В настоящее время, когда контрагентами российских субъектов предпринимательской деятельности часто становятся американские компании и немалую (если не большую) долю договоров между ними составляют договоры купли-продажи, российским участникам внешнеэкономической деятельности может пригодиться знание основ правового регулирования купли-продажи.

При заключении внешнеэкономических договоров американская сторона может настаивать на подчинении договоров американскому праву в соответствии со ст. 166 Основ гражданского законодательства от 31 мая 1991 года. Российский бизнес постепенно выходит на товарные рынки США, осуществляя предпринимательскую деятельность через представительства, филиалы или дочерние общества. В этих и некоторых иных случаях российскому менеджменту целесообразно представлять, какими правовыми категориями купли-продажи привыкли оперировать американские предприниматели, а также понимать основные моменты правового регулирования купли-продажи в этой стране. Следует, однако, учесть, что данный реферат посвящен наиболее фундаментальным сторонам и особенностям купли-продажи товаров в США.

Правовое регулирование купли-продажи в целом включает в себя ряд вопросов юридического характера (ответственность за продукт, защита прав потребителей), освещение которых не было целью настоящей статьи.

Купля-продажа товаров в США регулируется специальным кодифицированным нормативным актом - Единообразным Торговым Кодексом (ETK, Uniform Commercial Code - UCC). ЕТК является примерным проектом федерального значения, на базе которого создавались торговые кодексы штатов. К 1967 году ЕТК был принят всеми штатами (Луизиана приняла его в части, не включившей, впрочем, нормы о купле-продаже). ЕТК характеризовался многими юристами как одна из наиболее удачных классификаций ХХ века. По словам К. Шмиттгофа, ЕТК "весьма умеренный по духу, практичен для применения и ясен для понимания" [1]. В ЕТК купле-продаже посвящен специальный раздел Статья 2 (Article 2). Помимо ЕТК отношения купли-продажи регулируются рядом других законодательных актов (в том числе о защите прав потребителей) и судебными прецедентами.

Круг объектов, купля-продажа которых регулируется Статьей 2 ЕТК, достаточно широк, но все-таки ограничен. Статья 2 регламентирует лишь куплю-продажу так называемых "товаров" (goods). К ним в соответствии с 20-105(1) ЕТК относятся движимые вещи, которые существуют или будут существовать физически (последние называются будущими товарами - future goods), а также в отношении которых не возникло какого-либо спора о праве. К "товарам" в смысле Статьи 2 ЕТК относятся также нерожденный молодняк животных, растущие зерновые и иные идентифицированные (identified) вещи, отделенные от недвижимости. Отсюда следует, что для кодифицированного регулирования купли-продажи американский законодатель избрал вещи, наиболее часто выступающие объектами купли-продажи, которые не являются такими специфичными объектами, как, например, недвижимость, электроэнергия или ценные бумаги.

Именно в силу этой специфики купля-продажа последних объектов регулируется иными нормами (в основном так называемого контрактного права (contract law), базирующегося, как правило, на судебных прецедентах. Российским предпринимателям следует учитывать эту специфику и понимать зависимость правового регулирования от конкретного предмета купли-продажи, тем более что аналогичная во многом норма существует в проекте части второй Гражданского кодекса Российской Федерации, где предмет договора купли-продажи также именуется "товаром" и предусмотрены определенные изъятия для ценных бумаг, валютных ценностей, электроэнергии и т. д. [2].

Интересно, что в американском праве институт купли-продажи товаров именуется несколько иначе, чем в праве стран континентальной Европы. Статья 2 называется "Sales" - "Продажи" или "Продажа", этим же термином оперируют в тексте Статьи 2 и правовой литературе по этому вопросу. Соответствующий договор носит название "sale contract" или "contract of sale" - "договор продажи". Этой терминологии будем придерживаться и мы.

Перед разработчиками ЕТК стояла задача освободить правовые аспекты коммерческой деятельности от излишних формальностей, свойственных классическому общему праву США, во многом заимствованному из Англии. Это коснулось и формы договора. Однако законодатель посчитал нужным сохранить минимальные требования к ней, дабы защитить добросовестного субъекта предпринимательской деятельности от возможного недобросовестного поведения контрагента. Согласно 2-201 если договор продажи содержит условие о покупной цене более 500 долларов США, стороны должны совершить договор в письменной форме. Здесь имеется в виду не договор в традиционно известной предпринимателям форме, а "любой письменный документ, достаточный для доказательства факта существования договора между сторонами" [3]. Американская судебная практика считает, что в таком документе необязательно указывать, кто является продавцом, а кто покупателем товара, какова цена предмета договора, время и место договора. Минимальный объем требований к содержанию письменного документа о договоре купли-продажи указан в 2-201 ЕТК: наименования и подписи сторон, которые намереваются считать себя связанными таким договором, указания на предмет договора и его количество. Все эти сведения необязательно должны содержаться в одном определенном документе, в случае необходимости они могут быть получены путем анализа нескольких документов (обмен письмами, телеграммами, факсимильными сообщениями и т. д.). Такое понимание письменной формы договора стало широко распространенным в мировой правовой практике и получило признание в отечественном праве (см. п. 2 ст. 434 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Несоблюдение требований 2-201 ЕТК не влечет недействительности договора продажи полностью или в части. Неблагоприятные для сторон последствия проявятся в том, что такой договор лишается судебной защиты, становится неисполнимым в судебном порядке (unenforceable). Это не означает невозможности исполнить договор добровольно и получить те выгоды, на которые каждая из сторон рассчитывала при его заключении. Однако обратиться в суд в этом случае будет уже невозможно. Указанное требование американского права крайне необходимо учитывать российской стороне. При заключении договора продажи, подчиненного американскому праву [4], российской стороне следует настаивать на письменном оформлении всех условий сделки, тем более что простая письменная форма внешнеэкономических сделок обязательна в силу п. 3 ст. 162 ГК РФ.

Как и в праве континентальных стран, в американском праве продаж заключение договора предусматривает предложение заключить договор на определенных условиях (оферта - offer) и ответ лица, к которому направлена оферта, о согласии принять предложение и заключить договор на предложенных условиях (акцепт - acceptance). В соответствии с 2-205 ЕТК направленная письменная оферта является безотзывной в течение срока, указанного в оферте, а при отсутствии такого указания - в течение разумного срока (reasonable time), в любом случае не превышающего трех месяцев. Хотя настоящее положение о безотзывной ("твердой") оферте распространяется только на профессиональных предпринимателей (merchants) [5], оно в значительной степени схоже с соответствующими положениями ст. 436 ГК РФ. Это положение будет распространяться на российские юридические лица, которые специализируются на реализации определенного вида товаров и на этом основании рассматриваются в качестве профессиональных предпринимателей в соответствующей области.

В американском праве продаж не требуется полного соответствия условий оферты и акцепта для действительности заключаемого договора. Четко сформулированное письменное согласие заключить договор, посланное в течение срока, указанного в оферте, хотя бы и частично изменяющее условия оферты, признается акцептом, если только в ответе на оферту не указано прямо, что договор будет считаться заключенным лишь при наличии прямо выраженного согласия оферента с предложенными акцептантом изменениями, или если в оферте прямо не указано, что акцептом будет считаться согласие со всеми предлагаемыми условиями. Для действительности акцепта и заключаемого договора необходимым является отсутствие возражения против такого акцепта со стороны оферента в течение разумного срока. Но даже при соблюдении этих условий договор не будет считаться заключенным, если акцепт существенно изменяет предложенные в оферте условия. В таком случае, как и в отечественном праве, ответ на оферту будет не более чем новой офертой, также нуждающейся в акцепте.

При действительности акцепта момент заключения договора продажи определяется моментом отправления акцепта оференту. Такой подход (так называемая "теория почтового ящика" - mail box theory) свойствен англо-американской правовой традиции и существенно отличается от норм права стран континентальной правовой системы, определяющих заключение договора моментом получения акцепта оферентом. Конвенция ООН 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция) также определяет заключение договора в момент получения акцепта оферентом (ст. 23, 18) [6]. В силу непривычности "теории почтового ящика" для отечественных предпринимателей этот вопрос заслуживает пристального внимания на стадии заключения договора.

Содержание договора продажи составляют права и обязанности сторон - продавца и покупателя. Основные обязательства сторон (general obligations) в соответствии с 2-301 ЕТК заключаются в том, что в силу договора "продавец обязан доставить товар покупателю и передать покупателю титул на товар, а покупатель обязан принять товар и заплатить за него покупную цену". Как уже указывалось, для действительности (точнее, возможности принудительного исполнения) письменного договора продажи достаточно минимума условий, в том числе указания на предмет договора (продаваемые товары). Отсутствие прочих условий не влечет невозможности принудительного исполнения договора, но может вызвать значительные затруднения при его исполнении, так как у сторон могут возникнуть разногласия или споры относительно взаимных прав и обязанностей. В этом случае американский суд обратится к соответствующим положениям ЕТК.

Например, при соблюдении требований 2201 ЕТК стороны необязательно должны указывать в договоре продажи точную цену продаваемого имущества. Неуказание покупной цены может быть продиктовано необходимостью учета конъюнктуры цен, если договор предполагается исполнять через какое-то время в будущем. Покупатель или продавец могут указать в договоре критерий, в соответствии с которым и будет определена цена предмета договора (продаваемых товаров). Таким критерием может быть и третье лицо, которому стороны доверяют определить цену в определенный момент времени. В этих случаях цена установлена косвенно (может быть определена из условий договора). Если же цена не определена в договоре ни прямо, ни косвенно, то есть условие о цене остается открытым (open price term), предполагается, что стороны согласились о "разумной цене".

В случае открытого условия о цене разумная цена определяется исходя из (1) цен на идентичные или аналогичные товары в данной местности и (2) экономического положения сторон и особенностей договора, заключенного ими. Интересно, что американский законодатель счел необходимым при определении "разумной цены" учитывать не только цены, взимаемые за данные товары на местных рынках "при сравнимых обстоятельствах", как этого требуют ст. 55 Венской конвенции или п. 3 ст. 424 ГК РФ, но и "субъективный фактор" не просто как "сравнимые обстоятельства", а как состояние продавца и покупателя, особенности товара, являющегося предметом договора продажи. Во избежание необходимости исполнять договор продажи в условиях, когда покупная цена была определена американским судом с учетом перечисленных обстоятельств и в этой связи совершенно невыгодна для российской стороны, последняя должна настоять на включении условия о цене в договор прямо или косвенно (в последнем случае стороны могут сослаться на котировки известных товарных бирж, существующие в определенный день в течение срока исполнения договора). Оставлять определение цены на усмотрение американского суда в большинстве случаев нежелательно.

В отличие от условия о цене условие о количестве продаваемых товаров является существенным (как и в п. 2 ст. 465 проекта части второй ГК РФ), поскольку полное отсутствие в письменном договоре указаний об этом лишает договор судебной защиты (возможности принудительного исполнения). Однако, как и цену, количество товаров можно определить не только прямо, но и косвенно. В американской торговой практике существует два распространенных способа косвенного определения количества продаваемого товара: исходя из требований покупателя или из возможностей продавца. Договоры, содержащие условие о количестве, определенное по первому способу, называются re\*uirement contracts ("договорами требования"), по второму - output contracts ("договорами выдачи"). При этом сторона, на которую в соответствии с избранным способом фактически возлагается определение количества продаваемых товаров, должна действовать добросовестно (in good faith). В этих условиях российская сторона, выступающая продавцом и желающая продать свой товар в количестве как можно большем, может заключить "договор выдачи", в то время как в случае, когда предлагаемые американским продавцом условия представляются российской стороне выгодными и последняя располагает сведениями, что в распоряжении американского продавца находится значительное количество соответствующего товара, целесообразно заключить "договор требования". При выборе формы договора продажи российскому участнику необходимо следить за тем, чтобы ничто в заключенном договоре не противоречило выбранным условиям о количестве.

Кроме того, когда у обеих сторон существует заинтересованность в купле-продаже максимально возможного количества товаров, стороны могут заключить договор продажи на так называемых "исключительных условиях количества", в соответствии с которыми продавец обязуется приложить наибольшие усилия к продаже максимального количества соответствующего товара, а покупатель обязуется максимально ему в этом содействовать и не имеет права отказаться от части товара из-за превышения нужного покупателю количества. К такой форме договора необходимо подходить с осторожностью, поскольку ограниченные возможности российского предпринимателя в этих обстоятельствах могут привести к судебному спору.

Важным условием является место, в которое продавец должен доставить товары, для того, чтобы его обязательство по доставке товара (одно из его основных обязательств) считалось выполненным, поскольку с ним связан переход прав на товары (титула) и риска гибели от продавца к покупателю. При отсутствии положений договора об ином обязательство продавца по поставке товара покупателю совершается в месте нахождения коммерческого предприятия продавца (seller\*s place of business), а в случае отсутствия такового (например, когда покупателем является физическое лицо-потребитель) - в месте нахождения продавца. В данном случае будет иметь место фактическое предоставление товара в распоряжение покупателя с последующей перевозкой товара за счет покупателя, именуемое тем не менее "поставкой" или "доставкой" (delivery). Следовательно, необходимо четко определять место перехода прав на товар и риска его случайной гибели и ясно представлять себе, какие правила будут применяться в отсутствие в договоре таких положений. Что касается перехода права собственности (титула) на товар к покупателю, то это в любом случае не происходит раньше того, как товары, являющиеся предметом договора продажи, будут идентифицированы для целей договора (identified to the contract), отделены для этих целей от других аналогичных товаров на коммерческом предприятии продавца или в ином месте ( 2-401 ЕТК). Если на продавце лежит обязанность доставить товар перевозчику, титул переходит к покупателю в момент передачи товара перевозчику. Если по условиям договора на продавце помимо этого лежит обязанность за свой счет и на свой риск доставить товары в место назначения, титул переходит на покупателя в момент доставки товаров в распоряжение покупателя, то есть когда покупатель приобретает реальную возможность забрать доставленные товары, вне зависимости от того, воспользуется он такой возможностью или нет. Это следует иметь в виду российским покупателям, которые в зависимости от условий договора будут обязаны принять товар либо в месте коммерческой деятельности продавца (в случае неопределения места исполнения договора), либо в определенном сторонами месте. Непринятие товара в этом случае является нарушением договора и может повлечь неблагоприятные последствия для неосмотрительного покупателя.

Место поставки товара и перехода рисков случайной гибели товара может быть определено в договоре прямо или посредством применения торговых терминов. ЕТК представляет собой редкий пример, когда общепринятые термины торгового оборота и их толкование закреплены непосредственно в акте национального законодательства, поскольку обычно их толкование существует только в материалах международных организаций или кодификациях локального характера. Самый известный свод правил толкования торговых терминов - ИНКОТЕРМС, подготовленный Международной торговой палатой (последняя версия - 1990 г.).

Американская торговая и правоприменительная практика оказала значительное влияние на ИНКОТЕРМС. Тем не менее между ИНКОТЕРМС и торговыми терминами ЕТК существуют некоторые различия. Поэтому при использовании в договоре продажи, подчиненном американскому праву, того или иного торгового термина необходимо прямо указывать способ его толкования (ИНКОТЕРМС или нормы американского права), поскольку в отсутствие такого указания суд, по всей видимости, применит их "американское" толкование, в ряде случаев отличное от более привычного для российских предпринимателей свода ИНКОТЕРМС. В любом случае целесообразно знать нормативное толкование торговых терминов, предусмотренное ЕТК.

На условиях FOB (место отгрузки) ( 2-319 ЕТК) продавец обязан выполнить свои обязательства по поставке: передать продаваемый товар перевозчику, получить необходимые товарораспорядительные документы (коносамент, накладную), своевременно уведомить покупателя о передаче товара перевозчику, должным образом передать товарораспорядительные документы покупателю. Риск гибели переходит на покупателя в момент доставки товара на борт транспортного средства в месте отгрузки. Легко заметить, что условия FOB (место отгрузки) по ЕТК США аналогичны закрепленным в ИНКОТЕРМС-1990 условиям FOВ для морского транспорта и условиям FCA (франко-перевозчик) для других видов транспорта. ЕТК содержит и другой вид термина FOB - FOB (место назначения). В соответствии с ним транспортные расходы и риски гибели товаров лежат на продавце до доставки товаров в место назначения (место нахождения коммерческого предприятия покупателя, ближайший к покупателю морской порт, железнодорожная станция или иное согласованное сторонами место).

На условиях CIF и C\*F (в ИНКОТЕРМС-1990 - CFR) [7] цена продаваемого имущества включает в себя стоимость перевозки (фрахт) и страхования товаров в пути (CIF) или стоимость перевозки фрахт (C\*F).

На условиях ex-ship ("с судна") риск гибели лежит на продавце до выгрузки товара с судна в порту покупателя. Данный термин соответствует термину DES ИНКОТЕРМС1990.

Примечания:

1 Шмиттгоф К. Экспорт: право и практика международной торговли (Schmitthofs Export Trade). - М.: Юридическая литература, 1993, с. 49.

2 Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая (проект). - М.: Фирма "Спарк", 1995, с. 27.

3 Douglas Whitman, Clyde Stoltenberg. Commercial Law. Chicago, John Whiley \* Sons, 1985, p. 56.

4 То есть праву конкретного штата во внешнеэкономических сделках чаще всего избирается право штата Нью-Йорк. В дальнейшем в настоящей статье "американское право" означает право одного из штатов США.

5 В отличие от отечественного права в американском праве настоящий статус лица не является универсальным по отношению ко всем законным видам деятельности, а определяется в отношении каждого из видов деятельности (в праве продаж в основном в отношении товаров, которые то или иное лицо может приобретать или продавать для удовлетворения единовременных целей или на постоянной основе).

6 Подробнее об этом см.: Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий. - М.: Юридическая литература, 1994.

7 Международные правила толкования торговых терминов ИНКОТЕРМС. Новая редакция. - М: Внешнеэкономический центр "СОВИНТЕРЮР", 1992.