



Сключване и изпълнение на договора за международна търговска продажба на стоки

Роза Илкова Сотирова

АВТОРЕФЕРАТ

на дисертационен труд за придобиване на
образователна и научна степен „доктор“

Докторска програма: „Гражданско и семейно право“

Професионално направление: 3.6. Право

Научна специалност: „Гражданско и семейно право“

Научен ръководител: доц. д-р Анна Джумалиева

Благоевград

2024

Дисертационният труд е обсъден и насочен за защита от катедра „Гражданскоправни науки“ при Правно-историческия факултет на Югозападен университет „Неофит Рилски“, гр. Благоевград. Авторът е докторант в редовна форма на обучение към същата катедра.

Публичната защита на дисертационния труд ще се проведе на 28.02.2025г. в Правно-исторически факултет, ЮЗУ „Неофит Рилски“, гр. Благоевград.

Състав на научно жури:

Вътрешни за Университета членове на научното жури:

Външни за Университета членове на научното жури:

Материалите по защитата се намират в катедра „Гражданскоправни науки“, Правно-историческия факултет, Югозападен университет „Неофит Рилски“, гр. Благоевград и са публикувани на сайта на ЮЗУ „Неофит Рилски“: <http://www.swu.bg>.

СЪДЪРЖАНИЕ

I. Обща характеристика на дисертационния труд	5
1. Актуалност на темата. Теоретично и практическо значение на дисертационния труд.	5

2. Предмет, цели и задачи на изследването	6
3. Методи на изследването	7
4. Обем и структура на дисертационния труд	7
II. Съдържание на дисертационния труд	8
1. Глава първа. Договор за международна продажба на стоки – правна същност, национална и международноправна уредба.....	8
2. Глава втора. Сключване на договора за международна продажба на стоки – правна същност, национална и международноправна уредба.....	16
3. Глава трета. Изпълнение на договора за международна продажба на стоки – правна същност, национална и международноправна уредба.....	24
III. Научни приноси на дисертационния труд	34
IV. Публикации по темата на дисертационния труд	37
V. Участия в научни форуми	37

I. Обща характеристика на дисертационния труд

1. Актуалност на темата. Теоретично и практическо значение на дисертационния труд.

Договорът за международна търговска продажба на стоки е познат на правната доктрина от древността до наши дни. В основата на изследвания договор стоят предпоставките за сключване на договора, както и правата и задълженията на двете страни по договора. Следва да бъде обърнато внимание и на начина на изпълнение на договора, както и последиците от неизпълнението на някоя от страните по него. На първо място, преддоговорните отношения показват намеренията на страните за сключване на договора, както и желанието за осъществяване на търговски отношения. На второ място определянето на условията на договора предполага удоволетвореност на всяка от страните. На следващо място изпълнението на договора води до търговска и икономическа облагодетелстваност на страните. И на последно място отговорността при неизпълнение на договора гарантира интересите на страните по договора.

Договорът за международна търговска продажба на стоки има важна роля в търговските и гражданскоправните отношения. Това е видно от факта, че той е правно регламентиран не само в българското и в чуждестранното законодателство, но и в редица международни частни кодификации, създадени с цел унификация и хармонизация на законодателствата.

От друга страна изследването на договора за международна търговска продажба на стоки от практическа страна помага на търговците да уговорят по-добри условия по договора, което от своя страна води до по-добри търговски отношения, както и до развиването на международната юридическа и търговска практика.

Актуалността на темата се определя и от факта, че предизвиква интерес и у други автори през последните години. Разглежданият договор е основополагащ в международната търговия и неговото развитие и обогатяване е ключово в развитието на международната търговия. Ето защо темата предоставя възможност за анализиране на проблематиката в множество аспекти.

2. Предмет, цели и задачи на изследването

Предмет на настоящото изследване е договорот за международна търговска продажба на стоки.

Целта на труда е да бъде изяснено съдържанието на договора, правата и задълженията на страните, изпълнението и последиците от неговото неизпълнение.

За постигане на поставената цел, изследването си поставя следните **задачи**:

- ✓ Да се проследи историческото развитие на правния статус на договора за международна търговска продажба на стоки;
- ✓ Да разгледа понятието за договор и да очертае неговите основните елементи;
- ✓ Да направи сравнение между елементите на договора като институт и международния договор за търговска продажба на стоки;
- ✓ Да се анализира същността на сключването на договора и елементите на фактическия състав;
- ✓ Да бъде изяснен правният характер на преддоговорните отношения;
- ✓ Да бъдат обособени етапите на сключването на договора;

- ✓ Да бъде направен сравнителноправен анализ на предложение (оферта) и приемане (акцепт);
- ✓ Да обърне специално внимание на правата на всяка от страните;
- ✓ Да бъдат обособени момент и място на сключване на договора;
- ✓ Да се анализира добросъвестността при сключването на договора;
- ✓ Да се разгледа същността на изпълнението на договора;
- ✓ Да се анализират основните задължения на продавача по изпълнение на договора;
- ✓ Да се разгледат основните задължения на купувача по изпълнение на договора;
- ✓ Да се направи анализ на преминаването на риск;
- ✓ Да бъдат обособени правните последици от изпълнението на договора;
- ✓ Да се изяснят правните последици от неизпълнението на договора.

3.Методи на изследването

В изследването са използвани диалектическият метод в съчетание с индуктивния и с дедуктивния методи на анализ на законовата уредба и съдебната практика. Историческият и сравнителният метод са използвани за проследяването и изясняването на развитието на института. Приложени са методите на формалната логика като анализ, синтез и сравнение, както и индуктивният и дедуктивният метод, посредством които се формулират изводи, доказват се тези и се правят заключения.

4.Обем и структура на дисертационния труд Дисертационният труд е в обем от 183 страници.

Структурата на дисертационния труд обхваща увод, три глави и заключение. В края е приложен списък на използваната литература, който включва 124 заглавия на български и 40 – на чужди езици. Приложена е декларация за оригиналност.

Изложението във всяка глава е структурирано в параграфи, а последните – в точки и подточки.

II. Съдържание на дисертационния труд

1. Глава първа. Договор за международна продажба на стоки – правна същност, национална и международноправна уредба

В Глава първа от дисертационния труд се разглеждат основните понятия и принципи, които е необходимо да бъдат пояснени с цел разбиране и анализ на поставената на разглеждане тема.

В т.1 от Глава първа се поставя на разглеждане правната същност на договора за международна продажба на стоки. Разгледани са разликите в търговската продажба според българското законодателство и международната търговска продажба. В основата на различието стои фактът, че в търговската продажба, регламентирана в Закона за задълженията и договорите, страните са български гражданско-правни субекти, докато при международната търговска продажба страните (контрагентите) по договора са най-малко двама, а в отделни случаи са повече, от различни държави, което довежда до необходимост стоката да преминава през граници на различни държави и произтичащите от това последици. На следващо място разлика има и в начина на плащане и във валутата, използвана за разплащане.

Направена е съпоставка между договора за търговска продажба на стоки и потребителския договор.

Обособени са задълженията, които имат страните съгласно закона за защита от дискриминация.

На следващо място е дадено примерно съдържание на договора, както и конкретизация на определени елементи от договора, които следва да бъдат разписани подробно за защита интересите на страните. Като например задълженията на всяка от страните по отношение на доставката и транспортирането на стоката.

Следва да бъде уговорено по каква схема ще бъде извършено плащането, чрез предварително плащане или плащане след доставка, или плащане на части (авансово, междинни плащания и окончателно плащане), или отложено плащане, или разсрочено плащане след доставка.

Трябва да бъде определено под каква форма ще се плати - банков превод, акредитив, банкова гаранция, запис на заповед, чек, менителница, в брой, както и в каква валута.

Следващ елемент е срокът на договора - кога ще се доставя стоката. Той може да е точна дата, ако стоката ще се доставя еднократно или по график при многократни доставки, както и да бъде уговорена клауза за възможности за преразглеждане на сроковете за доставка от двете страни.

В договора за международна продажба на стоки следва да бъдат уговорени и клаузи за рекламация на стоката, например при констатирани несъответствия във вида, количеството и качеството на стоката, както права и срок за предявяване на рекламации.

Следва да има алгоритъм за доказване на ненадлежно изпълняване на договора от страна на продавача, както и да бъде

уговорен срок за отстраняване, начин на рекламация – поправка на стоките, пълна замяна и т.н.

На следващо място, в договора за международна продажба на стоки, изчерпателно следва да бъдат описани правата и задълженията на двете страни по договора.

Продавачът е задължен да прехвърли собствеността на стоката на купувача, както и да предаде стоката на уговорената дата и място на купувача. Той трябва да осигури фактура и други документи за стоката, изисквани от купувача, както и при необходимост да осигури сервизно обслужване на стоките, при наличие на такава клауза в договора. Продавачът има право да получи договорената цена за доставка на стоките.

От своя страна купувачът има право да прегледа стоката при получаването ѝ, както и да получи документи за стоката и фактура за плащането. Той има право да откаже да приеме изпратена до друго място стока, както и такава, която не отговаря на вида, количеството и уговореното качество в договора.

Обособено е при спорове между страните, че Международната търговска камара е изработила правила, съгласно които се дава предимство на националното законодателство на територията, на която възникне спора.

Описани са начините на разплащане по договора- авансов превод, документарен актив и документарно инкасо. Важна особеност на авансовия превод е, че предоставя най-голяма защита на продавача на стоката, защото плащането се извършва преди изпращането на стоките или най-късно в момента на тяхното получаване. При него е налице по-голям риск за купувача от неполучаване на стоките, при вече направено плащане за тях. Поради това обикновено се извършва частично авансово плащане на продавача, преди получаване на стоките и доплащане, след

реалното им получаване. Този начин на плащане често се използва при доставка на стоки, които са уникални и произведени, специално за купувача. По отношение на документарния акредитив следва да бъде отбелязано, че той е писмен ангажимент на банка от името на купувача, да заплати договорената сума на продавача, ако продавачът спази договорения срок и вид на стоките и че той осигурява висока степен на защита и за двете страни по сделката. За последния начин на плащане, а именно документарно инкасо трябва да бъде упоменато, че той е споразумение, при което продавачът възлага на банка да инкасира (събере), дължима сума от купувача по договора. Ролята на банката е на посредник в осъществяване на плащането. Правната основа за документарното инкасо, при международната продажба на стоки са Еднообразни правила на инкасата (публикация № 522 и № 600 на Международната търговска камара), като то може бъде чисто (чек, менителница, запис на заповед) и документарно, като то е по-често използвано при международната продажба на стоки.

Направен е правен анализ на договорите - бланки, които все повече навлизат в търговските практики като предоставят една улесненост на страните при сключване на договора.

В т.1.2. се проследява историческото развитие на договора за международна продажба на стоки и на неговата правна уредба. Изследването на историческото развитие на договора започва още с Римското право и стига до наши дни. Проследен е начинът на сключване на договора, като преминава от произнасяне на тържествени формули, до постигане на съглашения, с развиване на света и се стига до правно регулиране на търговските практики.

Прави се анализ на търговията и нейното развитие в цялост и постигнатия към наши дни прогрес, което от своя страна води до

необходимост от унификация на търговските практики и законодателство.

Упоменати са исторически важни моменти, които спомагат за развитието на международната търговия. Като се започне от 1924 г., когато са приети и подписани т. нар. Хагски правила, чрез които се премахват ограничения, свързани с международната покупка и продажба на стоки, поради различия в националните нормативни уредби.

На следващо място Людовик XIV във Франция изготвя два указа:

- за търговията (1673 г.);
- за търговското мореплаване (1681 г.), които инкорпорират правила за извършване на търговията и статута на различните пристанища.

Друг важен нормативен акт е Еднообразен търговски кодекс, приет в Германия през 1834г. и има за цел е да премахне отделните правни регламентации, съществуващи в германските княжества, а в Англия чрез различни съдебни актове, law merchant се инкорпорират в общото право.

Направен е анализ на един от първите познати договори за свободна търговия е т. нар. „Идън-Рендъл“ от 1786 г., който урежда международните взаимоотношения между Франция и Англия и намаляването на митата за определени стоки . С посочения договор се постига либерализация в международните търговски отношения, като се намаляват митата на спиртни напитки, вина и различни луксозни изделия, от страна на Франция и митата за вълнени, памучни и фаянсови продукти, от страна на Англия. Договорът се смята за инструмент, чрез който се постига мир в международната търговия на стоки и се насърчава свободната търговия в периода, след опустошителните войни. Очакваните

ефекти от сключване на договора „Идън-Рендъл“ не се потвърждават, като се достига до занаятчийска и социална криза във Франция, породени от промените в търговската и социалната структура на двете страни, след подписване на договора.

Направен е анализ и на договора между Франция и Обединеното кралство – „Кобдън-Шевалие“, сключен през 1980 г., чиято основна цел е двете страни да се изправят срещу икономическите сили Русия и Германия.

Разгледани са и последвалите споразумения между различните държави за насърчаване и улесняване на международната търговия, като се насочват към постигане на свободна конкуренция за насърчаване създаването на богатство за всяка от страните. Интерес представлява факта, че днешните развити държави, в миналото са прилагани изключително стриктни мерки за ограничаване на международната търговия, с цел развитие на националното си производство и индустрии.

Разгледано е и споразумението за мита и търговия – ГАТТ, чиято цел е улесняване на икономическото сътрудничество и насърчаване на международната търговия между държавите, както и разрешението на отделните страни да защитават националното си производство от конкуренция от страната на чужда държава, чрез прилагане на четири принципа.

Обърнато е внимание и на Организацията за световна търговия, имаща за цел намаляване на наложените митнически бариери за осъществяване на международна търговия, като предвижда използването на механизъм, чрез който една част от страните да се насърчат да бъдат активни износители на различни стоки, а други – активни вносители.

Направен е анализ на влиянието върху уеднаквяване на международното частно право по отношение на международните договори.

В обобщение, в Глава първа на дисертационния труд са обсъдени основните понятия, относими към разглеждания институт „международен договор за търговска продажба на стоки“. Очертани са историческите аспекти, също така е разгледано развитието на международната търговия и сключването на договора от древността до наши дни. Обособени са промените в глобализиращия се пазар, които пораждат промени не само в облика на неговите участници, но и в необходимостта от промяна в регулирането на търговските взаимоотношения между субектите от отделните държави. Анализирани са правата и задълженията на всяка от страните. Продавачът е задължен да прехвърли собствеността на дадена стока на купувача, срещу договорено заплащане, поради което търговските продажби се определят като двустранни, възмездни, консенсуални и комутативни договори, като се съчетава облигаторно и вещно действие. Представен е процесът на сключване на договора. Процесът на подготовка, сключване и изпълнение на международния договор за продажба на стоки изисква спазването на нормативна уредба и правила на отделните национални законодателства на страните по договора, както и норми на международни организации и практиките в развитието на външноикономическата политика, провеждана от страните – контрагенти по договора. Представени са начините на плащане по договора. За разплащане при международната продажба на стоки, най-често използваните форми на плащане са документарен акредитив, документарно (валутно) инкасо, плащане по открита сметка и плащане с авансов и/или последващ свободен превод.

Изборът на форма на разплащане е един от най-съществените елементи на договора за международна продажба на стоки. Направен е анализ на правната уредба, регламентираща сключването на договора. Международното публично право оказва влияние върху националните законодателства в различните страни, чрез така наречената регулативна функция, която се осъществява посредством ратификацията на международните договори и чрез трансформацията (или пряко приемане) на договорните норми в норми на национални закони, както и с други дипломатически и парадипломатически начини за оказване на влияние върху националните законодателства.

Конвенцията на ООН относно договорите за международна продажба на стоки (известна като Виенската конвенция) се прилага за договори за продажба на стоки между страни, чиито места на дейност са в различни държави, когато те са договарящи държави; или когато правилата на международното частно право водят до прилагане на правото на договаряща държава. Освен Виенската конвенция международните правила за тълкуване на търговски термини ИНКОТЕРМС, улесняват международната продажба на стоки и премахват пречките, които могат да възникнат в международната търговия.

Разгледани са принципите, разработени от Международния институт за унификация на частното право (UNIDROIT), представляващи необвързващи инструменти на общата част на международното договорно право.

2. Глава втора. Сключване на договора за международна продажба на стоки – правна същност, национална и международноправна уредба

Глава втора от дисертационния труд разглежда същността на сключването на договора и елементите на фактическия състав.

В т. 1 от Глава втора е обърнато внимание на всеки един от елементите от фактическия състав на договора - предмет и цена. Предметът на международния договор за продажба на стоки - необходимо е ясно дефиниране на количеството на стоките и тяхното качество, както и изискванията за опаковане, етикетирание и маркиране.

В т. 1 е разгледана същността на сключването на договора и принципите при сключването му. Договорът за международна търговска продажба е с унифицирана правна уредба, регламентирана във Виенската конвенция за международна продажба на стоки, както и в българското законодателство в Закона за задълженията и договорите.

В т. 2. е отделено внимание на правния характер на преддоговорните отношения. Дадена е дефиниция според българското законодателство, уредено в Търговския закон, като според нея преддоговорните отношения предхождат сключването на договора, като в тях страните, осъществяващи международна търговия разменят информация, която да бъде осъществена при сключване на договора. Дадена е дефиниция и на воденето на преговори, които според чл. 12 от ТЗ следва да бъде добросъвестно. При преддоговорните отношения действията на страните следва да не се увреждат една друга. Разгледани са и последиците от развалянето на преговорите, като според различни автори то може да доведе до негативни последици за другта страна, както и до нанесени вреди. Разгледано е обезщетението, което се дължи при отказ от преговори, както и е представена съдебна практика от български съдилища, която да покаже по какъв начин съдът се произнася при недобросъвестност на някоя от страните.

Направен е сравнително-правен анализ на правната уредба на развалянето на преговорите в различни правни системи.

В т.3. са разгледани етапите на сключването на договора. Предложение (оферта) и приемане (акцепт).

- Направен е анализ на правната същност на офертата и правни последици от нея. В определени случаи предложението може да бъде отправено към конкретно лице или към неопределен кръг от лица. Разгледани са също правните изисквания към изготвянето на офертата, както и видовете оферти, които се използват в търговските практики. Според ангажираността на оферента те биват твърда и свободна. Основната разлика между двете е, че при твърдата - оферента се обвързва с условията в офертата, но в границите на нейната валидност, а в свободната - не. Друг критерий на разделяне е начинът на изпращане, като офертите биват оферта, която е изпратена като отговор на получено запитване и оферта, която е изпратена по инициатива на оферента. Офертата, която е изпратена като отговор на получено запитване ограничава действията на оферента, тъй като тя изяснява възможностите на оферента да отговори на очакванията и да изпълни изискванията на купувача. Офертата, която е изпратена по инициатива на оферента не го ограничава по отношение на неговите действия.

Според целта на изпращането офертите са оферта за разузнаване на пазара, защитна- и тръжна оферта. Офертата за разузнаване на пазара може да се извърши чрез свободна и твърда оферта. Защитната оферта се използва за постигане на съглашение при наличие на картелна договореност, в която са налице ограничен брой партньорски участници, при които е необходимо опазване конфиденциалност на информация, свързана с осъществяваната дейност. Защитната оферта позволява разделяне

на пласмента на даден пазар и определяне на сфери на влияние. Тръжната оферта, от своя страна, се изготвя за участие в международен търг. Подготвя, според изискванията на организаторите на търга и спецификата на тръжните условия. Тя се третира като твърда, поради срока на валидността ѝ, определя се в зависимост от произнасяне на резултатите от търга. Тръжната оферта се подготвя и представя при стриктно спазване на параметрите, заложи от възложителя/организатора на конкретния търг. Съгласно практиката в България тръжната оферта следва да съдържа посочване на предмета на търга, конкретните предложения за начин и срок на съответното изпълнение, обща цена и/или посочване на отделни стойности за всяка дейност, съобразно конкретния предмет на изпълнение и срок на валидност на подадената оферта.

- Разгледана е също правната регламентация по отношение на сроковете за приемане на офертата. Изведена е и съдебна практика на български съдилища.

- Направено е предложение *de lege ferenda* по отношение на определяне на сроковете за приемане на офертите, съобразено с бързопроменящия се свят и високите технологии, които от своя страна налагат динамика в търговските отношения.

- Направен е правен анализ на момента и мястото на сключване на договора, според различните договори за международна продажба на стоки.

При договора за дистанционна продажба, продавачът се задължава да изпрати стоката на купувача на място, което се различава от мястото на предаване (обикновено мястото, където е складът), а разносните по изпращане до другото място се поемат от купувача. Ако цената за стоките е франко, то продавачът поема разносните по доставянето на стоките до това място. Страните по

договора имат право за споразумяване на други условия. В съответствие с ИНКОТЕРМС страните могат да достигнат до споразумение за споделяне на разходите за доставка, на база базисните условия в правилата.

На следващо място, специфичното при договора за продажба с периодично изпълнение е, че в рамките на общ срок, продавачът предава на купувача определено количество стоки в рамките на договорени срокове.

Особеното на договора за продажба с предварително плащане цената на стоката е, че купувачът е задължен предварително да заплати цената на договорената стока. Договорът е вид кредитиране на продавача за осигуряване на ликвидни средства за производство на стоки.

При договора за продажба на стоки на изплащане, купувачът се задължава да изплаща на части цената на стоките, в предварително определени срокове. За обезпечаване на цената купувачът може да предостави банкова гаранция или да подпише менителница/запис на заповед.

Договорът за продажба на допълнителна спецификация, от своя страна се използва в случаите, когато при първоначалното сключване на договора, двете страни не могат да определят категорично количеството, качеството и асортимента на стоките, които са обект на договора. За целта в договора се определя срок, в който купувачът следва да уточни характеристиките на стоките, чрез изготвяне на писмен документ (спецификация), която е неразделна част от договора и която съдържа допълнителните характеристики на стоките.

Когато воденето на преговори и респективно сключването на договори се осъществява в онлайн среда, приложимост от българското право намира Законът за електронния документ и

електронните удостоверителни услуги, по отношение на мястото на изпращане и получаване на електронното изявление.

По отношение на мястото на сключване на договора, според Виенската конвенция мястото на сключване на договора е мястото на получаване на приемането (според чл. 24) или мястото, на което е извършено действието (чл. 18, т. 3). Под действие в посочения член се приема изразяването на съгласие на адресата на офертата, с което приема отправеното предложение. В Закона за задълженията и договори за място на сключване на договора се приема „мястото, където е направено предложението“ (чл. 14 от ЗЗД).

- Разгледана е и необходимостта от добросъвестност при сключването на договора. Добросъвестността се свързва с добрите нрави и спазване правилата на морала . Тя бива два вида, според правната доктрина: субективна и обективна. Характерно за субективната добросъвестност е, че тя е психологическо или интелектуално състояние на лицата, които водят преговори или изпълняват условия по договор. От друга страна обективната добросъвестност е норма за поведение на страните по договорното правоотношение. Добрите нрави служат като рамка, ограничение, а не способ за дефиниране на съдържанието на сключваните между страните договори. С термина "добри нрави" се обозначава група правила, които имат морално-етичен характер. Те не са възпроизведени в закона и регламентирани в конкретни нормативни разпоредби. По своята същност добрите нрави са правила за поведение, които наред и в хармония с правните норми регулират обществените отношения. Те са функция на обществения морал, който е един от фундаментите на цивилизованите отношения в обществото.

В обобщение на **глава втора** на дисертационния труд са очертани основните елементи на договора за международна продажба на стоки - предмет и цена. В предмета на международния договор за продажба на стоки е необходимо ясно дефиниране на количеството на стоките и тяхното качество, както и изискванията за опаковане, етикетиране и маркиране. Разпоредбите на Виенската конвенция позволяват на страните по международния договор за продажба на стоки да „дерогират диспозитивните норми, като изрично посочват в договора, че няма да ги прилагат“. Разпоредбите на Виенската конвенция за сключване на договор за международна продажба на стоки и националната правна уредба в Закона за задълженията и договорите са почти унифицирани. Разгледано е според международното право лисата на изискване изработването на договорите за международна продажба на стоки да бъде на конкретен език. Задължителен език в миналото за международните договори е бил латинският, а в последствие френският. С течение на времето като официален език в международната търговия и общуване се утвърждава английският, като в настоящия момент се признава равнопоставеното право за изготвяне на договора на езиците на страните по договора. При сключването на договора за международна продажба на стоки се спазват разпоредбите на националното право на всяка от страните по договора, както и на международното право. Предвид факта, че националното право е възможно да противоречи на нормите на националното право на другата страна, се спазват създадените международни договори и породените от тях еднообразни норми, чрез които да се обезпечи преодоляването на различията в регулирането на международните търговски връзки.

Разгледани са основни елементи на сключването на договора за международна продажба на стоки - офертата и акцептът. Правното значение на договора за международна продажба на стоки се изследва по отношение на възникването на задължения между страните, както и във връзка с постигането на съгласие на волите.

Анализирано е воденето на преговори в преддоговорните отношения – целта е постигане на споразумение за сключване на договор. Преддоговорните отношения могат да бъдат проведени по различни начини – писмена кореспонденция, лични контакти, по телефон, както и във виртуална среда. Общоприето е търговските преговори да се осъществяват чрез използване на писмена кореспонденция, въпреки, че нормите и обичаите на различните страни могат да наложат използване и на други начини, както и тяхното комбиниране.

Разгледана е правната регламентация на преддоговорната отговорност при воденето на преговори за международна търговия на стоки, която се основава на претърпените вреди, които могат да се породят от недобросъвестно водене на преговорите.

Анализиран е моментът на сключване на договор за международна продажба на стоки - моментът, в който се получи приемането от предложителя. За да бъде една продажба международна, то мястото на дейност на двете страни по договора трябва да бъде в различни държави. Ако едната от двете страни по международния договор за продажба на стоки има повече от едно място, на което осъществява дейността си, то за място, свързано с договора се приема това, което е най-тясно свързано с предмета на продажбата.

Обособена е добросъвестността като основен принцип, в основата на правоотношението между страните, както по време на

преддоговорните отношения, така и при изпълняване клаузите в договора.

3. ТРЕТА ГЛАВА. Изпълнение на договора за международна продажба на стоки – правна същност, национална и международноправна уредба

Глава трета разглежда правната регламентация на изпълнението на договора.

В т.1.1. от Глава трета е направен анализ на същността на изпълнението на договора по отношение на основните задължения на продавача по изпълнение на договора, доставката на стоките и други допълнителни задължения. Основните задължения на продавача по изпълнение на договора са да достави стоката на продавача, да прехвърли собствеността върху стоката на продавача, да връчи всички отнасящи се до продажбата на стоката документи на продавача. Разгледана е доставката на стоките, като според чл. 35 от Виенската конвенция, стоката трябва да съответства на определеното количество, качество и описание на уговореното по договора. Разграничени са липсата на доставка на стоки и липсата на доставка на съответстващи стоки, поради значението във връзка с използването на правна защита на купувача. В действителност, в случай на липса на съответствие, купувачът може да се възползва от възможността за правна защита.

Доставката на количество стоки, което се различава от договореното количество, представлява нарушение на задълженията за съответствие. Общото правило налага на продавача задължение да достави точното количество стоки, предвидено в договора, като всяко несъответствие, независимо от значимостта, позволява на купувача да се позове на средствата за защита, предвидени за несъответстващата доставка. Независимо

от общо правило, договарът може да предвижда продавачът да достави стоки, попадащи „около“ дадено количество.

Ако продавачът е доставил по-малко от договореното количество стоки, ситуацията се регулира от член 51 от Виенската конвенция, съгласно който купувачът може алтернативно да определи допълнителен срок за доставка на липсващата част от стоките, да приеме несъответстващата доставка като основание за намаляване на цената, да обяви договора за частично прекратен по отношение на липсващите части или да отмени целия договор, ако частичната липса на доставка представлява основно нарушение на целия договор.

Доставката на количество стоки, което е повече от договореното попада в обхвата на член 52, според който подавачът има право или да приеме (цялата или част от) доставената стока или, напротив, да откаже излишното количество.

Освен посоченото в договора количество, доставените от продавача стоки следва да отговарят и на определено качество. Договорът може да предвижда стоките да произхождат от конкретно място, да се произвеждат при спазване на определени етични принципи или да се спазват определени производствени стандарти в производството. Основните задължения на продавача се свеждат до доставяне на стоките и предоставянето на собствеността върху тях на купувача. Ако договарът не се уточнява изрично как да се доставят стоките, Виенската конвенция съдържа набор от правила за попълване на пропуските в договора. В случаите когато не е уговорено друго, мястото на доставка е мястото на осъществявана дейност на първия превозвач, когато стоките, предмет на договора, следва да бъдат транспортирани. Мястото на доставка може да бъде и мястото, за

което страните по договора са знаели, че стоките се произвеждат или складираат.

Всяка стока, която може да се търгува, трябва да отговаря на определени стандарти. При международната търговия възниква въпросът дали стоките трябва да отговарят на задължителните разпоредби в страната на продавача, страната на купувача или страната на употреба на стоката. Изпълнението на договора за международна продажба на стоки се свързва с доставянето на стоките, обект на договора, от продавача на купувача, до определено място в договора и време. Фактическото доставяне на стоките включва:

- Физическо придвижване на стоките от продавача към купувача, включващи дейности по товарене и разтоварване, транспорт и складиране.

- Подготовка на документи, сред които:

- о Специфични документи, уреждащи външотърговския режим по внос и износ на стоки. Според вида на стоките се изготвят и удостоверения, лицензи и др.

- о Документи, които придружават стоките – сертификати (за качество, за произход, ветеринарни, фитосанитарни, санитарни и др.).

- о Документи, свързани с транспорта на стоките.

- о Документи, свързани с плащането на стоките.

- о Митнически документи (декларация за внос, декларация за износ и др., в зависимост от вида на използвания превоз).

При доставянето на стоките на продавача, може да бъде изготвено и досие за международната търговска сделка. Досието „служи за анализ на резултатите от сделката, то се закрива след приемане на стоката и установяване на плащанията. При наличие

на рекламации, закриването на досието се извършва след тяхното уреждане“ .

В зависимост от начина на осъществяване на транспортирането се изготвят различни документи, които да удостоверят, че стоката е на път. Основни документи, изготвяни при физическото транспортиране на стоките са:

- Коносамент.
- Товарителници.
- Документи за комбинирани превози.

При използване на морски превоз се използва морски коносамент, като документът се изготвя от собственика на използваната за доставка на стоките корабна компания. Основната функция на морския коносамент е потвърждаването от страна на корабната компания превозвач, че поема задължения за доставяне на конкретната стока и за грижата за нея до доставянето ѝ на купувача. Характерно за правоотношенията между продавач и собственика на корабната компания е императивното начало. Съобразно принципите на облигационното право страните по правоотношението не могат да се отклоняват от правните норми, поради факта, че отклонението довежда до недействителност или нищожност на договора.

В т. 1.2. са обособени основните задължения на купувача по изпълнение на договора- плащане на цената и допълнителни задължения. Основно задължение на купувача е да заплати цената. Плащането на цената се дължи в момента на доставката или на датата, определена от страните. Съгласно разпоредбите на Виенската конвенция плащането става дължимо независимо от искане или друга формалност.

В т. 1.3. е разгледано преминаването на риска според международноправната и българската правна регламентация,

както и е приложена съдебна практика по отношение на спорни въпроси. Важно е за всяка от страните, участващи в договора за продажба е постигането на споразумение за прехвърляне на риска от разрушаване или повреда на стоките. Общоприетото правило е, че до предаването на стоката за купувача, рискът от повреда е за сметка на продавача, а след предаването на стоката рискът преминава към купувача. Но при обстоятелства, при които предаването на стоките не се е осъществило поради закъснение на купувача, рискът преминава върху купувача в момента, когато е изпаднал в забава.

В т.2. е направен правен анализ на последиците от изпълнението на договора. Съгласно Виенската конвенция договорът може да бъде изменян със съгласието на страните. Правните последици от изпълнението на договора за международна продажба на стоки се пораждат при ясно дефиниране на клаузите в него.

В различните правни системи, включването на стандартни условия в договорите поражда множество казуси относно това дали условията, които обикновено не са обект на конкретно договаряне, са включени в споразумението между страните или не. В процеса на изпълнение, след като договорът за продажба на стоки бъде сключен между страните, устно или писмено, той може да бъде променен или прекратен само при тяхното съгласие. Изменението не изисква допълнително съображение, за да бъде обвързващо. Въпреки че не е необходимо договорът за международна продажба на стоки да бъде в писмена форма, Виенската конвенция изисква страните по писмен договор да включат всички промени в писмена форма .

По време на изпълнение на договора купувачът се възползва от средства за защита.

В международната търговия съществува и специфична оферта, т. нар. конкурентна оферта. При нея се позволява на една страна по договора (обикновено купувач) да получи от другата страна по договора (обикновено продавач) условия, които са по-благоприятни от тези, предложени от трета страна.

Специфичен факт при изпълнението задълженията по договора за международна продажба на стоки е чл. 93, според който „Всяка договаряща държава, която включва две или повече териториални единици, в които според нейната конституция се прилагат различни правни системи по въпроси, уредени от тази конвенция, може при подписването, ратификацията, приемането, утвърждаването или присъединяването да заяви, че тази конвенция ще се прилага спрямо всички нейни териториални единици или само за една или повече от тях, и ще може да измени тази декларация, като направи нова декларация“ .

В т.3. са разгледани неизпълнение на договора и правните последици от неизпълнението на договора, според международната уредба и българската съдебна практика.

Съгласно Виенската конвенция, чл. 74, всяка от страните при неизпълнение може да търси обезщетение за претърпените вреди от неизпълнението на другата.

Обърнато е внимание и на освобождаване от отговорност на страна, поради неизпълнение на задълженията по договора; допуска се ако страната докаже, че *„неизпълнението се дължи на препятствие извън нейния контрол и че не би могло разумно да се очаква от нея да го вземе предвид при сключване на договора, както и да избегне или да преодолее било него, било неговите последици“*/ чл. 79 ВК/. Според българското законодателство, в действащото право общата разпоредба, съдържаща дефиниция на непреодолимата сила е чл. 306, ал. 2 от Търговския закон, който я

определя като непредвидено или непредотвратимо събитие от извънреден характер.

В нормата е посочено, че страна не отговаря за неизпълнение на което и да е от задълженията си, ако докаже, че неизпълнението се дължи на препятствие извън нейния контрол и че не би могло разумно да се очаква от нея да го вземе предвид при сключване на договора, както и да избегне или да преодолее било него, било неговите последици.

Според българското законодателство, в действащото право общата разпоредба, съдържаща дефиниция на непреодолимата сила е чл. 306, ал. 2 от Търговския закон, който я определя като непредвидено или непредотвратимо събитие от извънреден характер.

От значение е и дали страните са се съгласили, че изпълнението на определено условие е от съществено значение за договора. В допълнение, значителните лишения, причинени от нарушението, трябва да са били разумно предвидими за нарушителя договора страна.

Купувачът има право да определи разумен срок, в който продавачът да коригира несъответствието на доставените стоки по договора, т.е. да изпълни договорните си задължения.

Като алтернативно средство за защита, купувачът може да избере намаление на цената, която да отразява стойността на доставените стоки. Намаляването на цената може да бъде поискано независимо дали нарушението е основно.

В т.4. е разгледана добросъвестността при изпълнението на договора. Направен е сравнително правен анализ на понятието в различни световни правни системи. Например в английското право се споменава само, че липсата на добросъвестност не пречи в изпълнението на целите на страните. В американското

законодателство добросъвестността е уредена само по отношение на изпълнението на договора, а в германската и френската правни системи е дадена само обща разпоредба за добросъвестност. В принципите на UNIDROIT се заляга твърдението, че страните във всяка фаза от договорните си отношения следва да спазват принципите за добросъвестност.

В обобщение на **глава трета на дисертационния** труд е разгледана същността на договора за международна търговска продажба на стоки. Направен е анализ на правата и задълженията на продавача. Задължение на продавача на стоките е да достави стоки, които съответстват на описаните в договора. Въпросът за съответствието на стоките с договора има съществена роля, както в националните, така и в международните сделки за продажба, тъй като засяга самата същност на договорните отношения.

- Освен посоченото в договора количество, доставените от продавача стоки следва да отговарят и на определено качество.

- Ако в договора не се уточнява изрично как да се доставят стоките, Виенската конвенция съдържа набор от правила за попълване на пропуските в договора.

- Основни задължения на купувача са да заплати цената на стоката, според договора и да приеме стоката. Купувачът е задължен да осъществи всички действия, с които да позволи на продавача да достави стоките, както и да ги приеме.

- При изпълнението на задълженията на продавача по договора за международна продажба на стоки е необходимо да се определят рисковете и тяхното разпределение по отношение извършване на физическата доставка на стоките, както и определяне на момента на прехвърляне собствеността от продавача на купувача.

В заключение, дисертационният труд поставя на разглеждане и критичен анализ основните правни понятия,

относими към договора за международна търговска продажба на стоки. Елементите на договора са разгледани подробно. Направен е правен анализ на етапите на сключване на договора. Разгледан е и принципът за добросъвестност, който стои в основата на международната търговия. Разгледан е въпросът за правата и задълженията на страните. Обърнато е специално внимание на отговорността при неизпълнение на договора, както и особеностите на освобождаване от отговорност. Обособени са начините на прекратяване на договора. Разгледана е международната уредба на договора за международна търговска продажба на стоки. Разгледани са възможностите за изменение на догова. Направен е сравнително-правен анализ на уреждането на говора в различните правни системи. Изведена е съдебна практика за български съдилища относно спорни правни въпроси.

III. Научни приноси на дисертационния труд

- **Първият научен принос** е свързан с изготвения литературен анализ, свързан с историческото развитие на договора за международна продажба на стоки и на неговата правна уредба. Представен е кратък исторически преглед и хронология на развитие на договора от Римското право до разпоредбите на Виенската конвенция.
- **Вторият научен принос** е детайлното анализиране на действащата национална правна уредба в областта, регулираща международната продажба на стоки.
- **Третият научен принос** е извършеното сравнение на българското законодателство с наднационалната и международната правна уредба. Установено е влиянието на Международното публично право върху националните законодателства в различните страни,

чрез така наречената регулативна функция, която се осъществява посредством ратификацията на международните договори и чрез трансформацията (или пряко приемане) на договорните норми в норми на национални закони, както и с други дипломатически и парадипломатически начини за оказване на влияние върху националните законодателства.

- **Четвъртият научен принос** е извеждане същността на Конвенцията на ООН относно договорите за международна продажба на стоки (известна като Виенската конвенция); тя се прилага за договори за продажба на стоки между страни, чиито места на дейност са в различни държави, когато те са договарящи държави; или когато правилата на международното частно право водят до прилагане на правото на договаряща държава. Установено е значението на търговски термини ИНКОТЕРМС, улесняващи международната продажба на стоки и премахващи пречките, които могат да възникнат в международната търговия, както и на принципите, разработени от Международния институт за унификация на частното право (UNIDROIT), представляващи не обвързващи инструменти на общата част на международното договорно право.
- **Петият научен принос** са изведените специфики относно задълженията на страните по договора. Задължение на продавача на стоките е да достави стоки, които съответстват на описаните в договора. Въпросът за съответствието на стоките с договора има съществена роля, както в националните, така и в международните сделки за продажба, тъй като засяга самата същност на договорните отношения. Изключително важно при доставката на стоки е ясно разграничение между липсата на доставка на стоки и липсата на доставка на съответстващи стоки, поради значението във връзка с използването на правна защита на купувача. Повишаване информираността на страните по договора е предпоставка за

насърчаване на международната търговия, при спазване правата на продавача и купувача.

- **Шестият научен принос** е анализът на отговорността на страните по договора, освобождаването от отговорност, както и защита при неизпълнение. Трябва да се прави разграничение между последствията за всяка от страните при разваляне на договора.

V. Публикации по темата на дисертационния труд

1. Желязкова, Р. доклад на тема: " **ОТГОВОРНОСТ НА ПРОДАВАЧА ПРИ ДОГОВОР ЗА МЕЖДУНАРОДНА ПРОДАЖБА НА СТОКИ**" е приет за печат в сб. „СБОРНИК В ЧЕСТ НА 60-ГОДИШНИНАТА НА ПРОФ. Д-Р ИРЕНА ИЛИЕВА“, който предстои да излезе от печат.
2. Желязкова, Р. доклад на тема: "Прекратяване на договора за международна продажба на стоки" „Сборник с доклади от XIV национална конференция на докторантите в областта на правните науки“ (ISSN 2603-3011), който предстои да излезе от печат
3. Желязкова, Р. доклад на тема: **ПРАВЕН ПРЕГЛЕД НА ДОГОВОРА ЗА МЕЖДУНАРОДНА ПРОДАЖБА НА СТОКИ (LEGAL OVERVIEW OF THE CONTRACT FOR INTERNATIONAL SALE OF GOODS)**

- 4. Желязкова, Р. доклад на тема: Отговорност на купувача по договора за международна търговска продажба на стоки**



**ПРАВНО-ИСТОРИЧЕСКИ
ФАКУЛТЕТ**



**FACULTY OF LAW
AND HISTORY**

**Conclusion and execution of the contract for
international commercial sale of goods**

Roza Ilkova Sotirova

ABSTRACT

of the dissertation for the degree of 'Doctor' in the doctoral programme
'Civil and Family Law' Professional field of study: 3.6 Law, Scientific
speciality: Civil and Family Law

Scientific supervisor: assoc. professor Anna Dzhumalieva

Blagoevgrad
2024

The dissertation work was discussed and directed for defense by the Department of Civil Law at the Faculty of Law and History of South-West University "Neofit Rilski", Blagoevgrad. The author is a full-time PhD student at the same department.

Scientific Jury:

Members of the Scientific Jury internal to the University:

External to the University members of the Scientific Jury:

The public defense of the dissertation will be held on 28.02.2025. at the Faculty of Law and History, South-West University "Neofit Rilski", Blagoevgrad.

The materials on the defense are available at the Department of Civil Law, Faculty of Law and History, South - West University "Neofit Rilski", Blagoevgrad. They are published on the website of the South-Western University "Neofit Rilski": <http://www.swu.bg>.

CONTENTS

I. General characteristics of the dissertation	5
1. Relevance of the topic. Theoretical and practical importance of dissertation work.	5
2. Subject, goals and tasks of the research	6

3. Research methods	7
4. Volume and structure of the dissertation	7
II. Content of the dissertation	8
1. Chapter One. Contract for the international sale of goods - legal nature, national and international legal framework.....	8
2. Chapter Two. Conclusion of the contract for the international sale of goods - legal essence, national and international legal framework	16
3. Chapter Three. Execution of the contract for the international sale of goods - legal nature, national and international legal regulations.....	24
III. Scientific contributions of the dissertation	34
IV. Publications on the topic of the dissertation	37
V. Participation in scientific forums	37

I. General characteristics of the dissertation work

1. Relevance of the topic. Theoretical and practical significance of the dissertation work.

The contract for the international sale of goods is familiar to legal doctrine from ancient times to the present day. The basis of the studied contract are the prerequisites for concluding the contract, as well as the rights and obligations of both parties to the contract. Attention should also be paid to the manner of performance of the contract, as well as the consequences of non-performance by one of the parties to it. First of all, the pre-contractual relations show the intentions of the parties to conclude the contract, as well as the desire to carry out commercial relations. Secondly, the determination of the terms of the contract implies the satisfaction of each of the parties. Next, the performance of the contract leads to commercial and economic benefits for the parties. And lastly, liability in case of non-performance of the contract guarantees the interests of the parties to the contract.

The contract for the international commercial sale of goods has an important role in commercial and civil relations. This is evident from the fact that it is legally regulated not only in Bulgarian and foreign legislation, but also in a number of international private codifications created for the purpose of unification and harmonization of legislation.

On the other hand, the study of the contract for the international commercial sale of goods from a practical side helps traders to negotiate better terms of the contract, which in turn leads to better commercial relations, as well as to the development of international legal and commercial practice.

The topicality of the topic is also determined by the fact that it has aroused the interest of other authors in recent years. The treaty in question is fundamental in international trade and its development and enrichment is key in the development of international trade. That is why

the topic provides an opportunity to analyze the issue in multiple aspects.

2. Subject, goals and tasks of the research

The subject of the present study is the contract for the international commercial sale of goods.

The purpose of the work is to clarify the content of the contract, the rights and obligations of the parties, the implementation and the consequences of its non-implementation.

To achieve the set goal, the study sets the following tasks:

- To trace the historical development of the legal status of the contract for the international commercial sale of goods;
- To examine the concept of a contract and outline its main elements;
- To compare the elements of the contract as an institute and the international contract for the commercial sale of goods;
- To analyze the essence of the conclusion of the contract and the elements of the factual composition;
- To clarify the legal nature of pre-contractual relations;
- To separate the stages of concluding the contract;
- To make a comparative legal analysis of a proposal (offer) and acceptance (acceptance);
- To pay special attention to the rights of each of the parties;
- To specify the time and place of conclusion of the contract;
- To analyze the good faith at the conclusion of the contract;
- To consider the essence of the contract implementation;
- To analyze the main obligations of the seller in performance of the contract;
- To consider the main obligations of the buyer in the execution of the contract;
- To analyze the passage of risk;

- To specify the legal consequences of the execution of the contract;
- To clarify the legal consequences of non-fulfillment of the contract.

3. Research methods

In the study, the dialectical method was used in combination with the inductive and deductive methods of analysis of the legal framework and judicial practice. Historical and comparative methods have been used to trace and clarify the development of the institute. The methods of formal logic such as analysis, synthesis and comparison are applied, as well as the inductive and deductive method, through which conclusions are formulated, these are proved and conclusions are drawn.

4. Volume and structure of the dissertation The dissertation has a volume of 183 pages.

The structure of the dissertation includes an introduction, three chapters and a conclusion. At the end, a list of the used literature is attached, which includes 124 titles in Bulgarian and 40 in foreign languages. Declaration of originality is attached.

The exposition in each chapter is structured in paragraphs, and the last - in points and sub-points.

II. Content of the dissertation

1. Chapter One. Contract for the international sale of goods - legal nature, national and international legal framework

Chapter one of the dissertation examines the main concepts and principles that need to be explained in order to understand and analyze the subject under consideration. In item 1 of Chapter one, the legal nature of the contract for the international sale of goods is considered. The differences in commercial sales according to Bulgarian legislation and international commercial sales are examined. The basis of the

difference is the fact that in the commercial sale, regulated in the Law on Obligations and Contracts, the parties are Bulgarian civil legal entities, while in the international commercial sale the parties (counterparties) to the contract are at least two, and in individual cases are more, from different countries, which leads to the need for the goods to cross borders of different countries and the resulting consequences. Next, there is a difference in the method of payment and in the currency used for payment.

A comparison was made between the contract for the commercial sale of goods and the consumer contract.

The obligations that the parties have according to the law on protection against discrimination are specified.

Next, a sample content of the contract is given, as well as a specification of certain elements of the contract, which should be spelled out in detail to protect the interests of the parties. Such as the obligations of each party regarding the delivery and transportation of the goods.

It should be agreed on which scheme the payment will be made, by advance payment or payment after delivery, or payment in parts (advance, interim payments and final payment), or deferred payment, or deferred payment after delivery.

It must be determined in what form the payment will be made - bank transfer, letter of credit, bank guarantee, promissory note, check, bill of exchange, in cash, as well as in what currency.

The next element is the term of the contract - when the goods will be delivered. It can be an exact date if the goods will be delivered once or on schedule in case of multiple deliveries, as well as an agreed clause for opportunities to review the delivery dates on both sides.

In the contract for the international sale of goods, clauses for complaints about the goods should be agreed, for example, in case of

detected discrepancies in the type, quantity and quality of the goods, as well as rights and deadlines for presenting complaints.

There should be an algorithm for proving improper performance of the contract by the seller, as well as a deadline for removal, a method of complaint - repair of the goods, full replacement, etc. should be agreed upon.

Next, in the contract for the international sale of goods, the rights and obligations of both parties to the contract should be comprehensively described.

The seller is obliged to transfer the ownership of the goods to the buyer, as well as to deliver the goods on the agreed date and place to the buyer. He must provide an invoice and other documents for the goods required by the buyer, as well as, if necessary, provide service for the goods, if there is such a clause in the contract. The seller is entitled to receive the agreed price for the delivery of the goods.

In turn, the buyer has the right to inspect the goods upon receipt, as well as to receive documents for the goods and an invoice for the payment. He has the right to refuse to accept goods sent to another place, as well as goods that do not correspond to the type, quantity and quality agreed in the contract.

It is distinguished in disputes between the parties that the International Chamber of Commerce has developed rules according to which priority is given to the national legislation of the territory in which the dispute arises.

The methods of payment under the contract are described - advance transfer, documentary asset and documentary collection. An important feature of the advance transfer is that it provides the greatest protection to the seller of the goods, because the payment is made before the goods are sent or at the latest at the time of their receipt. With it, there is a greater risk for the buyer of not receiving the goods, when payment has already been made for them. Therefore, a partial advance

payment is usually made to the seller, before receiving the goods, and an additional payment, after they are actually received.

This payment method is often used when shipping goods that are unique and made especially for the buyer. Regarding the documentary letter of credit, it should be noted that it is a written commitment by a bank on behalf of the buyer to pay the agreed amount to the seller if the seller complies with the agreed term and type of goods and that it provides a high degree of protection for both parties on the transaction. Regarding the last method of payment, namely documentary collection, it should be mentioned that it is an agreement where the seller instructs a bank to collect (collect) an amount due from the buyer under the contract. The role of the bank is that of an intermediary in making the payment. The legal basis for documentary collection in the international sale of goods is the Uniform Rules of Collection (Publication No. 522 and No. 600 of the International Chamber of Commerce), and it can be clear (cheque, bill of exchange, promissory note) and documentary, as it is - often used in the international sale of goods.

A legal analysis of the contracts was made - forms that are increasingly entering commercial practices by providing a convenience to the parties when concluding the contract.

In item 1.2. the historical development of the contract for the international sale of goods and its legal framework is followed. The study of the historical development of the contract begins with Roman law and reaches the present day. The way of concluding the contract is traced, passing from pronouncing solemn formulas, to reaching agreements, with the development of the world and reaching the legal regulation of commercial practices.

An analysis is made of trade and its development as a whole and the progress achieved to date, which in turn leads to the need for unification of trade practices and legislation.

Historically important moments that help the development of international trade are mentioned. Starting in 1924, when the so-called Hague Rules were adopted and signed, which removed restrictions related to the international purchase and sale of goods due to differences in national regulations.

Next, Louis XIV in France drew up two decrees:

- on trade (1673);
- on merchant shipping (1681), which incorporated rules for the conduct of trade and the status of the various ports.

Another important normative act is the Uniform Commercial Code, adopted in Germany in 1834. and is intended to abolish the separate legal regulations existing in the German principalities, and in England by various judicial acts, the law merchant is incorporated into the common law.

An analysis was made of one of the first known free trade agreements, the so-called "Eden-Rendall" from 1786, which regulates the international relations between France and England and the reduction of tariffs for certain goods. The said treaty achieves liberalization in international trade relations by reducing the duties on spirits, wines and various luxury goods on the part of France and the duties on woolen, cotton and earthenware products on the part of England. The treaty is seen as an instrument to achieve peace in the international trade of goods and promote free trade in the period after the devastating wars. The expected effects of concluding the Eden-Rendall treaty were not confirmed, reaching a craft and social crisis in France, caused by the changes in the commercial and social structure of both countries, after the treaty was signed.

An analysis was also made of the treaty between France and the United Kingdom - "Cobden-Chevalier", concluded in 1860, the main purpose of which is for the two countries to confront the economic powers Russia and Germany.

The subsequent agreements between the various countries to promote and facilitate international trade are also examined, aiming to achieve free competition to promote the creation of wealth for each country. The fact that today's developed countries, in the past, have applied extremely strict measures to limit international trade, in order to develop their national production and industries, is of interest.

The Agreement on Tariffs and Trade - GATT, whose purpose is to facilitate economic cooperation and promote international trade between countries, as well as the permission of individual countries to protect their national production from competition from the country of a foreign country, through the application of four principles, is also examined .

Attention has also been paid to the World Trade Organization, which aims to reduce the imposed customs barriers for the implementation of international trade, by providing for the use of a mechanism through which a part of the countries will be encouraged to be active exporters of various goods, and others - active importers.

An analysis of the influence on the unification of international private law in relation to international treaties has been made.

In summary, in Chapter One of the dissertation, the main concepts related to the considered institute "international contract for the commercial sale of goods" are discussed. Historical aspects are outlined, and the development of international trade and treaty making from ancient times to the present day is also examined. The changes in the globalizing market are identified, which give rise to changes not only in the appearance of its participants, but also in the need for changes in the regulation of commercial relationships between entities from individual countries. The rights and obligations of each of the parties have been analyzed. The seller is obliged to transfer the ownership of a given commodity to the buyer, against an agreed payment, therefore commercial sales are defined as bilateral,

remunerative, consensual and commutative contracts, combining mandatory and rem action. The process of concluding the contract is presented. The process of preparation, conclusion and execution of the international contract for the sale of goods requires compliance with the regulations and rules of the individual national legislations of the parties to the contract, as well as norms of international organizations and practices in the development of the foreign economic policy carried out by the contracting parties under the contract. The methods of payment under the contract are presented. For payment in the international sale of goods, the most frequently used forms of payment are documentary letter of credit, documentary (currency) collection, payment on an open account and payment by advance and/or subsequent free transfer.

The choice of form of payment is one of the most essential elements of the contract for the international sale of goods. An analysis of the legal framework regulating the conclusion of the contract was made. International public law influences national legislation in different countries, through the so-called regulatory function, which is carried out through the ratification of international treaties and through the transformation (or direct adoption) of treaty norms into norms of national laws, as well as through other diplomatic and paradiplomatic ways to influence national legislation.

The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (known as the Vienna Convention) applies to contracts for the sale of goods between parties whose places of business are in different States, where they are Contracting States; or where the rules of private international law give rise to the application of the law of a Contracting State. In addition to the Vienna Convention, the international rules for the interpretation of trade terms INCOTERMS facilitate the international sale of goods and remove obstacles that may arise in international trade.

The principles developed by the International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT), which are non-binding instruments of the general part of international contract law, are examined.

2. Chapter Two. Conclusion of the contract for the international sale of goods - legal essence, national and international legal regulations

Chapter two of the dissertation examines the essence of the conclusion of the contract and the elements of the factual composition.

In Item 1 of Chapter Two, attention is paid to each of the elements of the factual composition of the contract - subject and price. The subject of the international contract for the sale of goods - it is necessary to clearly define the quantity of the goods and their quality, as well as the requirements for packaging, labeling and marking.

Item 1 examines the nature of the conclusion of the contract and the principles of its conclusion. The contract for international commercial sale has a unified legal framework, regulated in the Vienna Convention on the International Sale of Goods, as well as in the Bulgarian legislation in the Law on Obligations and Contracts.

In item 2, attention is paid to the legal nature of pre-contractual relations. A definition is given according to the Bulgarian legislation regulated in the Commercial Law, according to which the pre-contractual relations precede the conclusion of the contract, and in them the parties carrying out international trade exchange information to be carried out upon the conclusion of the contract. A definition is also given to conducting negotiations, which according to Art. 12 of the T&C should be in good faith. In pre-contractual relations, the actions of the parties should not harm each other. The consequences of the breakdown of the negotiations are also considered, and according to various authors, it can lead to negative consequences for the other party, as well as to damages. The compensation that is due in the event of

refusal to negotiate has been examined, as well as judicial practice from Bulgarian courts has been presented, which will show how the court rules in cases of bad faith on the part of one of the parties.

A comparative-legal analysis of the legal regulation of the cancellation of negotiations in different legal systems has been made.

In item 3. the stages of the conclusion of the contract are considered. Proposal (offer) and acceptance (acceptance).

- An analysis of the legal nature of the offer and its legal consequences has been made. In certain cases, the proposal can be addressed to a specific person or to an unspecified circle of persons. The legal requirements for the preparation of the offer, as well as the types of offers that are used in commercial practices, are also considered. According to the commitment of the bidder, they are firm and loose. The main difference between the two is that with the firm offer, the offeror is bound by the terms of the offer, but within the limits of its validity, while the free offer is not. Another separation criteria is the method of submission, with offers being an offer that is sent in response to a received inquiry and an offer that is sent at the initiative of the offeror. An offer that is sent in response to a received inquiry limits the actions of the offeror, as it clarifies the options of the offeror to meet the expectations and fulfill the requirements of the buyer. The offer, which is sent on the initiative of the offeror, does not limit him in terms of his actions.

According to the purpose of the sending, the offers are a market intelligence offer, a defensive offer and a tender offer. Market intelligence bidding can be done through a loose bid and a firm bid. The protective offer is used to reach an agreement in the presence of a cartel arrangement, in which there is a limited number of partner participants, where it is necessary to protect the confidentiality of information related to the activity being carried out. The protective offer allows the separation of the placement of a given market and the determination of

spheres of influence. The tender offer, in turn, is prepared for participation in an international tender. Prepares according to the requirements of the auction organizers and the specifics of the auction conditions. It is treated as firm due to its validity period, determined depending on the pronouncement of the auction results. The tender offer is prepared and presented in strict compliance with the parameters set by the contracting authority/organizer of the specific tender. According to the practice in Bulgaria, the tender offer must contain an indication of the subject of the tender, the specific proposals for the method and term of the relevant implementation, a total price and/or an indication of separate values for each activity, according to the specific subject of implementation and the validity period of the submitted offer .

- The legal regulation regarding the deadlines for acceptance of the offer was also considered. Judicial practice of Bulgarian courts has also been cited.

- A proposal *de lege ferenda* has been made regarding the determination of the deadlines for acceptance of offers, in line with the fast-changing world and high technologies, which in turn impose dynamism in commercial relations.

- A legal analysis of the moment and place of conclusion of the contract was made, according to the various contracts for the international sale of goods.

In a distance selling contract, the seller undertakes to send the goods to the buyer at a place that is different from the place of delivery (usually the place where the warehouse is), and the shipping costs to the other place are borne by the buyer. If the price for the goods is free, then the seller bears the costs of delivering the goods to that location. The parties to the contract have the right to agree on other conditions. In accordance with INCOTERMS, the parties can reach an agreement to share the costs of delivery, based on the basic conditions in the rules.

Next, what is specific about the contract of sale with periodic performance is that within a general term, the seller transfers to the buyer a certain quantity of goods within the agreed terms.

The peculiarity of the contract of sale with advance payment of the price of the goods is that the buyer is obliged to pay the price of the agreed goods in advance. The contract is a type of lending to the seller to provide liquid funds for the production of goods.

In the contract for the sale of goods on payment, the buyer undertakes to pay the price of the goods in installments, within predetermined terms. To secure the price, the buyer can provide a bank guarantee or sign a bill of exchange/promissory note.

The contract for the sale of an additional specification, in turn, is used in cases where, at the initial conclusion of the contract, the two parties cannot categorically determine the quantity, quality and assortment of the goods that are the subject of the contract. For this purpose, the contract defines a period during which the buyer should specify the characteristics of the goods by drawing up a written document (specification), which is an integral part of the contract and which contains the additional characteristics of the goods.

When the conduct of negotiations and the conclusion of contracts, respectively, takes place in an online environment, the Law on Electronic Documents and Electronic Authentication Services is applicable under Bulgarian law, in relation to the place of sending and receiving the electronic statement.

Regarding the place of conclusion of the contract, according to the Vienna Convention the place of conclusion of the contract is the place of receiving the acceptance (according to Art. 24) or the place where the act was performed (Art. 18, item 3). The expression of consent of the addressee of the offer, by which he accepts the offered offer, is accepted under the said article. In the Law on Obligations and

Contracts, the "place where the offer was made" is accepted as the place of conclusion of the contract (Article 14 of the Civil Code).

- The need for good faith in the conclusion of the contract. Conscientiousness is associated with good manners and compliance with the rules of morality. It is of two types, according to legal doctrine: dubious and objective. Characteristic of subjective good faith is that it is a psychological or intellectual state of persons who conduct negotiations or fulfill terms of a contract. On the other hand, objective good faith is a norm for the behavior of the parties to the contractual relationship. Good manners serve as a framework, a limitation, and not a way to define the content of the contracts concluded between the parties. The term "good morals" refers to a group of rules that have a moral-ethical character. They are not reproduced in the law and regulated in specific regulations. By their very nature, good manners are rules of conduct that, along with and in harmony with legal norms, regulate social relations. They are a function of public morality, which is one of the foundations of civilized relations in society.

In a summary of the second chapter of the dissertation, the main elements of the contract for the international sale of goods - subject matter and price - are outlined. In the subject of the international contract for the sale of goods, it is necessary to clearly define the quantity of the goods and their quality, as well as the requirements for packaging, labeling and marking. The provisions of the Vienna Convention allow the parties to the international contract for the sale of goods to "derogate from the dispositive norms by expressly stating in the contract that they will not apply them". The provisions of the Vienna Convention on the Conclusion of a Contract for the International Sale of Goods and the national legislation in the Law on Obligations and Contracts are almost unified. It was considered according to international law, the list of requirements for the drafting of contracts

for the international sale of goods to be in a specific language. The mandatory language in the past for international treaties was Latin, and subsequently French. Over time, English has been established as the official language in international trade and communication, and at the moment the equal right to draw up the contract in the languages of the parties to the contract is recognized. When concluding the contract for the international sale of goods, the provisions of the national law of each of the parties to the contract, as well as international law, are observed. In view of the fact that the national law may contradict the norms of the national law of the other party, the created international treaties and the uniform norms generated by them are respected, through which to ensure the overcoming of differences in the regulation of international trade relations.

Basic elements of the conclusion of the contract for the international sale of goods - the offer and the acceptance - have been examined. The legal significance of the contract for the international sale of goods is examined in relation to the occurrence of obligations between the parties, as well as in relation to the agreement of the wills.

Conducting negotiations in pre-contractual relations is analyzed - the goal is to reach an agreement to conclude a contract. Pre-contractual relations can be conducted in different ways – written correspondence, personal contacts, by telephone, as well as in a virtual environment. It is generally accepted that commercial negotiations are carried out using written correspondence, although the norms and customs of different countries may require the use of other methods, as well as their combination.

The legal regulation of pre-contractual liability in the conduct of negotiations for international trade of goods, which is based on the damages suffered, which may arise from the conduct of negotiations in bad faith, is examined.

The moment of concluding a contract for the international sale of goods is analyzed - the moment when the offeror's acceptance is received. For a sale to be international, the place of business of the two parties to the contract must be in different countries. If one of the two parties to the international contract for the sale of goods has more than one place where it carries out its activities, then the place related to the contract is considered to be the one that is most closely related to the subject of the sale.

Good faith is singled out as the main principle underlying the legal relationship between the parties, both during pre-contractual relations and when fulfilling the clauses in the contract.

3. CHAPTER THREE. Execution of the contract for the international sale of goods - legal essence, national and international legal regulations

Chapter three examines the legal regulation of contract performance.

In item 1.1. from Chapter three, an analysis of the nature of the performance of the contract was made in relation to the seller's main obligations for the performance of the contract, the delivery of the goods and other additional obligations. The main obligations of the seller under the performance of the contract are to deliver the goods to the seller, to transfer ownership of the goods to the seller, to deliver all documents related to the sale of the goods to the seller. The delivery of the goods was considered, as according to Art. 35 of the Vienna Convention, the goods must correspond to the specified quantity, quality and description of the contract. A distinction is made between non-delivery of goods and non-delivery of corresponding goods, due to the importance in relation to the use of legal protection of the buyer. In fact, in case of non-conformity, the buyer can take advantage of the possibility of legal protection.

Delivery of a quantity of goods that differs from the agreed quantity constitutes a breach of compliance obligations. The general rule imposes an obligation on the seller to deliver the exact quantity of goods stipulated in the contract, and any discrepancy, regardless of significance, allows the buyer to invoke the remedies provided for non-conforming delivery. Regardless of the general rule, the contract may provide for the seller to deliver goods falling "around" a given quantity.

If the seller has delivered less than the agreed quantity of goods, the situation is regulated by Article 51 of the Vienna Convention, according to which the buyer can alternatively set an additional deadline for the delivery of the missing part of the goods, accept the non-conforming delivery as a reason to reduce the price, declare the contract partially terminated in respect of the missing parts or cancel the entire contract if the partial non-delivery constitutes a fundamental breach of the entire contract.

The delivery of a quantity of goods that is more than the agreed amount falls within the scope of Article 52, according to which the submitter has the right to either accept (all or part of) the delivered goods or, on the contrary, refuse the excess quantity.

In addition to the quantity specified in the contract, the goods delivered by the seller should also meet a certain quality.

The contract may stipulate that the goods originate from a specific location, are produced according to certain ethical principles, or that certain production standards are observed in production. The seller's main obligations are to deliver the goods and transfer ownership of them to the buyer. If the contract does not explicitly state how the goods are to be delivered, the Vienna Convention contains a set of rules to fill in the gaps in the contract. In cases where it is not agreed otherwise, the place of delivery is the place of business of the first carrier, when the goods subject to the contract are to be transported. The place of delivery

can also be the place where the parties to the contract knew that the goods were manufactured or stored.

Any commodity that can be traded must meet certain standards. In international trade, the question arises as to whether the goods must comply with the mandatory regulations in the country of the seller, the country of the buyer or the country of use of the goods. The performance of the contract for the international sale of goods is associated with the delivery of the goods, the subject of the contract, from the seller to the buyer, to a specified place and time in the contract. The actual delivery of the goods includes:

- Physical movement of goods from the seller to the buyer, including loading and unloading, transportation and storage activities.
- Preparation of documents, including:
 - Specific documents governing the foreign trade regime for import and export of goods. According to the type of goods, certificates, licenses, etc. are prepared.
 - Documents that accompany the goods - certificates (for quality, for origin, veterinary, phytosanitary, sanitary, etc.).
 - Documents related to the transport of the goods.
 - Documents related to the payment of the goods.
 - Customs documents (import declaration, export declaration, etc., depending on the type of transport used).

Upon delivery of the goods to the seller, an international trade transaction file may also be prepared. The file "serves to analyze the results of the transaction, it is closed after receiving the goods and establishing the payments. If there are complaints, the file will be closed after they have been settled."

Depending on the method of transportation, various documents are prepared to certify that the goods are on their way. The main documents prepared during the physical transportation of the goods are:

- Bill of lading.

- Consignors.
- Documents for combined shipments.

When using sea transportation, a sea bill of lading is used, and the document is drawn up by the owner of the shipping company used to deliver the goods. The main function of the sea bill of lading is confirmation by the shipping company that it undertakes to deliver the particular goods and to take care of them until they are delivered to the buyer. Characteristic of the legal relationship between the seller and the owner of the shipping company is the imperative principle. According to the principles of the law of obligations, the parties to the legal relationship cannot deviate from the legal norms, due to the fact that the deviation leads to the invalidity or nullity of the contract.

In item 1.2. the main obligations of the buyer for performance of the contract are specified - payment of the price and additional obligations. The primary obligation of the buyer is to pay the price. Payment of the price is due at the time of delivery or on the date specified by the parties. According to the provisions of the Vienna Convention, payment becomes due regardless of demand or other formality.

In item 1.3. the transfer of risk according to international and Bulgarian legal regulations has been considered, as well as judicial practice has been applied in relation to controversial issues. It is important for each of the parties involved in the sales contract to reach an agreement on the transfer of the risk of destruction or damage to the goods. The generally accepted rule is that until the goods are handed over to the buyer, the risk of damage is borne by the seller, and after the goods are handed over, the risk passes to the buyer. But in circumstances where delivery of the goods has not taken place due to delay on the part of the buyer, the risk passes to the buyer at the time of delay.

In item 2. a legal analysis of the consequences of the execution of the contract has been made. According to the Vienna Convention, the contract can be amended with the agreement of the parties. The legal consequences of the execution of the contract for the international sale of goods arise when the clauses in it are clearly defined.

In different legal systems, the inclusion of standard terms in contracts has given rise to numerous cases as to whether or not terms that are not normally the subject of specific negotiation are included in the agreement between the parties.

In the process of implementation, after the contract for the sale of goods is concluded between the parties, either verbally or in writing, it can be changed or terminated only with their consent. The amendment does not require further consideration to be binding. Although a contract for the international sale of goods does not need to be in writing, the Vienna Convention requires parties to a written contract to include all changes in writing.

During the performance of the contract, the buyer benefits from remedies.

In international trade, there is also a specific offer, the so-called competitive offer. It allows one party to the contract (usually the buyer) to obtain from the other party to the contract (usually the seller) terms that are more favorable than those offered by a third party.

A specific fact in fulfilling the obligations under the contract for the international sale of goods is Art. 93, according to which "Any Contracting State which includes two or more territorial units in which, according to its constitution, different systems of law apply in matters governed by this Convention may, at the time of signature, ratification, acceptance, approval or accession, declare that this Convention shall apply to all its territorial units or only to one or more of them, and may amend this declaration by making a new declaration".

In item 3. non-fulfillment of the contract and the legal consequences of the non-fulfillment of the contract, according to the international regulation and the Bulgarian jurisprudence, are considered.

According to the Vienna Convention, Art. 74, each of the parties in case of non-performance may seek compensation for the damages suffered due to the non-performance of the other.

Attention has also been paid to the release of liability of a party due to non-fulfillment of obligations under the contract; it is allowed if the party proves that "the non-performance is due to an obstacle beyond its control and that it could not reasonably be expected to take it into account when concluding the contract, as well as to avoid or overcome either it or its consequences" / Art. 79 VK/. According to Bulgarian legislation, in current law, the general provision containing a definition of force majeure is Art. 306, para. 2 of the Commercial Law, which defines it as an unforeseen or unpreventable event of an extraordinary nature.

The norm states that a party is not liable for failure to perform any of its obligations if it proves that the failure was due to an obstacle beyond its control and that it could not reasonably be expected to take it into account when entering into contract, as well as to avoid or overcome either it or its consequences.

According to Bulgarian legislation, in current law, the general provision containing a definition of force majeure is Art. 306, para. 2 of the Commercial Law, which defines it as an unforeseen or unpreventable event of an extraordinary nature.

It is also important whether the parties have agreed that the fulfillment of a certain condition is essential to the contract. In addition, the substantial deprivation caused by the breach must have been reasonably foreseeable to the breaching party.

The buyer has the right to determine a reasonable period in which the seller will correct the non-conformity of the delivered goods under the contract, i.e. to fulfill its contractual obligations.

As an alternative remedy, the buyer may choose a price reduction to reflect the value of the goods delivered. The price reduction can be requested regardless of whether the breach is fundamental.

In item 4. good faith in the execution of the contract is considered. A comparative legal analysis of the concept in different world legal systems has been made. For example, English law only mentions that lack of good faith does not prevent the fulfillment of the parties' goals. In American law, good faith is regulated only in relation to the performance of the contract, and in the German and French legal systems only a general provision for good faith is given. The UNIDROIT principles assert that the parties in every phase of their contractual relations should observe the principles of good faith.

In summary of the third chapter of the dissertation, the essence of the contract for the international commercial sale of goods is considered. An analysis of the seller's rights and obligations has been made. It is the duty of the seller of the goods to deliver goods that correspond to those described in the contract. The question of the conformity of the goods with the contract has an essential role, both in national and international sales transactions, as it affects the very essence of the contractual relationship.

- In addition to the quantity specified in the contract, the goods delivered by the seller should also meet a certain quality.

- If the contract does not explicitly specify how the goods are to be delivered, the Vienna Convention contains a set of rules to fill in the gaps in the contract.

- The main obligations of the buyer are to pay the price of the goods, according to the contract and to accept the goods. The buyer is

obliged to carry out all actions to allow the seller to deliver the goods, as well as to accept them.

- When fulfilling the obligations of the seller under the contract for the international sale of goods, it is necessary to determine the risks and their distribution in relation to the physical delivery of the goods, as well as determining the moment of transfer of ownership from the seller to the buyer.

In conclusion, the dissertation examines and critically analyzes the main legal concepts related to the contract for the international commercial sale of goods. The elements of the contract are discussed in detail. A legal analysis of the stages of concluding the contract was made. The principle of good faith, which is the basis of international trade, is also examined. The issue of the rights and obligations of the parties was considered. Special attention has been paid to liability in case of non-fulfillment of the contract, as well as the specifics of release from liability. The ways of terminating the contract are specified. The international regulation of the contract for the international commercial sale of goods was examined. The possibilities for changing the contract have been considered. A comparative-legal analysis of the regulation of speech in different legal systems has been made. Case law for Bulgarian courts regarding controversial legal issues is presented.

III. Scientific contributions of the dissertation work

- The first scientific contribution is related to the prepared literary analysis related to the historical development of the contract for the international sale of goods and its legal framework. A brief historical overview and chronology of the development of the treaty from Roman law to the provisions of the Vienna Convention is presented.

- The second scientific contribution is the detailed analysis of the current national legislation in the area regulating the international sale of goods.

- The third scientific contribution is the comparison of the Bulgarian legislation with the supranational and international legal framework. The influence of International Public Law on national legislation in different countries has been established, through the so-called regulatory function, which is carried out through the ratification of international treaties and through the transformation (or direct adoption) of treaty norms into norms of national laws, as well as through other diplomatic and paradiplomatic ways of influencing national legislations.

- The fourth scientific contribution is bringing out the essence of the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (known as the Vienna Convention); it applies to contracts for the sale of goods between parties whose places of business are in different countries where they are contracting countries; or where the rules of private international law give rise to the application of the law of a Contracting State. The importance of commercial terms INCOTERMS, facilitating the international sale of goods and removing obstacles that may arise in international trade, as well as the principles developed by the International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT), which are non-binding instruments of the common part, are established of international contract law.

- The fifth scientific contribution is the derived specifics regarding the obligations of the parties to the contract. It is the duty of the seller of the goods to deliver goods that correspond to those described in the contract. The question of the conformity of the goods with the contract has an essential role, both in national and international sales transactions, as it affects the very essence of the contractual relationship. A clear distinction between non-delivery of goods and non-delivery of corresponding goods is extremely important in the delivery of goods, due to the importance in relation to the use of legal protection of the buyer. Raising the awareness of the parties to the

contract is a prerequisite for promoting international trade, while respecting the rights of the seller and the buyer.

- The sixth scientific contribution is the analysis of the liability of the parties to the contract, release from liability, as well as defense in case of default. A distinction must be made between the consequences for each of the parties upon termination of the contract.

VI. Publications on the subject of the dissertation