДРУА, обычаи международной торговли), — причём именно многоуровневый, «слоистый» характер данной архитектуры образует главную методологическую сложность практического применения соответствующих норм.

Во-вторых, проанализированные нами процедурные стадии заключения трансграничного договора — определение применимого права, формулирование оферты, акцепт, использование электронной формы и соблюдение требований к письменной форме — обнаруживают устойчивое напряжение между классическими доктринальными конструкциями, разработанными преимущественно в условиях письменного, «бумажного» коммерческого оборота, и современными реалиями цифровой трансграничной торговли.

В-третьих, проблема «битвы проформ», порождаемая несовпадением стандартных условий сторон, включая условия об арбитражной оговорке, представляет собой одну из наиболее практически значимых точек напряжения всего рассмотренного алгоритма, разрешение которой, на наш взгляд, требует последовательной ориентации национальной судебной и арбитражной практики на сбалансированную доктрину «нокаута», поддерживаемую Принципами УНИДРУА, а не на формально более простую, но содержательно менее справедливую доктрину «последнего выстрела».

В-четвёртых, доктринальное расхождение между континентальным институтом *culpa in contrahendo* и традиционно более сдержанным подходом общего права к преддоговорной добросовестности, а также сохраняющаяся коллизионная сложность разграничения внутреннего и внешнего отношений представительства при заключении договора через посредника, показывают, что риски трансграничной сделки возникают не только на формально видимых стадиях оферты и акцепта, но и на

предшествующих им, зачастую недооцениваемых участниками оборота этапах переговоров и делегирования полномочий.

В-пятых, на наш взгляд, сформулированные в настоящей статье предложения — использование предварительной оговорки о юридически значимом канале связи для целей отзыва оферты, прямое согласование применимого к преддоговорной стадии правового режима в письмах о намерениях, последовательное восполнение пробелов Венской конвенции через Принципы УНИДРУА, взвешенная ревизия последствий несоблюдения письменной формы внешнеэкономической сделки в направлении процессуальных, а не материально-правовых санкций, дальнейшая гармонизация национального законодательства об электронной торговле с Конвенцией ООН 2005 года, публичное информирование о полномочиях торговых посредников, а также включение в стандартные условия узбекистанских участников трансграничного оборота защитной оговорки о приоритете условия об арбитраже — заслуживают дальнейшей научной разработки и практической апробации.

В заключение отметим, что дальнейшее совершенствование правового регулирования заключения трансграничных договоров — сочетающее последовательную приверженность международно-правовой унификации с гибкой, соответствующей современным технологическим реалиям национальной правоприменительной практикой — представляет собой значимую и практически востребованную задачу современной узбекистанской науки международного частного права.

Список использованной литературы:

1. Конвенция Организации Объединённых Наций о договорах международной купли-продажи товаров. – Вена, 11 апреля 1980 г.
2. Гражданский кодекс Республики Узбекистан, раздел VI «Применение норм международного частного права» (главы 70–71, статьи 1158–1199).
3. Закон Республики Узбекистан «О международном коммерческом арбитраже» от 2020 г.
4. Постановление Олий Мажлиса Республики Узбекистан от 30 августа 1996 г. № 294-I «О присоединении к Конвенции Организации Объединённых Наций о договорах международной купли-продажи товаров».
5. Конвенция Организации Объединённых Наций об использовании электронных сообщений в международных договорах. – Нью-Йорк, 2005 г.
6. Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле. – 1996 г.
7. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже. – 1985 г. (с изменениями 2006 г.).
8. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА. – Рим: УНИДРУА, редакция 2016 г.
9. Регламент (ЕС) № 593/2008 Европейского парламента и Совета от 17 июня 2008 г. о праве, подлежащем применению к договорным обязательствам («Рим I»).
10. Инкотермс 2020. Правила Международной торговой палаты для использования торговых терминов. – Париж: МТП.
11. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров: Комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров. – М.: Статут.

12. Розенберг М.Г. Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ. – М.: Статут.
13. Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте. – М.: Статут.
14. Зыкин И.С. Обычаи и обыкновения в международной торговле. – М.: Международные отношения.
15. Богуславский М.М. Международное частное право: Учебник. – М.: Норма.
16. Ануфриева Л.П. Международное частное право: в 3 т. Т. 2. Особенная часть. – М.: БЕК.
17. Лунц Л.А. Курс международного частного права. – М.: Спарк.
18. Гулямов С.С. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров и её международно-правовая роль // Gulyamov.org.
19. Комиссия Организации Объединённых Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ). Статус текстов: Конвенция Организации Объединённых Наций о договорах международной купли-продажи товаров.
20. Большая российская энциклопедия. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров.
21. Бабкина Е. и др. Сложности применения Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров // Актуальные проблемы международного публичного и международного частного права.
22. Комментарий к Венской конвенции 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров / под ред. А.С. Комарова. – М.: Юридическая литература.
23. Мажорина М.В. Lex mercatoria в международном частном праве. – М.: Юрлитинформ.
24. Асосков А.В. Коллизионное регулирование договорных обязательств. – М.: Инфотропик Медиа.
25. Толстых В.Л. Международное частное право: коллизионное регулирование. – СПб.: Юридический центр Пресс.
26. Кучер А.Н. Теория и практика преддоговорного этапа: юридический аспект. – М.: Статут.