**Введение**

Необходимость пристального внимания к Венской конвенции объясняется тем, что она значительно отличается от отечественного права с точки зрения техники, используемых понятий и категорий, их значение и роли для регулирования договорных отношений. Кроме того, теоретическое значение исследуемой темы определяется местом, которое занимает договор купли-продажи в системе гражданского права. Рассмотрение вопросов купли-продажи товаров позволяет зачастую выделить такие общие для всего договорного права явления, особенности и тенденции, которые отражают коммерческий характер отношений сторон и которые следует учитывать в нормотворческой деятельности.

Процедура заключения договора прошла долгий путь эволюции от строго формализованного процесса до заключения договора с помощью компьютерных сетей. В настоящее время практически все правовые системы регламентируют основные этапы преддоговорного процесса – направление оферты, ее анализ и акцепт адресатам, а также заключение договора в процессе переговоров. Однако интенсивность такого регламентирования и круг регулируемых отношений различается в каждой правовой семье и даже в государствах, входящих в одну правовую семью (например, Великобритания и США). Наименее урегулированным остался процесс переговоров сторон в ходе заключения договора, хотя попытки регламентировать некоторые элементы переговорного процесса наблюдается практически во всех правовых системах (например, установление преддоговорной ответственности, юридического статуса преддоговорных отношений). В силу этого особый интерес представляет анализ Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров, в частности тех их положений, которые касаются процедуры заключения договоров. Поскольку в разработке Венской конвенции отразились все теории и подходы к регулированию преддоговорного процесса, которые были выработаны каждой правовой системой. В итоге, Конвенция представляет собой один из наиболее удачных примеров унификации построенных на компромиссе, выработанном представителями различных правовых систем.

Обращение к изучению правовых последствий нарушения договора международной купли-продажи товаров обуславливается, главным образом, тем регулирующим воздействием, которое исследуемые в рамках данной работы правовые категории оказывают на внешнеторговую деятельность, и тем значением, которое они имеют для обеспечения стабильности и упорядоченности международного коммерческого оборота.

Цели исследования:

Исследования процедуры заключения договора в соответствии с Венской конвенцией;

Анализ процедуры заключения договора в ходе переговоров как особого способа заключения договора;

Разработка, обоснование и формулировка общетеоретических основ правовых последствий нарушения договора международной купли-продажи;

Анализ практики применения Венской конвенции в МКАС;

Исходя из целей были поставлены следующие задачи:

Провести анализ норм Венской конвенции применительно к заключению договора и последствиям нарушения;

Провести анализ судебной практики на основе Конвенции.

Методологической основой исследования является материалистическая диалектика. Кроме того, в работе использованы следующие методы: исторический, формально-логический, системно-структурного и сравнительного анализа, от общего к частному, от частного к общему.

Основные положения, выносимые на защиту:

Принцип безотзывности оферты в большей степени, чем принцип отзывности оферты, соответствует требованиям современного гражданского оборота, поскольку подтверждает адресату оферты серьезность намерений оферента и отражает справедливое распределение рисков в ходе преддоговорного процесса. В связи с этим в работе делается вывод о том, что принцип безотзывности оферты (если иное не указано в самой оферте) вытесняет принцип отзывности оферты даже в тех правовых системах, которые исторически основывались на возможности свободного отзыва оферты.

Современный гражданский оборот требует ускорения процедур заключения договора, в том числе путем использования различных форм акцепта предложения заключить договор. В связи с этим акцепт действием в настоящее время признается в качестве надлежащего акцепта практически всеми правовыми системами. В случае, когда акцепт действием ограничивается определенными ситуациями, в которых использование такой формы акцепта допустимо, на практике стороны(особенно во внешнеэкономических сделках) расценивают действия адресата оферты в качестве надлежащего акцепта. Поскольку акцепт действием вступает в силу с момента совершения действий по исполнению договора, нет юридической необходимости в извещении оферента о состоявшемся акцепте, даже если в отсутствие такого извещения оферент не сможет в течение срока для акцепта узнать о состоявшемся акцепте.

Закрепленное в Венской конвенции право требовать исполнения от должника обязанностей при нарушении договора представляет собой не элемент обязательства либо логическое следствие такового, а одно из средств правовой защиты, сущность которого как раз и проявляется в возможности для пострадавшей стороны обратиться к судебным органам и получить решение, принуждающее именно должника к осуществлению любой из его договорных обязанностей в натуре

Положение о том, что в Венской конвенции в качестве критерия для определения такого ущерба от нарушения договора международной купли-продажи товаров, на компенсацию которого пострадавшая сторона и будет управомочиваться, закреплен только критерий предвидения неисправной стороной характера ущерба от возможного нарушения.

**Глава 1. Заключение договора в соответствии с Венской Конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров**

**1. Сфера действия, принципы и толкование Конвенции**

Принятие 11 апреля 1980 года в Вене, во дворце Ховбург, Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров явилось кульминацией многолетних усилий по унификации правового регулирования этого важнейшего договора, опосредующего мировой торговый оборот.

Широкий интерес к разработке единообразных правил, образно говоря, своего рода международного законодательства для договоров купли-продажи формализовался в 1930 г. решением о начале нормативной работы в этом направлении, принятом Международным институтом по унификации частного права – МИУЧП в Риме, функционировавшим в тот период под эгидой Лиги Наций. Продолженный после Второй мировой войны, в рамках специальной комиссии, этот процесс завершился принятием в 1964 г. в Гааге на конференции, при участии сравнительно небольшого числа государств, двух Конвенций, к каждой из которых был приложен единообразный закон: один – о международной купле-продаже, другой – о составлении таких договоров.

«Гаагские конвенции не получили, однако, широкой поддержки, и когда в 1968 г. была учреждена на основе Генеральной Ассамблеи № 2205 Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ), стало очевидным с самого начала ее деятельности, что вопрос об унификации в сфере купли-продажи остается открытым»[[1]](#footnote-1)1.

Указывалось, в частности, что документы, принятые в 1964 г., составлены, главным образом, согласно правовым концепциям континентальных стран Западной Европы и при всей ценности проделанной работы вряд ли универсально приемлемыми. ЮНИСТРАЛ как орган ООН, непосредственно подчиненный Генеральной Ассамблеи ООН и имеющей своей целью прогрессивное согласование и унификацию права международной торговли, должен был иметь в своем численном составе (ныне – 36государств) адекватное представительство различных географических регионов, основных экономических и правовых систем мира, развитых и развивающихся стран (Резолюция Генеральной Ассамблеи № 2205).

При этом государствам-членам, избранным на определенный (6 лет) срок, предлагалось назначить своими представителями в Комиссии лиц особенно компетентных в области права международной торговли.

Исходя из того, что конфликты и расхождения, возникающие в результате применения законов различных государств по вопросам, относящимся к международной торговле, являются одним из препятствий на путях ее развития, в частности вызывают трудности для предпринимателей, заключающих международные коммерческие сделки, унификационная деятельность ЮНИСТРАЛ, в том числе подготовки новых конвенций, типовых и единообразных законов, призвана была стать одним из факторов в деле создания условий, благоприятных для широкого развития мировой торговли.

Работа над новой конвенцией ЮНИСТРАЛ, а затем и на конференции полномочных представителей от 62 стран и 8 международных организаций была сопряжена со значительными сложностями в части отыскания и согласования таких решений по очень многим статьям, которые оказывались бы приемлемыми для участников с позиции как правовых подходов, связанных с национальными различиями в регулировании, так и понимания практических потребностей. Немало положений явились результатом компромисса, неизбежного в рамках многосторонних переговоров.

Венская конвенция состоит из четырех частей: первая их них касается сферы ее применения и общих положений (ст.1-13), вторая – заключения договоров (ст. 14-24), третья – прав и обязанностей продавца и покупателя (ст. 25-88), четвертая – заключительных положений (ст. 89-101).

«Конвенция, как и всякий унифицированный акт по тому или иному частноправовому предмету, не может стать исчерпывающим сводом правил»[[2]](#footnote-2)1. Некоторые вопросы разработчики сознательно исключили из сферы регулирования. В частности было решено не вносить в Конвенцию положение касательно недействительности договора (хотя соответствующий проект был подготовлен МИУЧП) и последствий договора в отношении права собственности на проданный товар (ст.4); не регулирует она отношений, связанных с гарантией качества товара и неустойкой, условия о чем часто включаются сторонами в договор; не имеется общих коллизионных привязок. Предлагалось, что указанные вопросы могут стать предметом отдельных специальных актов, в том числе своего рода «спутников» Конвенции (подобно ранее подготовленной ЮНИСТРАЛ Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже, Нью-Йорк, 1974 г., к сожалению, пока не ратифицированной Россией).

Венская конвенция применяется к договорам купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах:

а) когда эти государства являются Договаривающимися государствами; или

b) когда, согласно нормам международного частного права, применимо право Договаривающегося государства.

Конвенция применяется не только к договорам купли-продажи между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в государствах – участниках этой Конвенции, но и в те случаях, когда согласно нормам международного частного права будет применимо право договаривающегося государства.

Статья 15 Конституции РФ устанавливает «Общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры РФ являются составной частью ее правовой системы». Аналогичное положение предусмотрено и в ст. 7 ГК РФ. В соответствии с этой нормой Конституции РФ положения Конвенции являются составной частью российского права, и ими будут руководствоваться суды, если к отношениям сторон будет применимо российское право. Аналогичным образом будет складываться ситуация и в других системах права.

Таким образом, применение Конвенции будет зависеть не от того, находятся ли коммерческие предприятия сторон договора в странах-участницах Конвенции, а от того, право какой страны применимо к их отношениям.

«В практике МКАС Конвенция довольно часто применяется в силу п.1 «В» ст.1. Как явствует из опубликованной практики за 1998 г., из 34 дел, в которых применялась Конвенция, решения по 11 из них базировались на п.1 «В» ст. 1»[[3]](#footnote-3)1.

В силу принципа автономии воли сторон, признаваемого в международном частном праве, стороны договора могут по своему усмотрению избрать право страны, которой будут определяться их права и обязанности. Чаще всего ими избирается право страны одного из участников договора. И если эта страна является участницей Конвенции, то ее положения будут применяться к договору купли-продажи, несмотря на то, что коммерческое предприятие другого контрагента находится в государстве, не участвующем в конвенции.

Это нашло свое отражение, в частности, в решении МКАС от 11.04.1997 г. по делу № 220/1996 по иску английской фирмы к российской организации. Констатировав, что представители сторон в арбитражном заседании пришли к соглашению о выборе в качестве применимых к данному спору норм российского права, МКАС отметил, что составной частью российского права является Конвенция и в силу ее п.1 «В» ст.1 она применима к данному спору, несмотря на то, что коммерческое предприятие истца находится в государстве, которое в Конвенции не участвует. Противоположный результат был в том случае, если стороны этого спора в качестве применимого избрали бы право Великобритании.

Применение Конвенции возможно и в тех случаях, когда коммерческое предприятие обоих участников договора не находятся в договаривающихся государствах, но договорились о применении права третьей страны-участницы Конвенции.

Говоря о применении Конвенции на основании п. 1 «В» ст.1, нужно иметь ввиду, что некоторые государства-участники, опираясь на ст.95 Конвенции, сделали заявление о том, что они не будут связаны положениями п.1 «В» ст. 1. Такие заявления были сделаны, в частности, Китаем и США. Следовательно, если контрагенты условятся о применении к их отношениям права Китая или США, то применении Конвенции будет исключено.

Особую позицию занимает Германия. При ратификации Конвенции ее правительство заявило, что Германия не будет применяться п.1 «В» ст.1 в отношении любого государства, сделавшего аналогичное заявление.

То обстоятельство, что коммерческое предприятие сторон находятся в разных государствах, не принимается во внимание, если это не вытекает ни из их договора, ни из имевших место до или в момент его заключения деловых отношений или обмена информацией между сторонами.

Ни национальная принадлежность сторон, ни их гражданский или торговый статус, ни гражданский или торговый характер договора не принимаются во внимание при определении применимости Конвенции. Конвенция не применяется к продаже:

а) товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего использования, когда продавец в любое время до или в момент заключения договора не знал и не должен был знать, что товары приобретаются для такого использования;

b) с аукциона;

c) в порядке исполнительного производства или иным образом в сил закона;

d) фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег;

i) судов водного и воздушного транспорта, а также судов на воздушной подушке;

f) электроэнергии.

«Договоры на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству, считаются договорами купли-продажи, если только сторона, заказывающая товары, не берет на себя обязательства поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства таких товаров»[[4]](#footnote-4)1.

Конвенция не применяется к договорам, в которых обязательства стороны, поставляющей товары, заключаются в основном в выполнении работы или в предоставлении иных услуг. Конвенция регулирует только заключение договора купли-продажи и те права и обязательства продавца и покупателя, которые возникают из такого договора. В частности, поскольку иное прямо не предусмотрено в Конвенции, она не касается:

а) действительности самого договора или каких-либо его положений или любого обычая;

b) последствий, которые может иметь договор в отношении права собственности на проданный товар. Конвенция не применяется в отношении ответственности продавца за причиненные товаром повреждения здоровья или смерть какого-либо лица. Стороны могут исключить применение Конвенции, либо отступить от любого из ее положений или изменить его действие.

При толковании Конвенции надлежит учитывать ее международный характер и необходимость содействовать достижению единообразия в ее применении и соблюдению добросовестности в международной торговле. Вопросы, относящиеся к предмету регулирования Конвенции, которые прямо в ней не разрешены, подлежат разрешению в соответствии с общими принципами, на которых она основана, а при отсутствии с правом, применимым в силу норм международного частного права.

Для целей Конвенции заявления и иное поведение стороны толкуются в соответствии с ее намерением, если другая сторона знала или не могла не знать, каково было это намерение, если это не применимо, то заявление или иное поведение стороны толкуются в соответствии с тем пониманием, которое имело бы разумное лицо, действующее в том же качестве, что и другая сторона при аналогичных обстоятельствах. При определении намерения стороны или понимания, которое имело бы разумное лицо, необходимо учитывать все соответствующие обстоятельства, включая переговоры, любую практику, которую стороны установили в своих взаимных отношениях, обычаи и любое последующее поведение сторон.

Стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях. При отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к их договору или его заключению обычая, о котором они знали или должны были знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли.

Для целей Конвенции:

а) если сторона имеет более одного коммерческого предприятия, ее коммерческим предприятием является то, которое, с учетом обстоятельств, известным сторонам или предполагавшихся ими в любое время до или в момент заключения договора, имеет наиболее тесную связь с договором и его исполнением;

b) если сторона не имеет коммерческого предприятия, принимается во внимание ее постоянное место жительство.

**2. Порядок заключения договора международной купли-продажи**

Переговоры между сторонами могут привести или не привести к заключению юридически обязывающего договора. Первый контакт между сторонами может иметь форму запроса или приглашения к заключению договора, содержащегося в каталоге, рекламе, приглашении участвовать в торгах на строительство или выполнении других работ. Заявления, которые делаются в ходе переговоров, не являются договорными, например офертой или акцептом, если только эти заявления не инкорпорированы в договор. Но нельзя сказать, что они не имеют юридического значения; так, если договор в итоге заключен, преддоговорное заявление может быть отнесено к введению в заблуждение, а если даже договор в итоге не состоялся, переданная во время переговоров информация может иметь конфиденциальный характер и ее разглашение может повлечь применение юридических средств защиты.

Иногда стороны ведут продолжительные и подробные переговоры, особенно если договор крупный. Иногда бывает трудно определить, достигнуто ли соглашение или переговоры не удались, потому что стороны не смогли урегулировать спорный вопрос.

Если стороны достигли соглашения по всем существенным пунктам и оставили для последующего согласования лишь детали, ими заключен действительный договор. Такую договоренность именуют иногда пунктуацией. Однако от самих сторон зависит решение вопроса, хотят ли они быть связанными и если да, то какими условиями: важными или неважными. Естественно, если в соглашении сторон отсутствуют условия, необходимые для придания ему принудительной силы, в юридическом смысле договора не существует.

От намерений сторон и, прежде всего лица, которое делает запрос, зависит определение, означает ли такой запрос приглашение к заключению договора или это уже оферта. Обычно запрос является лишь приглашением к заключению договора. В этом случае лицо, которому адресован запрос, делает предложение, а отправитель запроса решает, принять его или отменить.

С другой стороны, запрос может содержать все элементы оферты и юридически квалифицироваться как таковая. Следует еще раз отметить, что решающим здесь является намерение стороны, которая делает запрос.

«Предложение о заключении договора, адресованное одному или нескольким конкретным лицам, является офертой, если оно достаточно определено и выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта»[[5]](#footnote-5)1. Продавец должен быть уверен, что в сообщениях, которыми обменялись стороны, ясно отражены все основные элементы договора. К ним относятся:

заказываемый товар, который должен быть ясно охарактеризован;

покупная цена и условия платежа;

условия поставки, включая инструкции по упаковке, извещению, перевозке и страхованию.

Предложение является достаточно определенным, если в нем обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена, либо предусматривается порядок их определения. Предложение, адресованное неопределенному кругу лиц, рассматривается лишь как приглашение делать оферты, если только иное право не указано лицом, сделавши такое предложение. Оферта вступает в силу, когда она получена адресатом оферты. Оферта, даже когда она является безотзывной, может быть отменена оферентом, если сообщение об отмене получено адресатом раньше, чем сама оферта, или одновременно с ней. Пока договор не заключен, оферта может быть отозвана оферентом, если сообщение об отзыве будет получено адресатом оферты до отправки им акцепта. Однако оферта не может быть отозвана:

а) если в оферте указывается путем установления определенного срока для акцепта или иным образом, что она является безотзывной; или

b) если для адресата оферты было разумным рассматривать оферту как безотзывную, и адресат оферты действовал соответственно.

Оферта, даже когда она является безотзывной, утрачивает силу по получении оферентом сообщения об отклонении оферты.

В английском праве оферта может быть отозвана вплоть до ее акцепта, если только она не сопровождается встречным удовлетворением, и она не выражена в форме документа «за печатью», т. е. документом, совершенным в соответствии с особой процедурой, во многом аналогичной нотариальному удостоверению.

Заявление или иное поведение адресата оферты, выражающее согласие с офертой, является акцептом. Молчание или бездействие само по себе акцептом. Акцепт оферты вступает в момент, когда указанное согласие получено оферентом. Акцепт не имеет силы, если оферент не получает указанного согласия в установленный им срок, а если срок не установлен, то в разумный срок, принимая при этом во внимание обстоятельства сделки, в том числе скорость использованных оферентом средств связи. Устная оферта должна быть акцептована немедленно, если из обстоятельств не следует иное. Однако, если в силу оферты или в результате практики, которую стороны установили в своих взаимных отношениях, или обычая адресат оферты может, не извещая оферента, выразить согласие путем совершения какого-либо действия, при условии, что оно совершено в пределах срока, установленного оферентом, а если срок не установлен, то в разумный срок.

Акцепт должен быть безусловным и безоговорочным, в противном случае он является отказом от первоначальной оферты. Следовательно, если первоначальный оферент получил акцепт с оговорками и не выразит в ясной форме свое согласие, договора нет; оферент обязан отвечать на измененный акцепт, хотя полное молчание после его получения вряд ли можно считать хорошей деловой практикой. Правило о том, что акцепт с изменениями всегда представляет встречную оферту и может быть отклонен первоначальны акцептом даже путем молчания, является в своем существе слишком строгим.

Ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, не содержит дополнения, ограничения или иные изменения, является отклонением оферты и представляет собой встречную оферту. Однако ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнительные или отличные условия, не имеющий существенно условий оферты, является акцептом, если только оферент без неоправданной задержки не возразит устно против этих расхождений или не направит уведомление об этом. Если он этого не сделает, то условиями договорами будут являться условия оферты с изменениями, содержащимися в акцепте. Дополнительные или отличные условия в отношении, среди прочего, цены, платежа, качества и количества товара, места и срока поставки, объема, ответственности одной из сторон перед другой или разрешения споров считаются существенно изменяющими условия оферты.

Акцепт распространяется и на общие условия продавца, поэтому следует учитывать ранее высказанное замечание об общих условиях, которые разрабатывают индивидуальные экспортеры. Если между сторонами ранее уже заключались сделки и их договоры регламентировались одними и теми же условиями продажи, презюмируются, что покупатель размещает новые заказы на тех же условиях, а безоговорочное согласие продавца создает сделку. Однако в большинстве случаев общие условия продавца в момент направления оферты не известны покупателю, и акцепт продавца с указанием «на наших условиях продажи» в строго юридическом смысле представляет собой отказ от оферты покупателя в сочетании с контофертой продавца; но суды с неохотой приходят к такому заключению, если сделка и последующее поведение сторон недвусмысленно подтверждают намерение связать себя соглашением. В этих случаях продавец, если он хочет обеспечить свои интересы, должен получить от покупателя подтверждение до того, как приступит к исполнению договора, особенно когда переговоры велись по переписке. На практике, когда строгие правовые предписания не соблюдаются и это можно понять, такая ситуация иногда чревата неблагоприятными последствиями. Поэтому разумному экспортеру следует, по крайней мере, настаивать на точном исполнении правовых предписаний, если полученные заказы выходят за рамки обычно совершаемых операций.

По общему правилу, договор считается заключенным, когда акцепт сообщен оференту. В случае необходимости определить, где заключен договор, логично предположить, что им является место, в котором акцепт сообщается. Сообщение как технический термин означает, что адресат должен иметь возможность ознакомиться с содержанием конкретного заявления. Заявление считается сообщенным надлежащим образом, когда оно получено адресатом, даже если по какой-либо причине оно им не прочитано, например, не доставлено канцелярией учреждения. Это правило применяется к договорам между присутствующими. Сюда относятся договоры, которые заключаются устно по телефону или телексу, а также договоры, заключаемые по телефаксу.

Если акцепт отправлен по почте или телеграфу, от намерения сторон зависит, будет ли применяться общее правило о передаче информации, либо достаточно простое отправление акцепта, а не его прибытие к адресату. Обычно в намерения сторон входит применение общего правила, однако в исключительных обстоятельствах из условий оферты может быть сделан вывод о том, что достаточной является лишь отправка акцепта. Во избежание неясности в оферте следует указывать, что оферент считается связанным только в случае получения им акцепта.

Течение срока для акцепта, установленного оферентом в телеграмме или письме, начинается с момента сдачи телеграммы для отправки или с даты, указанной в письме, или, если такая дата не указана, с даты, указанной на конверте. Течение срока для акцепта, установленного оферентом по телефону, телетайпу или при помощи других средств моментальной связи, начинается с момента получения оферты ее адресатом. Государственные праздники или нерабочие дни, имеют место в течение срока для акцепта, не исключаются при исчислении этого срока. Однако, если извещение об акцепте не может быть доставлено по адресу оферента в последний день указанного срока вследствие того, что этот день в месте нахождения коммерческого предприятия оферента приходится на государственный праздник или нерабочий день, срок продлевается до первого следующего рабочего дня.

Запоздавший акцепт, тем не менее, сохраняет силу акцепта, если оферент без промедления известит об этом адресата оферты устно или направит ему соответствующее уведомление. Когда из письма или иного письменного сообщения, содержащего запоздавший акцепт видно, что оно было отправлено при таких обстоятельствах, что, если бы его пересылка была нормальной, оно было бы получено своевременно, запоздавший акцепт сохраняет силу акцепта, если только оферент без промедления не известит адресата оферты устно, что он считает свою оферту утратившую силу, или не направит ему уведомление об этом.

Акцепт может быть отменен, если сообщение об отмене получено оферентом раньше того момента или в тот же момент, когда акцепт должен был бы вступать в силу.

Если договор был согласован устно или путем переписки и затем одна сторона посылает другой заказ, либо акцепт на типографской проформе с прикрепленным листком для подтверждения, который должен быть возвращен с надлежаще оформленной подписью стороны, которая его получила, то вопрос о том, согласовали ли стороны условия договора с достаточной точностью и каковы эти условия, всегда является вопросом толкования договора, который в ряде случаев разрешить весьма непросто. Но договор может обязывать контрагентов, несмотря на то, что листок подтверждения не возвращен. Суд часто склоняется к тому, чтобы признать юридическую силу документа, который сами стороны рассматривают как обязывающий их договор в правовом смысле.

Есть и другой способ получить от оферента письменное согласие с условиями акцепта – направление ему в двух экземплярах проформы акцепта, которым подтверждается запрос, с просьбой после надлежащего подписания возвратить один экземпляр. Данный метод часто используется в экспортной торговле, особенно при заказе значительного количества товара или отгрузке товара по спецификации покупателя.

При этом важно, чтобы обе проформы акцепта содержали идентичные условия или, по крайней мере, чтобы проформа, оставляемая у оферента, содержала оговорку «красной руки», в которой обращается внимание на то, что подписанный и возвращенный им экземпляр содержит новые условия, не включенные в экземпляр проформы, который остается у него. По одному делу английский покупатель приобрел у германского производителя две крупные машины для монтажа на предприятии покупателя. Продавец направил покупателю два экземпляра проформы акцепта (оба на немецком языке), в оригинале на обороте были приведены общие условия продавца, в копии же на обороте какой-либо текст отсутствовал. Следуя указаниям продавца, покупатель возвратил надлежащим образом подписанный им оригинал и оставил себе копию, при этом он был убежден, что оба текста идентичны. Позднее покупатель, заявивший о несоответствии товара, начал судебное разбирательство в английских судах, однако продавец, ссылаясь на отпечатанный на обратной стороне подписанного оригинала текст, считал, что спор должен разрешаться в германских судах. Выяснилось, что покупатель не знал немецкого языка. Английский суд решил, что покупатель заблуждался, считая, что оба экземпляра идентичны, и при таких обстоятельствах было бы неправильным считать его связанным оговоркой о германской юрисдикции, содержавшейся в документе, который был возвращен.

Типичная ситуация с письмом о поддержке возникает, когда какая-либо компания намерена получить от банка заем. В свою очередь банк обращается за получением какого-либо обеспечения к материнской компании просителя. Материнская компания, не желая выдавать гарантию, поскольку в этом случае она должна отразить ее в своем балансе в качестве возможной задолженности, поддерживает дочернюю компанию, выдав банку письмо о поддержке.

В большинстве случаев такие письма влекут моральные, а не юридические обязательства для материнской компании. Часто в письме в общей форме указывается, что директора материнской компании были осведомлены о займе, полученным дочерней компанией. Но иногда материнская компания в письме о поддержке принимает на себя юридическое обязательство, хотя и не финансового характера; например, она обязуется не продавать и не распоряжаться иным образом акциями дочерней компании, пока за ней числится долг.

Возможно, хотя и крайне редко, что материнская компания в письме о поддержке берет финансовое обязательство перед банком. В одном деле два письма о поддержке, выданные банку материнской компании в отношении займов дочерней компании, содержали следующие положения:

Нашей практике соответствует заверение о том, что в любое время с точки зрения состояния дел дочерняя компания может нести перед вами материальную ответственность по вышеуказанным соглашениям.

Суд первой инстанции решил, что материнская компания несет ответственность по такому обстоятельству, однако это решение было отменено Апелляционным судом. Судья указал:

«в данном деле ясно…что целью письма о поддержке…, известного обеим сторонам, по крайней мере, как это следует из документа, является предоставление ответчиком истцу поддержки путем принятия на себя лишь моральной ответственности за обеспечение платежей дочерней компанией»[[6]](#footnote-6)1.

**3. Права и обязанности сторон**

Обязательства продавца

«Продавец обязан поставить товар, передать относящиеся к нему документы и передать право собственности на товар в соответствии с требованиями договора»[[7]](#footnote-7)1. Если продавец не обязан поставить товар в каком-либо определенном месте, его обязательство по поставке заключается:

а) если договор купли-продажи предусматривает перевозку товара – в сдаче товара первому перевозчику для передачи покупателю;

b) если договор касается товара, определенного индивидуальными признаками, или не индивидуализированного товара, который должен быть взят из определенных запасов, либо изготовлен или произведен, и стороны в момент заключения договора знали о том, что товар находится, либо должен быть изготовлен или произведен в определенном месте, - в предоставлении товара в распоряжение покупателя в этом месте;

c) в других случаях – в предоставлении товара в распоряжение покупателя в месте, где в момент заключения договора находилось коммерческое предприятие продавца.

Если продавец в соответствии с договором или Конвенцией передает товар перевозчику и если товар четко не идентифицирован для целей договора путем маркировки, посредством отгрузочных документов или иным образом, продавец должен дать покупателю извещение об отправке с указанием товара. Если продавец обязан обеспечить перевозку товара, он должен заключить договоры, которые необходимые для перевозки товара в место назначения надлежащими при данных обстоятельствах способами транспортировки и на условиях, обычных для такой транспортировки. Если продавец не обязан застраховать товар при его перевозке, он должен по просьбе покупателя предоставить ему всю имеющуюся информацию, необходимую для осуществления такого страхования покупателем.

Продавец должен поставить товар:

а) если договор устанавливает или позволяет определить дату поставки – в эту дату;

b) если договор устанавливает или позволяет определить период времени для поставки – в любой момент в пределах этого периода, поскольку из обстоятельств не следует, что дата поставки назначается покупателем; или

c) в любом другом случае – в разумный срок после заключения договора.

Если продавец обязан передать документы, относящиеся к товару, он должен это сделать в срок, в месте и в форме, требуемые по договору. Если продавец передал документы ранее указанного срока, он может до получения этого срока устранить любое несоответствие в документах, при условии, что осуществление им этого права не причиняет покупателю неразумных неудобств или неразумных расходов. Покупатель, однако, сохраняет право потребовать возмещения убытков.

Продавец должен поставить товар, который по количеству, качеству и описанию соответствует требованиям договора и который затарирован или упакован так, как это требует по договору. За исключение случаев, когда стороны договорились об ином, товар не соответствует договору, если он:

а) не пригоден для тех целей, для которых товар того же описания обычно используется;

b) не пригоден для любой конкретной цели, о которой продавец прямо или косвенно был поставлен в известность во время заключения договора, за исключением тех случаев, когда из обстоятельств следует, покупатель не полагался или что для него было неразумным полагаться на компетентность и суждения продавца;

c) не обладает качествами товара, представленного продавцом покупателю в качестве образца или модели;

d) не затарирован или не упакован обычным для таких товаров способом, а при отсутствии такового – способом, который является надлежащим для сохранения и защиты данного товара.

Продавец не несет ответственности на основании Конвенции за любое несоответствие товара, если во время заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таковом несоответствии. Продавец несет ответственность по договору и по Конвенции за любое несоответствие товара, которое существует в момент перехода риска на покупателя, даже если это несоответствие становится очевидным только позднее. Продавец также несет ответственность за любое несоответствие товара, которое возникает после момента, указанного в п.31 ст. 36 Конвенции, и является следствием нарушения им любого своего обязательства, включая нарушение любой гарантии того, что в течение того или иного срока товар будет оставаться пригодным для обычных целей или какой-либо конкретной цели, либо будет сохранять обусловленные качества или свойства.

В случае досрочной поставки продавец сохраняет право до наступления предусмотренной для поставки даты поставить недостающую часть или количество товара, либо новый товар взамен поставленного товара, который не соответствует договору, либо устранить любое несоответствие в поставленном товаре при условии, что осуществление им этого права не причиняет покупателю неразумных неудобств или неразумных расходов. Покупатель, однако, сохраняет и право потребовать возмещение убытков.

Покупатель должен осмотреть товар или обеспечить его осмотр в такой короткий срок, который практически возможен при данных обстоятельствах. Если договором предусматривается перевозка товара, осмотр может быть отложен до принятия товара в место его назначения. Если время назначения товара изменено во время его нахождения в пути или товар переотправлен покупателем и при этом покупатель не имел разумной возможности осмотреть его, а продавец во время заключения договора знал или должен был знать о возможности такого изменения или такой переотправки, осмотр товара может быть отложен до его прибытия в новое место назначения.

Продавец обязан поставить товар свободным от любых прав или притязаний третьих лиц, за исключением тех случаев, когда покупатель согласился принять товар, обремененный таким правом или притязанием. Однако, если такие права или притязания основаны на промышленной собственности или другой интеллектуальной собственности, то обязательство продавца регулируется статьей 12 Конвенции: «Продавец обязан поставить товар свободным от любых прав или притязаний третьих лиц, которые основаны на промышленной или другой интеллектуальной собственности, о которых в момент заключения договора продавец знал или не мог не знать, при условии, что такие права или притязания основаны на промышленной собственности или другой интеллектуальной собственности:

а) по закону государства, где товар будет перепродаваться или иным образом использоваться, если в момент заключения договора стороны предполагали, что товар будет перепродаваться или иным образом использоваться в этом государстве; или

b) в любом другом случае – по закону государства, в котором находится коммерческое предприятие покупателя».[[8]](#footnote-8)1

Обязательство продавца не распространяется на случаи, когда:

а) в момент заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таких правах или притязаниях; или

b) такие права или притязания являются следствием соблюдения продавцом технических чертежей, проектов, формул или иных исходных данных, представленных покупателем.

2) Обязательства покупателя

Покупатель обязан уплатить цену за товар и принять поставку товара в соответствии с требованиями договора.

Обязательство покупателя уплатить цену включает принятие таких мер и соблюдение таких формальностей, которые могут требоваться, согласно договору или согласно законам и предписаниям, для того, чтобы сделать возможным осуществление платежа. В тех случаях, когда договор был юридически действительным образом заключен, но в нем прямо или косвенно не устанавливается цена или не предусматривается порядка ее определения, считается, что стороны, при отсутствии какого-либо указания об ином, подразумевали ссылку на цену, которая в момент заключения договора обычно взималась за такие товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли. Если цена установлена в зависимости от веса товара, то в случае сомнения она определяется по весу нетто. Если покупатель не обязан уплатить цену в каком-либо ином определенном месте, он должен уплатить ее продавцу:

а) в месте нахождения коммерческого предприятия продавца; или

b) если платеж должен быть произведен после передачи товара или документов – в месте их передачи.

Увеличение расходов на осуществление платежа, вызванное изменением после заключения договора местонахождения коммерческого предприятия продавца, относится на счет продавца.

Если покупатель не обязан уплатить цену в какой-либо иной конкретный срок, он должен уплатить ее, когда продавец в соответствии с договором передаст либо сам товар, либо товарораспределительные документы в распоряжение покупателя. Продавец может обусловить передачу товара или документов осуществлением такого платежа. Если договор предусматривает перевозку товара, продавец может отправить его на условиях, в силу которых товар или товарораспределительные документы не будут переданы покупателю иначе, как против уплаты цены. Покупатель не обязан уплатить цену до тех пор, пока у него не появилось возможности осмотреть весь товар за исключением случаев, когда согласованный сторонами порядок поставки или платежа несовместим с ожиданием появления такой возможности. Покупатель обязан уплатить цену в день, который установлен или может быть определен, согласно договору Конвенции, без необходимости запроса или выполнения каких-либо формальностей со стороны продавца.

Обязанность покупателя принять поставку заключается:

а) в совершении им всех таких действий, которые можно было разумно ожидать от него для того, чтобы позволить продавцу осуществить поставку; и

b) в принятии товара.

Сторона может приостановить исполнение своих обязательств, если после заключения договора становится видно, что другая сторона не исполнит значительной части своих обязательств в результате:

а) серьезного недостатка в ее способности осуществить исполнение или в ее кредитоспособности; или

b) ее поведение по подготовке исполнения или по осуществлению исполнения договора.

Если продавец уже отправил товар до того, как выявились основания приостановления своих обязательств, он может воспрепятствовать передаче товара покупателю, даже если покупатель располагает документом, дающим ему право получить товар, это относится только к правам на товар в отношениях между покупателем и продавцом.

Сторона, приостанавливающая исполнение, независимо от того, делается ли это до или после отправки товара, должна немедленно дать извещение об этом другой стороне и должна продолжить осуществление исполнения, если другая сторона предоставляет достаточные гарантии исполнения своих обязательств.

Если до установленной для исполнения договора даты становится ясно, что одна из сторон совершит существенное нарушение договора, другая сторона может заявить о его расторжении. Если позволяет время, сторона, которая намерена заявить о расторжении договора, должна направить разумное извещение другой стороне, с тем, чтобы дать ей возможность предоставить достаточные гарантии исполнения ею своих обязательств, это применимо, если другая сторона заявила, что она не будет исполнять своих обязательств.

Если, в случае, когда договор предусматривает поставку товара отдельными партиями, неисполнение одной из сторон каких-либо из ее обязательств в отношении любой партии составляет существенное нарушение договора в отношении этой партии, другая сторона может заявить о расторжении договора в отношении этой партии. Если неисполнение одной стороной какого-либо из ее обязательств в отношении любой партии дает другой стороне оправданные основания считать, что существенное нарушение договора будет иметь место в отношении будущих партий, она может заявить о расторжении договора на будущее, при условии что она сделает это в разумный срок.

**Глава 2. Ответственность по Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров**

**1. Общие начала и концепция ответственности за нарушение договора**

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров, принятая в Вене в 1980 году была разработана в рамках Комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ). Ее содержание представляет во многих случаях компромисс между подходами характерных для отдельных правовых систем, отличающихся своеобразием юридико- технических приемов и отражающих различные социально-экономические условия.

Очевидно, что не все решения проблем правового регулирования сделок международной купли-продажи в Конвенции представляют безусловно удачные и безукоризненно четкие нормативные положения. В ряде случаев достигнутые компромиссы лишь внешне выглядят как достижение унифицированного регулирования, по сути же своей они только создают предпосылки для обеспечения единообразия правовых норм.

Вместе с тем значение Венской конвенции трудно переоценить. С каждым годом она завоевывает все большее признание в международном обществе, многие страны становятся участниками Конвенции, превращая ее в реальный международный документ универсального применения.

С юридико-технической точки зрения основная задача, которую ставили пред собой авторы Конвенции заключалась в отыскании таких правовых формул, которые позволили бы совместить, по крайней мере, два значительно отличающихся друг от друга подхода к регулированию договорных отношений, а именно, подхода, свойственного англо-американскому праву, с одной стороны, и праву стран континентальной системы с другой. Однако найденный в Конвенции компромисс в регулировании ответственности за неисполнение обязательств далеко не у всех вызывает чувство удовлетворения.

Нормы Венской конвенции, посвященное ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение возложенных на них договором международной купли-продажи товаров, построены внешне в значительной мере в соответствии с традициями англо-американского права: они излагаются в контексте средств правовой защиты, предоставляемых стороне в случае нарушения обязательств контрагентом.

Наиболее важный аспект концепции средств правовой защиты, характеризующий различия в подходе права отдельных стран, - это юридический статус потерпевшей стороны при нарушении договора. Как известно, англо- американское «общее право» исходя из того, что основное требование исправного контрагента сводится, в принципе, к требованию возмещения убытков, произошедших в результате нарушения. В праве западноевропейских стран, потерпевшая сторона может требовать от должника исполнения своего обязательства в натуре.

С первого взгляда Конвенция пошла по пути признания на реальное исполнение договорного обязательства. Покупатель может потребовать исполнение продавцом своих обязательств, а продавец может потребовать от покупателя уплаты цены, принятии поставки или исполнения им других обязательств. Оговаривается, что право требования от контрагента своих обязательств, может быть использовано, если только потерпевшая сторона уже не прибегла к средству правовой защиты, несовместимому с требованием исполнения в натуре, например, не заявила о расторжении договора.

Если в соответствии с положениями Конвенции одна из сторон имеет право потребовать или исполнения какого-либо обязательства, суд не будет обязан выносить решение об исполнении в натуре, кроме случаев, когда он сделал бы это на основании своего собственного закона в отношении аналогичных договоров купли-продажи, не регулируемых Венской конвенцией.

Таким образом, конфликт между двумя подходами практически оказался нерешенным Конвенцией: унификации по этому вопросу достигнуто не было.

«Анализируя ст. 28 Венской конвенции можно сделать вывод, что даже в этом случае, когда стороны предусмотрели в договоре, что обязательства в договоре должны быть исполнены в натуре, суд вправе не удовлетворить эти требования» Следует обратить внимание, что ст. 28 не согласуется со ст. 6 Конвенции, которая позволяет сторонам отступать от любых положений Конвенции.

Следует также иметь в виду, что в Конвенции не регулируется также и процедура исполнения договора в натуре. Ориентация на различные нормы в разных странах снижает определенность применения данной нормы.

Безусловно, важным концептуальным моментом системы средств правовой защиты, предоставляемых потерпевшей стороне при нарушении договора, является положение о том, исправный контрагент всегда имеет право с учетом положений ст. 28 выбрать между требованием об исполнении в натуре и требование о возмещением убытков. Этот подход Концепция «позаимствовала» у стран континентальной системы права.

В общем подходе Конвенции к случаям нарушения договора одним из контрагентов следует отметить то, как решается вопрос о соотношении требований расторжения договора и возмещения убытков.

«Право на компенсацию причиненных нарушением договора убытков предоставляется потерпевшей стороне вне зависимости от осуществления своего права на другие средства защиты, в том числе и права расторгнуть договор»[[9]](#footnote-9)1. Этими положениями Конвенция отвергает имеющийся в праве некоторых стран принцип, позволяющий стороне лишь выбрать между отказом от договора и возмещением убытков.

При анализе общих принципов ответственности за нарушение договора, сформулированных в Конвенции, обращает на себя внимание отсутствие в ней норм о правовых последствиях договорных ограничений или исключений ответственности. То, что эти положения остались за рамками Конвенции, совсем не означает, что в международной торговле использование таких условий не имеет большого практического значения. Это, вероятно, объясняется сложностью в создании единообразного регулирования подходов к допустимости договорных ограничений и исключений ответственности в странах, относящихся к различным правовым системам.

Одновременно представляется, что к данной проблеме следует подходить с учетом предусмотренной ст. 6 диспозитивности норм Конвенции. Поскольку стороны могут отступить от любого из положений Конвенции или изменить его действие, такие отступления и изменения вполне оправданно могут касаться и принципов и положений, устанавливающих ответственность сторон за нарушение договора. Следует также иметь в виду, что вопросы, относящиеся к предмету регулирования Конвенции, которые прямо в ней не предусмотрены, подлежат разрешению в первую очередь в соответствии с общими принципами, на которых она основана. И только при отсутствии таких принципов вопрос должен решаться в соответствии с национальным правом, применимым в силу норм международного частного права.

**2. Основания ответственности**

Положения Конвенции, устанавливающие правомочия потерпевшей стороны при нарушении договора, определяют, что основанием для возмещением убытков во всех случаях является нарушение контрагентом своих обязательств по договору или Конвенции. Для возникновения у потерпевшей стороны права на возмещение убытков не имеет значения, какой характер – серьезный или незначительный – имело нарушение договора. С точки зрения последствий нарушения договора Конвенция не устанавливает различий в зависимости от вида нарушения договора, например просрочки исполнения, ненадлежащего исполнения, невозможности исполнения.

Установление права требовать возмещение убытков в Конвенции не обусловлено какими-либо иными обстоятельствами, кроме самого факта нарушения договора. Отсутствует указание на вину стороны в неисполнении возложенного на нее обязательства. Такой подход может быть признан аналогичным принципу объективной (абсолютной) ответственности, которого придерживается англо- американское договорное право. Иными словами, Конвенция в этой части не согласуется с нормами правовых систем, которое широко используют понятие вины в договорной ответственности.[[10]](#footnote-10)1

В случае предъявления потерпевшей стороной требования о возмещении убытков, причиненных нарушением договора контрагентом, она не обязана доказывать его вину или недобросовестность: любое объективное нарушение исполнить свое обязательство накладывает на нарушителя обязанность компенсировать причиненный этим нарушением ущерб.

Конвенция вместе с тем выделяет такие нарушения договора, которые не только дают потерпевшей стороне право требовать возмещения убытков, но и ведут к возникновению у нее права отказаться от договора. В Конвенции нарушение, которое может оправдать отказ продавца поставить товар, предусмотренный по договору, и отказ покупателя принять поставленные ему товары, называется существенным нарушением договора.

«Нарушение является существенным, если оно влечет за собой такой вред для другой стороны, что последняя в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать на основании договора, за исключением случаев, когда нарушившая договор сторона не предвидела такого результата и разумное лицо, действующее в том же качестве при аналогичных обстоятельства, не предвидело бы его».[[11]](#footnote-11)1

Концепция существенного нарушения, отразившаяся в Конвенции, представляет собой новации, принять во внимание существующие аналогичные национальные нормы. Она рождена как компромисс и открыта для толкования, когда речь идет о применении двух используемых ею критериев: значительный вред и непредвиденность.

Понятие вред, используемое в определении существенное нарушение, если учитывать предысторию его включения в Конвенцию, не должно толковаться узко. Оно не является эквивалентом ни понятия убытки или ущерб, ни какого-либо иного международного или национального термина. Это понятие также нельзя толковать ограничительно в соответствии с традициями национального права.

Вопрос о том, насколько значителен причиненный нарушением вред, чтобы квалифицировать такое нарушение, как существенное, должен решаться исходя из того, на что рассчитывала потерпевшая сторона при заключении договора. Однако решающую роль здесь должно играть все-таки субъективное отношение к этому потерпевшей стороны. Безусловно, что подход к решению этой проблемы будет во многом определяться конкретными условиями сделки, а также сложившимися в данной сфере торговли обычаями и обыкновениями.

Сторона может избежать признания допущенного нарушения существенным, если докажет, что она не предвидела наступления негативного результата, или что разумное лицо, действующее в том же качестве при аналогичных обстоятельствах, не предвидело бы его. Возложение бремени доказывания этих обстоятельств на нарушителя договора представляется вполне логичным с точки зрения установления баланса правомочий контрагентов в соответствии с общей идеей регулирования, отдающей явное предпочтение сохранению в критической ситуации договора, а не его расторжению.

Этой же идее служит и довольно подробное регулирование процедуры реализации права потерпевшей стороны отказаться от договора. В частности, в случае, когда продавец уже поставил товар, покупатель не вправе заявить о расторжении договора, если он не сделает этого:

а) в отношении просрочки в поставке – в течение разумного срока после того, как он узнал о том, что поставка осуществлена;

b) в отношении любого другого нарушения договора помимо просрочки в поставке – в течение разумного срока:

после того, как он узнал или должен был узнать о таком нарушении;

после истечения дополнительного срока, установленного покупателем в соответствии с Конвенцией, или после того, как продавец заявил, что он не исполнит своих обязательств в течение такого дополнительного срока; или

после истечения любого дополнительного срока, как покупатель заявил, что он не примет исполнения.

Аналогичное регулирование осуществления права продавца расторгнуть договор установлено и для случая, когда покупатель уже уплатил цену.

Помимо регулирования последствий существенного нарушения договора Конвенция уделяет специальное внимание еще одному виду нарушения – предвидимому нарушению договора, т.е. совершенному до наступления срока исполнения. Включение этих норм можно было бы оценить как прямое заимствование из англо-американского права.

Статья 71 Конвенции устанавливает, что сторона может приостановить исполнение своих обязательств, если после заключения договора становится ясно, что другая сторона не исполнит значительной части своих обязательств в результате:

а) серьезного недостатка в ее способности осуществить исполнение или в ее кредитоспособности; или

b) ее поведения по подготовке исполнение или по осуществлению исполнения договора.

Предусматривается, также, возможность обеспечить права продавца, если к моменту, когда выявились указанные выше обстоятельства, которые могут повлиять на способность контрагента выполнить договор, он уже отгрузил товар. В таком случае продавец может воспрепятствовать передаче товара покупателю, даже если последний располагает документом, дающим ему право получить товар, например коносаментом.

О своих действиях в случае предвидимого нарушения договора, которые означают приостановление исполнения, исправная сторона обязана немедленно уведомить контрагента. И в этом случае, если последний представляет достаточные гарантии исполнения своих обязательств, сторона, приостановившая исполнение, должна его возобновить.

Предвидимое нарушение договора может быть по своему содержанию существенным или несущественным. Статья 72 Конвенции устанавливает правила, касающиеся существенного нарушения договора, совершаемого до наступления срока исполнения. Если до установленной для исполнения договора даты становится ясно, что одна из сторон совершит существенное нарушение договора, другая сторона может заявить о его расторжении. Если позволяет время, сторона, которая намерена заявить о расторжении договора, должна направить разумное извещение другой стороне, с тем чтобы дать ей возможность предоставить достаточные гарантии исполнения ею своих обязательств, эти требования не применимы, если другая сторона заявила, что она не будет исполнять своих обязательств.

Следует подчеркнуть, что для предвидимого нарушения договора необязательно прямое заявление стороны о том, что она не намерена исполнять договор. Об этом могут говорить и иные объективные обстоятельства, а также действия контрагента, несовместимые с будущим исполнением договора. Безусловно, при применении данных положений возникает вопрос об их толковании и. в частности об установлении степени определенности тех событий и обстоятельств, которые могут стать основаниями для квалификации нарушения как предвидимого.

В качестве конкретных обстоятельств, которые могут оправдать прекращение исполнения контрагентом, называются следующие:

а) снижение возможности продавца исполнить свое обязательство в результате забастовки на его предприятии, которая продлится продолжительно время;

b) недостаточная кредитоспособность покупателя, которая может проявиться, в частности, в задержке платежей продавцу по другим контрактам;

c) поведение в ходе исполнения договора, например, когда покупатель, заключивший договор на определенные комплектующие части, которые он намеревался использовать сразу же по получении, может установить, что, несмотря на отсутствие изменений в способности продавца исполнить обязательство и поставить товар нужного качества, другим покупателям, имеющим такие же потребности, он поставляет некачественные товары.

Очевидно, при решении проблем установления предвидимого нарушения, так же как и во многих других случаях толкования положений Конвенции, решающую роль будут играть выработанные коммерческой практикой стандарты поведения. «Вполне справедливо мнение, что споры о том, было ли оправдано приостановление исполнения при определенных обстоятельствах, сосредоточатся вокруг установления факта надежности предоставленных гарантий исполнения обязательств».[[12]](#footnote-12)1 Последний вопрос, естественно, должен решаться с учетом тех обстоятельств, которые дали повод для приостановления исполнения.

**3. Освобождение от ответственности и определение убытков**

Основания и пределы, в которых сторона, нарушившая договор, освобождается от ответственности – один из узловых моментов всей концепции ответственности за неисполнение обязательств в Конвенции. Сторона не несет ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, если докажет, что оно было вызвано препятствием вне ее контроля и что от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора, либо избежания или преодоления этого препятствия или его последствий.

Если неисполнение стороной своего обязательства вызвано неисполнением третьим лицом, привлеченным ею для исполнения всего или части договора, эта сторона освобождается от ответственности только в том случае, если:

а) она освобождается от ответственности, если докажет, что оно было вызвано препятствием вне ее контроля и что от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора;

b) привлеченное ею лицо также было бы освобождено от ответственности, если бы положения указанного пункта были применены в отношении этого лица.

Освобождение от ответственности, распространяется лишь на тот период, в течение которого существует данное препятствие.

Сторона, которая не исполняет своего обязательства, должна дать извещение другой стороне о препятствии и его влиянии на ее способность осуществить исполнение. Если это извещение не получено другой стороной в течение разумного срока после того, как об этом препятствии стало или должно было стать известно не исполняющей свое обязательство стороне, эта последняя сторона несет ответственность за убытки, являющиеся результатом того, что такое извещение получено не было.

Освобождение от ответственности касается лишь обязанности возместить убытки на основании Конвенции. Это не затрагивает каких-либо прав контрагентов в случае нарушения договора. Таким образом, неисправный контрагент может рассчитывать при соответствующих условиях на освобождение только от обязанности возместить убытки, которое, как таковое, не дает ему права считать себя свободным от других обязательств, в частности, он не может расторгнуть договор. С другой стороны, ст. 79 никак не влияет на право потерпевшей стороны отказаться от договора.

Положения Конвенции об освобождении от ответственности касаются неисполнения любого из обязательств стороны или, иными словами, всех аспектов исполнения договора. В этой связи заслуживает обсуждения вопрос, можно ли освободить от ответственности продавца, поставившего дефектные товары не по своей вине? Для ответа на этот вопрос необходимо сделать анализ используемого в Конвенции понятия препятствие, которое является причиной неисполнения обязательства. Предпочтение, отданное этому выражению, вместо слова обстоятельство (событие) объясняется тем, что понятие препятствие подразумевает объективную характеристику, а не опирается на субъективный аспект исполнения со стороны продавца. «Положение о том, что освобождение от ответственности не распространяется на поставку дефектных товаров, было подтверждено дискуссией при обсуждении проекта Конвенции и принятым решением».[[13]](#footnote-13)1

Подчеркивалось, что это решение имеет важные практические последствия для покупателей, которые терпят убытки в связи с поставкой товаров, не соответствующих договору. Для того, чтобы установить, имелась ли вина продавца в образовании дефектов, возможно, потребуется вникнуть в производственный процесс ни предприятии продавца или его отдаленного субпоставщика. Даже если на продавца (или на его субпоставщика) возложить довольно тяжелое бремя доказательств, окончательное решение вопроса представляется дорогостоящим и неопределенным. Более того, освобождение от ответственности, построенного на принципе, предполагающем проявление производителем заботливости в ходе производственного процесса, было названо аномальным и непрактичным по сравнению с освобождением от ответственности, основанным на конкретных событиях.

То, что Конвенция отказалась от использования принятых в национальных правовых системах концепций освобождения от ответственности (невозможность исполнения, тщетность, непреодолимая сила) объясняется стремлением избежать размывания унифицированного метода применением подходов, сложившихся в разных странах. «В толковании этого важного для всей Конвенции положения источников в первую очередь должна быть международная коммерческая практика, информацию о которой можно почерпнуть, например, из достаточно сбалансированных в части прав и обязанностей контрагентов общих условий договоров, разработанных под эгидой международных организаций для Европы (ЕЭК ООН), Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), так и объединяющих деловые круги, например Международной торговой палаты (МТП), ассоциацией по торговле определенными видами товаров (зерновыми, сахаром, кофе, текстилем и др.)»[[14]](#footnote-14)1

Основания освобождения от ответственности составляют элементы, традиционного понятия непреодолимой силы (форс-мажор), хотя использование выражения «вне контроля» вместо слова «вина» делают концепцию, принятую Конвенцией, более широкой.

Ключевым в определении основания освобождения от ответственности является понятие «препятствие». Уже отмечалось, что предпочтение этому термину было отдано, поскольку он в большей степени отражает объективный характер события. Это подчеркивается и словами «вне контроля» стороны, что означает следующее: любое событие, которое не может рассматриваться как внешнее по отношению к деятельности нарушившей договор стороны, не будет приниматься во внимание при освобождении от ответственности.

Событие, характеризуемое как препятствие к исполнению обязательств, должно по существу удовлетворить требованию непредвиденности, как это следует из ст.79, поскольку от стороны нельзя было разумно ожидать принять его в расчет при заключении договора. Следовательно, если событие, помешавшее исполнить договор, можно было предвидеть, то неисправный контрагент должен считаться принявшим на себя риск исполнения обязательства при наступлении такого события, если, конечно, в договоре стороны не обусловили иного. Возможность предвидеть наступление события, препятствующего исполнению обязательства, должна оцениваться на момент, когда стороны вступили в договор, что соответствует подходу права многих стран.

Другим качеством, которым должно обладать препятствие в исполнении договора, чтобы стать основанием от ответственности, является его неотвратимый характер, в силу которого нарушившая договор сторона не в состоянии избежать или преодолеть препятствия или его последствия.. Иными словами, если нарушитель докажет, что событие, препятствующее исполнению, имело место несмотря на то, что он предпринял все необходимые и разумные меры для предотвращения самого события либо его последствий, то он освобождается от возмещения убытков, причиненных нарушением договора потерпевшей стороне.

Вместе с тем указанный критерий все-таки носит слишком общий характер, что естественно, породит немалые сложности в решении проблемы – были ли те или иные обстоятельства непреодолимыми или нет. В частности, вопрос приобретает особенную остроту, когда речь идет о так называемой экономической невозможности исполнения, под которой в коммерческой практике подразумевается существенное исполнение экономических условий исполнения договорного обязательства по сравнению с ситуацией, существовавшей в момент заключения договора. Эта проблема, весьма сложная в теоретическом плане, очевидно, должна решаться при применении Конвенции индивидуально в каждом конкретном случае. Именно тогда можно будет учесть все нюансы ситуации, которые помогут правильно установить очень часто едва различимую границу между абсолютной невозможностью и чрезвычайной обременительностью исполнения.

Примечательно, что даваемое Конвенцией решение оценивается как исключающее концепцию «тщетности» договора английского общего права.

Несостоятельность (банкротство) покупателя в принципе не считается препятствием в смысле ст. 79 Конвенции, хотя данное событие вряд ли можно квалифицировать как находящееся вне контроля стороны, если, конечно, не принимать во внимание банкротство в результате обстоятельств, являющихся по существу форс-мажорными.

Что касается причиненной связи между наступившими препятствием и неисполнением договора, то считается, что введение этого критерия вполне логично. Конечно, порой достаточно сложно установить истинную причину неисполнения, когда имеет место не одно обстоятельство, претендующее на такое значение, и какую бы теорию причинной связи ни использовал судья при решении данного, обстоятельство, которое освобождает сторону от ответственности, должно быть единственной причиной неисполнения договора.

Конкретные события, которые могли бы стать примерами освобождения от ответственности, можно взять из практики, указывающей на такие традиционные категории форс-мажорных обстоятельств, как стихийные бедствия (землятресения, наводнения, ураганы и т.п.) и обстоятельства характерные для сферы международной торговли и отражающие расширяющееся вмешательство правительственных органов в эту сферу (ограничение экспортно-импортных операций), блокады, военные действия. В качестве форс-мажорных обстоятельств могут рассматривать и такие события, как забастовка, несчастный случай и т. п.

Однако следует помнить, что всегда правовые последствия того или иного события должны квалифицироваться в каждом конкретном случае по установленным критериям. И может получиться так, что одни и те же обстоятельства в разных ситуациях будут оцениваться по-разному.

Определение убытков. Основные принципы регулирования возмещения убытков изложены в ст. 74 Конвенции. В ней говорится, что убытки за нарушение договора одной из сторон составляют сумму, равную тому ущербу, включая упущенную выгоду, который понесен другой стороной вследствие нарушения договора. Такие убытки не могут превышать ущерба, который нарушавшая сторона предвидела или должна была предвидеть в момент заключения договора как возможное последствие его нарушения, учитывая обстоятельства. о которых она в то время знала или должна была знать.

Приведенная формула означает введение Конвенцией компенсационного принципа: цель заключения убытков заключается в том, чтобы поставить потерпевшую сторону в положение, в котором она находилась бы, если бы договор был исполнен контрагентом.

Здесь еще раз подчеркивается безвиновный (абсолютный) характер ответственности за причинение нарушением договора убытков. По вопросу причиненной связи между нарушением и ущербом в Конвенции отсутствуют прямые указания. Проблема решается путем применения критерия предвиденности: нарушитель отвечает за косвенно причиненный контрагенту ущерб, если этот ущерб был предвиден неисправным контрагентом в момент заключения договора. но не за весь ущерб, а только тот, который мог быть предвиден.

Следует подчеркнуть, что предвидение возможности наступления ущерба стороной, нарушившей договор, должно оцениваться с точки зрения обстоятельств, о которых она знала в момент заключения договора или должна была знать. Таким образом, решающим моментом будет презюмируемое знание нарушителя договора, а не только то, что он фактически знал о последствиях нарушения договора. Неисправный контрагент будет считаться в состоянии предусмотреть последствия нарушения, если у него была объективная возможность знать об обстоятельствах, в силу которых мог возникнуть ущерб.

В ст. 74 особо выделено право потерпевшей стороны на возмещение упущенной выгоды. Подобная регламентация реализации этого права в Конвенции отсутствует. В этой связи предлагается исходить из того, что потерпевшая сторона вправе получить компенсацию упущенной выгоды, которую она фактически потеряла, или могла бы ожидать. При этом период, за который сторона может получить возмещение упущенной выгоды, ничем не ограничивается: ей должно быть предоставлено право требовать компенсации любой упущенной выгоды. потерянной вследствие нарушения договора контрагентом, в объеме, который он предвидел.

В статьях 75 и 76 Конвенции содержаться правила об определении размера убытков в случае, когда договор расторгается. Статья 75 устанавливает, что если договор расторгнут разумным образом, и в разумный срок после расторжения покупатель купил взамен или продавец перепродал товар, сторона, требующая возмещения убытков, может взыскать разницу между договорной ценой и ценой по совершенной сделке, а также любые дополнительные убытки, которые могу быть взысканы на основании ст. 74.

Эта статья, использующая так называемый конкретный метод определения убытков, предусматривает довольно стандартную в практике ситуацию, когда потерпевшая сторона совершает заменяющую сделку: соответственно продавец перепродает товар, а покупатель приобретает товары взамен поставленных продавцом. В указанном случае для того, чтобы потерпевшая сторона получила разницу между ценой товаров по первоначальному договору и ценой в замещающей сделке, эта сделка не может быть произвольной. Она должна удовлетворять установленным требованиям, а именно, быть совершенной разумным образом и в разумный срок после расторжения договора, т.е. практически соответствовать принятой деловой практике.

Абстрактный метод исчисления убытков, при котором конкретная цена сравнивается с рыночной, используется в ст. 76, предусматривающей порядок определения размера убытков, когда потерпевшая сторона не осуществила заменяющую сделку. Потерпевшая сторона вправе потребовать разницу между ценой на момент расторжения договора, а также возмещения любых дополнительных убытков, взыскиваемых на основании ст.74. Однако, если сторона, требующая возмещения ущерба, расторгнула договор после принятия товара, вместо текущей цены на момент расторжения договора применяется текущая цена на момент такого принятия.

Общее правило, применяемое для определения текущей цены рынка, заключается в том, что таковой является цена, преобладающая в месте, где должна была быть осуществлена поставка, или, если в этом месте не существует текущей цены, цена в таком другом месте, которое служит разумной заменой, с учетом в расходах по транспортировке товара.

«Последнее положение в разделе об убытках посвящено обязанности потерпевшей стороны принять такие меры, которые являются разумными приданных обстоятельствах для уменьшения ущерба, включая упущенную выгоду, возникающую вследствие нарушения договора».[[15]](#footnote-15)1 Если она не принимает таких мер, то нарушившая договор сторона может потребовать сокращения возмещаемых убытков на сумму, на которую они могли быть уменьшены.

Хотя данное положение, безусловно, означает наложение позитивной обязанности на сторону, нарушившую договор, эта обязанность принципиально отличается от других обязанностей, накладываемых Конвенцией на продавца или покупателя. Так, в частности, ее исполнение не может быть непосредственно осуществлено в принудительном порядке, так же и ее нарушение не может вести к возникновению у исправной стороны право расторгнуть договор.

Наиболее разумными с коммерческой точки зрения мероприятиями по уменьшению ущерба в случае нарушения контрагентом договора считается обычно перепродажа товаров продавцом или покупка товара покупателем взамен не поставленного по договору. Естественно, что в соответствующих ситуациях надлежащими в указанном смысле мерами могут оказаться и иные действия потерпевшей стороны, которой угрожает наступление ущерба. Например, вполне оправданными могут быть действия покупателя по самостоятельному исправлению дефектов товара, неустранение которых в соответствующих условиях может вызвать дополнительный ущерб. С другой стороны, если меры по устранению ущерба, которые являются вполне разумными и доступными потерпевшей стороне, ею не осуществлены, то применяется санкция, предусмотренная ч.2 ст.77. Не вызывает сомнения, что данные положения Конвенции отражают сложившуюся коммерческую практику и их применение будет служить общим перспективным интересам всех участников коммерческого оборота, путем отрицательного отношения к неэкономичной и неэффективной торговой практике.

В части ответственности за неисполнение договорных обязательств Конвенция решает далеко не все вопросы, которые возникают и будут возникать на практике. Многие положения Конвенции могут вызвать при их применении различные толкования. Поэтому, в Конвенции содержаться принципы, которыми следует руководствоваться при ее толковании, в частности, следует учитывать ее международный характер и необходимость содействия достижению единообразия в ее применении и соблюдению добросовестности в международной торговле. С другой стороны, вопросы, относящиеся к предмету регулирования Конвенции, которые прямо в ней не предусмотрены, подлежат разрешению в соответствии с общими принципами, на которых она основана, а при отсутствии таковых – в соответствии с правом, применимым в силу международного частного права.

Таким образом, продолжает сохраняться актуальность изучения норм национальных правовых систем и практики их применения при регулировании договоров международной купли-продажи товаров.

При рассмотрении требований о возмещении убытков МКАС принимается во внимание все соответствующие обстоятельства, предусмотренные Венской конвенцией, в частности: обоснованность действий истца; доказанность самого факта, вызвавшего, по утверждению истца, ущерб для него; предвидимость для ответчика убытков в момент заключения контракта. Например: «иск бал предъявлен швейцарской фирмой к российской организации в связи с частичным невыполнением контракта международной купли-продажи, предусматривающего поставку товара несколькими партиями на условиях фоб конкретный украинский порт. Ответчиком была поставлена лишь одна партия товара(20% от общего количества предусмотренного контрактом). Истец требовал возмещения убытков, вызванных неисполнением обязательств, понуждения ответчика к исполнению в натуре на предлагавшихся им условиях или альтернативно уплаты упущенной выгоды, а также возмещения арбитражных расходов и издержек, связанных с ведением процесса. Ответчиком оспаривалось действительность контракта, заключенного с истцом, а также содержащееся в нем арбитражной оговорки.» Применив на основании соглашения сторон, достигнутого в ходе слушания дела, Венскую конвенцию и субсидиарно российское материальное право, МКАС при вынесении решения ссылается на lex merkatoria, Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА, постепенно приобретающие, как указанно в решении, статус международных торговых обычаев, а также принципы иностранного права, используемые в международной арбитражной практике. На основании п.3 ст.71 венской конвенции не признана обоснованной ссылка ответчика на то, что им было осуществлено приостановление исполнения обязательств по поставке в связи с невыставлением истцом должным образом оформленного аккредитива, поскольку ответчик не уведомлял истца о факте приостановления исполнения и не просил его устранить нарушение.

Признав доказанным факт неисполнения ответчиком его обязательств по поставке товара по обстоятельствам, не освобождающим его от ответственности, МКАС удовлетворил требование истца о возмещении ему ответчиком упущенной выгоды в размере, признанном разумным и предвидимым, который не оспаривался ответчиком.

На основании дословного толкования текста контракта МКАС пришел к выводу, что при отсутствии поставки (non delivery) не могут применяться предусмотренные контрактом санкции за просрочку в поставке.

**Заключение**

венский договор купля продажа ответственность

Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров предназначены быть ядром международной гармонизации торгового права. Определенное число конвенций – спутников связано с ней, и хотя каждая из них имеет дело с отдельным предметом регулирования и носит законченный характер, тем не менее, ею учитывается положение Конвенции о международной купле-продаже товаров. Например, Конвенция ООН об исковой давности 1974 г. была дополнена Венской конвенцией в 1980 г. в тот же самый день, когда Конференция одобрила Конвенцию о договорах международной купли-продажи товаров; это было сделано с целью приведения Конвенции об исковой давности в соответствие с упомянутой Конвенцией. Связаны с Венской и Гаагская конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров 1986 г., и Женевская конвенция о представительстве в международной купле-продаже товаров 1983 г. Принятые в 1988 г. в Оттаве конвенции о международном факторинге и международном финансовом лизинге, как представляется, также взаимосвязаны с Венской конвенцией.

В Конвенции восприняты многие концепции Единообразного закона о международной купле-продаже 1964 г., однако они усовершенствованы и сделаны более приемлемыми. В ней сохраняется различие между существенным и несущественным нарушением договора купли-продажи, однако определение существенного нарушения носит более объективный характер.

Важная черта Венской конвенции состоит в том, что она разрешает государству, желающему стать ее участником и ввести ее положения в свое национальное право, заявить, что Конвенция будет применяться, только если стороны договора согласятся на ее применение.

1. 1 Лебедев С. Н. Листая страницы истории. Российская газета [↑](#footnote-ref-1)
2. 1 Венская Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий./Отв. ред. А. С. Комаров М., 1994 [↑](#footnote-ref-2)
3. 1 Розенберг М. Г. Международный договор и иностранное право в практике МКАС. М., 2000 [↑](#footnote-ref-3)
4. 1 п.1 ст.3 Венской конвенции ООН о договорах купли-продажи [↑](#footnote-ref-4)
5. 1 п. 1 ст. 14 Венская конвенция ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров. [↑](#footnote-ref-5)
6. 1 Розенберг М. Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. М., 1998 г. [↑](#footnote-ref-6)
7. 1 ст. 30 Венской конвенции ООН о договорах купли-продажи товаров. [↑](#footnote-ref-7)
8. 1 п.1 ст.42 Венской Конвенции ООН о договорах купли-продажи товаров. [↑](#footnote-ref-8)
9. 1 ст. 45 п.2; ст.61 п.2 Венской конвенции ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров. [↑](#footnote-ref-9)
10. 1 Ответственность в коммерческом обороте. Комаров А. С. М. 1991 г. с.183 [↑](#footnote-ref-10)
11. 1 ст. 25 Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. [↑](#footnote-ref-11)
12. 1 Ответственность в коммерческом обороте. Комаров А. С. М., 1991 г. [↑](#footnote-ref-12)
13. 1 Honnold J., р. 426, 427. [↑](#footnote-ref-13)
14. 1 Ежегодник ЮНСИТРАЛ, том 1У, 1979, часть вторая, 1, В. [↑](#footnote-ref-14)
15. 1 ст. 77 Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров. 1980 г. [↑](#footnote-ref-15)