**Международная купля-продажа**

Русецкий Александр Евгеньевич

**Введение**

Еще недавно коммерция рассматривалась как вид деятельности, связанный с перепродажей товаров и не требующий больших знаний и глубокого изучения. В настоящее время подобная трактовка недопустима. В действительности коммерсанту требуются знания гораздо большие, чем специалисту какой-либо другой профессии, поскольку коммерсант - это прежде всего, организатор, который должен определять цель, уметь использовать различные ресурсы для достижения цели, управлять коммерческой деятельностью, анализировать ее. Кроме того, коммерсанту нужно владеть и основами правовых знаний для реализации принципов, лежащих в основе коммерческой деятельности.

В процессе экономического сотрудничества постоянно возникают отношения с так называемым иностранным элементом. Это может быть и разное гражданство участников, и нахождение имущества за границей, и перемещение материальных и иных ценностей с территории одного государства на территорию другого. В этой ситуации, при всем разнообразии отношений с иностранным элементом их связывает одно: возможность применения иностранного по отношению хотя бы к одному участнику правоотношения права.

Таким образом, на современном этапе сотрудничества государств, развития экономических связей знание иностранного права просто необходимо.

**Понятие международного договора купли-продажи товаров**

Основным нормативным актом, регулирующим международную куплю-продажу товаров является Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.

Венская конвенция вступила в силу 1 января 1988 г. с 1 сентября 1991 г. к Конвенции присоединился СССР; с 24 декабря 1991 г. Российская Федерация продолжает членство бывшего СССР в ООН и начиная с этой даты несет в полном объеме ответственность по всем правам и обязательствам СССР согласно Уставу ООН и многосторонним договорам, депозитарием которых является Генеральный секретарь. На 22 мая 1997 г. в Конвенции участвуют 48 государств, среди них Украина, Белоруссия, Эстония, Грузия, Литва, Молдавия. Конвенция вступила в силу для Польши (с 1 июня 1996 г.), для Узбекистана (с 1 декабря 1997 г.), для Бельгии (с 1 ноября 1997 г.) и Люксембурга (с 1 февраля 1998 г.).

Данная конвенция устанавливает, что договоры купли-продажи товаров – это договоры, заключенные между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах. Из этого положения видно, что при определении понятия международного договора купли продажи Конвенция использует в качестве базового признак нахождения коммерческих предприятий сторон сделки в различных государствах.

Необходимо отметить, что данная Конвенция не применяется к продаже:

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

· с аукциона;

· в порядке исполнительного производства или иным образом в силу закона;

· фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег;

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

· электроэнергии.

Кроме того, как предусмотрено в ст. 3, она не применяется к договорам, в которых обязательства стороны, поставляющей товар, заключаются в основном в выполнении работы или в предоставлении иных услуг.

Венская 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 действительности самого договора или каких-либо из его положений или любого обычая; последствий, которые может иметь договор в отношении права собственности на проданный товар.

Применение конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров

Разрешение судами общей юрисдикции и арбитражными судами споров, связанных с реализацией внешнеэкономических сделок, ведет к необходимости широкого использования международных конвенций, участником которых является Российская Федерация. Согласно ст. 17 Конституции РФ и ст. 7 ГК РФ составной частью правовой системы Российской Федерации являются (наряду с общепризнанными принципами и нормами международного права) международные договоры. В числе международных конвенций, наиболее широко применяемых для регулирования отношений по внешнеэкономическим сделкам, является в настоящее время Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров, подписанная в 1980 году в Вене. Она применяется в отношениях сторон по договору такого рода, оформляющему торгово-экономические сделки между российскими и зарубежными партнерами. В связи с заключением и исполнением подобных сделок возникают многочисленные споры. До недавнего времени такие споры разрешались в основном в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате РФ или в других центрах международного коммерческого арбитража (в частности, в Арбитражном институте Стокгольмской торговой палаты, в арбитраже ad hoc) на основе выраженного в арбитражной оговорке договора согласия сторон передать спор на разрешение такого международного коммерческого арбитража.

С расширением числа предприятий и фирм, заключающих договоры международной купли-продажи с иностранными партнерами, и с закреплением в Арбитражном процессуальном кодексе РФ права на получение управомоченной стороной защиты в государственном арбитраже применение Венской конвенции приобретает все большее значение. Это особенно актуально, поскольку в конкретных договорах обычно отсутствуют прямые указания на данную Конвенцию, и к ее предписаниям арбитры и стороны обращаются обычно только при возникновении споров.

Сфера применения Конвенции определена в главе 1. Согласно ст. 1, она применяется в следующих случаях:

во-первых, когда речь идет о договоре купли-продажи между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах и эти государства являются договаривающимися государствами - членами Конвенции;

во-вторых, когда согласно нормам международного частного права применимо право договаривающегося государства - участника Конвенции.

Примером первого случая применения Конвенции может служить решение Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате РФ (далее - МКАС) от 10 марта 1994 г. по иску предприятия Украины к фирме Германии. Учитывая, что стороны принадлежат к странам - участницам Венской конвенции, суд вынес решение, руководствуясь ее предписаниями.

Примером второго случая применения Венской конвенции может служить решение от 7 сентября 1994 г. В нем МКАС констатировал, что, как следует из п. 9 договора, сторонами (фирмами России и Иордании) достигнуто соглашение о применении к правоотношениям, вытекающим из договора, законодательства Российской Федерации. Так как Российская Федерация является участницей Венской конвенции, то названная Конвенция на основании ст. 7 ГК РФ стала частью российского права и в силу соглашения сторон, а также п. 1b ст. 1 Конвенции она применима к настоящему спору.

Согласно ст. 90 Конвенции, она не затрагивает действие любого международного соглашения, которое уже заключено или может быть заключено и которое содержит положения по вопросам, являющимся предметом ее регулирования, при условии, что стороны имеют свои коммерческие предприятия в государствах - участниках такого соглашения. Поэтому сохраняют свое действие нормативные двусторонние Общие условия поставок, заключенные бывшим СССР с КНР (1990 г.) и КНДР (1981 г.). В решении от 21 ноября 1994 г. МКАС, руководствуясь положениями ст. 90 Венской конвенции, разрешил спор между российским и китайским предприятиями на основе названных Общих условий поставок.

Таким образом, в случаях, когда взаимоотношения сторон договора международной купли-продажи (поставки) товаров регламентируются не только условиями контракта, но и нормативными, т.е. обязательными для применения Общими условиями поставки, правила именно этих международных соглашений будут применяться по вопросам, не урегулированным или не полностью урегулированным заключенным между сторонами контрактом. Если же стороны такого контракта по взаимному согласию решили применять к своим отношениям правила факультативных документов, также именуемых Общими условиями поставок, но не имеющих в силу их правовой природы обязательного для сторон характера (к ним относятся, в частности, ОУП СЭВ - Финляндия 1978 г., ОУП между организациями СССР и СФРЮ 1977 г., ОУП СЭВ 1968/1988), правила таких документов, будучи инкорпорированы в силу соглашения сторон в контракт, становятся его частью. В этом случае применение Венской конвенции по вопросам, не урегулированным их договором, осуществляется согласно общим правилам ст. 1.

В практике МКАС возник вопрос о применении Венской конвенции к отношениям сторон по договору, который признан недействительным. Данная проблема возникла, в частности, в деле 184/1993, решение от 25 июня 1994 г. В момент заключения сторонами договора в российском праве действовало правило относительно обязательных как письменной формы внешнеэкономических сделок, так и порядка их подписания с весьма строгим последствием, указанным в ст. 45 ГК РСФСР 1964 г., действовавшего в тот период. Суть в том, что несоблюдение формы внешнеэкономических сделок и порядка их подписания влечет за собой недействительность сделки. В приведенном деле с российской стороны было допущено нарушение действовавшего в тот период указанного порядка заключения внешнеэкономических сделок, поэтому на основании положений ст. 45 ГК РСФСР 1964 г. договор был признан недействительным. Вследствие этого арбитраж счел невозможным разрешать спор на основе Венской конвенции, поскольку в ней прямо указывается, что она применяется к договорам международной купли-продажи товаров, заключенным продавцом и покупателем. При отсутствии такого договора она неприменима, поэтому спор был разрешен на основании ст. 48 ГК РСФСР 1964 г., предусматривавшей возврат сторон в первоначальное состояние при признании сделки недействительной вследствие ее несоответствия требованиям закона. При признании недействительной внешнеэкономической сделки по основаниям, предусмотренным действующим ГК РФ, будет использован такой же подход.

Весьма важным для практики и необычным для применения международных договоров, в которых участвует Россия, является диспозитивный характер Конвенции, вследствие чего, согласно ее ст. 6, стороны могут исключить применение данной Конвенции или отступить (при условии соблюдения ст. 12) от любого из ее положений. Подобные случаи отказа сторон при заключении договора от применения данной Конвенции в практике МКАС не встречались, хотя в договорной практике стороны иногда включают в контракт условие о неприменении Венской конвенции к их отношениям.

Таким образом, в главе 1 Конвенции определены основные случаи ее применения, а также случаи, когда данная Конвенция не применяется либо вследствие ее прямых предписаний, либо вследствие использования сторонами правила ст. 6 о диспозитивности ее правил.

По понятным причинам, создатели Конвенции не смогли включить в нее все вопросы и проблемы, возникающие в ходе реализации отношений между продавцом и покупателем. Поэтому достаточно часто в практике возникает вопрос о том, каким образом должны разрешаться вопросы, прямо не урегулированные Конвенцией. Критерии, согласно которым осуществляется восполнение отсутствующих в ней предписаний, определены в ст. 7 Конвенции.

Согласно первому критерию, вопросы, прямо не разрешенные в Конвенции, подлежат разрешению в соответствии с общими принципами, на которых она основана; согласно второму (при отсутствии таких принципов), - в соответствии с правом, применимым в силу норм международного частного права.

При этом возникает вопрос, до настоящего времени в отечественной доктрине не анализировавшийся и состоящий в определении того, что понимается под "общими принципами", на которых основана Конвенция.

Подобный восполнительный критерий приведен в Межамериканской конвенции 1994 г. о праве, применимом к международным контрактам. В ней выделяются три критерия. В отличие от Венской конвенции в данной Конвенции на первое место поставлено право государства, с которым договор имеет наиболее тесную связь; при определении же права такого государства принимаются во внимание любые объективные и субъективные элементы контракта. Аналогично этому Венская конвенция в ст. 9 устанавливает, что 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 широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли. Однако эта норма дана не в связи с определением применимого права, а в разделе об общих положениях, что означает, что приводимое ниже правило применяется во всех случаях, независимо от определения применимого права.

Во вторую очередь в Межамериканской конвенции учитываются также общие принципы международного коммерческого права, признанные международными организациями. В качестве третьего критерия, в дополнение к приведенным положениям ст. 9, для обеспечения правосудия и справедливости применимы в конкретном случае руководства, обычаи и принципы международного коммерческого права, а также общепринятые торговые обыкновения и практика.

В качестве общих принципов, признанных международными организациями, можно назвать Принципы международных коммерческих договоров, разработанные в 1994 году Международным институтом унификации частного права (УНИДРУА), текст которых с комментариями в переводе А.С. Комарова опубликован в 1996 году (см. Принципы международных коммерческих договоров. М.: МЦФЭР, 1996). Данные принципы отражают подходы основных правовых систем к заключению, исполнению, толкованию международных коммерческих договоров, реализации прав на защиту их сторон. Они призваны ознакомить специалистов с принятыми в деловом мире правилами оборота, реализуемыми сторонами на основе свободы договора и равенства сторон.

Среди руководств можно выделить появившиеся в отечественной печати благодаря заключению соглашения между Международной торговой палатой и Торгово-промышленной палатой России Руководства МТП, призванные помочь коммерсантам наилучшим образом сформулировать их взаимные права и обязанности по реже встречающимся договорам и правоотношениям (см. Руководство к операциям по документарному аккредитиву, публикация МТП No. 515Е; Руководство по составлению международных агентских контрактов, публикация МТП No. 410; Руководство по составлению дистрибьюторских контрактов, публикация МТП No. 441. Все они изданы А/О "Консалтбанкир" в 1996-1997 гг.).

К торговым обыкновениям относятся ИНКОТЕРМС, представляющие собой Правила толкования международных торговых терминов, обобщаемые Международной торговой палатой начиная с 20-х гг., и также имеющие целью изложить принятые в разных странах базисные условия поставок с тем, чтобы продавец и покупатель могли выбрать наиболее подходящие с учетом специфики товара, особенностей их взаимоотношений, финансовой и юридической ситуации, в которых каждый из них функционирует. Применяется данный документ, как следует из п. 22 Введения, по соглашению сторон контракта: "коммерсанты, желающие использовать данные Правила, должны предусматривать, что их договоры будут регламентироваться положениями ИНКОТЕРМС 1990 года. Обязательным, в части импортных операций, данный документ является на Украине, в Ираке, в Испании, признан в Польше торговым обычаем (см. Рамберг Ян. Комментарий к ИНКОТЕРМС 1990. Публикация МТП No. 461. М.: А/О "Консалтбанкир", 1995).

Практика МКАС свидетельствует о том, что применимое право определяется арбитрами исходя из Закона РФ 1993 г. о международном коммерческом арбитраже и действующего Регламента, на основании коллизионных норм, которые они считают применимыми, по общему правилу, руководствуясь ст. 166 Основ гражданского законодательства 1991 г.

**Правовые последствия нарушения договора международной купли-продажи товаров**

Субъекты хозяйствования, вступая в торговые отношения друг с другом, заинтересованы в первую очередь в совершении определенных действий контрагентом (поставка товара, оплата цены, принятие поставки), что обеспечит им получение прибыли. Но если бы правовое регулирование сводилось только к установлению содержания этих основных обязательств, насколько бы они детально и подробно ни оговаривались в договоре, нельзя было бы говорить об упорядоченности коммерческого оборота. Рациональность ведения бизнеса требует исчерпывающей оценки последствий возможного неисполнения контрагентом своих обязательств, так как наивно полагать, что каждое обязательство выполняется надлежащим образом. И именно то, как право, обладающее принудительной силой государства, регулирует последствия нарушения договора, является главным стабилизирующим фактором для коммерческого оборота. Поэтому задачей данной статьи является рассмотрение правовых последствий нарушения договора международной купли-продажи товаров. Учитывая тот факт, что Российская Федерация, наряду с 55 другими государствами, является участником Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., а также то обстоятельсатво, что на основе данного документа осуществляется две трети всех международных торговых операций, именно то, как в этой международной конвенции регулируются правовые последствия нарушения договора международной купли-продажи, будет подвержено обобщающему анализу.

Рассмотрение правовых последствий нарушения договора международной купли-продажи товаров изначально содержит в себе два возможных варианта анализа данной проблемы в зависимости от того, на каком субъекте, пострадавшей стороне или нарушившем договор контрагенте акцентировать внимание. На первый взгляд, такое раздвоение не имеет принципиального значения, так как рассмотрение правовых последствий нарушения договора через категорию средств правовой защиты, предоставляемых потерпевшей стороне, и через категорию санкций, в том числе мер гражданско-правовой ответственности, применяемых к нарушителю, представляет собой две стороны одного явления: правомочиям потерпевшей стороны как способам защиты гражданских прав, например присуждению исполнения обязательств натуре, прекращению или изменению правоотношений, возмещению убытков, противостоят обязанности неисправного контрагента в качестве мер гражданско-правовой ответственности либо иных санкций за нарушение договора. Но так как в нашем случае мы имеем дело с относительным возмездным правоотношением (договор купли-продажи), неисполнение принятой на себя обязанности одной стороной влечет нарушение субъективного права конкретного контрагента, и именно размер понесенного им ущерба, характер его нарушенных имущественных интересов должны служить мерой того поведения, к которому понуждается правонарушитель и на которое управомочивается потерпевший. Поэтому исследование правовых последствий нарушения договора должно сводиться к рассмотрению статуса пострадавшей стороны, анализу тех правомочий, которыми она обладает для восстановления и защиты своих нарушенных интересов.

Данный подход не является только методологическим средством, так как смещение правового регулирования с поведения неисправного должника на поведение пострадавшего кредитора влечет существенные изменения для всего механизма взаимоотношений сторон договора международной купли-продажи, что и будет показано в дальнейшем.

Рассмотрение правовых последствий нарушения договора международной купли-продажи товаров, регулируемых Венской конвенцией 1980 г., должно осуществляться строго в соответствии с условиями применения этого международного документа (ст. 7 Конвенции). Применительно к данной статье это означает, что рассмотрение правовых последствий нарушения договора международной купли-продажи с использованием традиционных для нашей правовой доктрины категорий, институтов способно исказить действительное содержание норм Конвенции, что недопустимо. Обращение для толкования и уяснения содержания норм Конвенции к таким характерным для советского, а теперь белорусского гражданского права категориям, как "гражданско-правовая ответственность", "условия наступления ответственности", "основания освобождения от ответственности", "меры оперативного воздействия", возможно постольку, поскольку это учитывает международный характер Конвенции и содействует "достижению единообразия в ее применении и соблюдению добросовестности в международной торговле" (ст. 7 Конвенции). Данный подход должен рассматриваться в качестве императива, основного принципа, положенного в основу исследования и применения любых положений Венской конвенции 1980 г., не ограничиваясь последствиями нарушения договора.

Таким образом, характеристика правовых последствий нарушения договора международной купли-продажи товаров должна осуществляться исключительно в рамках Конвенции; вопросы, относящиеся к предмету ее регулирования, но прямо в ней не разрешенные, должны определяться в соответствии с общими принципами, на которых она основана.

Если проанализировать содержание самой Конвенции, в частности части III "Купля-продажа товаров", которая относится именно к материальным вопросам и противопоставляется, таким образом, части II "Заключение договора", то заслуживает внимания структурное расположение ее норм. Главы 2, 3, 4 части III касаются соответственно обязательств продавца, покупателя и положений, общих для обязательств продавца и покупателя. Самостоятельных глав, устанавливающих права продавца либо покупателя, не выделяется, хотя статья 4 в качестве сферы регулирования Конвенции прямо закрепляет "те права и обязательства продавца и покупателя, которые возникают из договора". Структура норм части III Конвенции не должна вводить в заблуждение. Не вызывает сомнения, что содержание договора купли-продажи включает совокупность обязательств продавца и покупателя, однако этим субъективным обязанностям противостоит субъективное право контрагента, ради которого, как средства удовлетворения интересов участников, устанавливается, существует и реализуется само правоотношение.

Таким образом, интерес кредитора, а значит и субъективное право, удовлетворяется посредством исполнения должником своих обязанностей, а это означает, что правомочия уполномоченного лица, т. е. содержание его субъективного права, будут возникать только в случае неисполнения его контрагентом принятой на себя обязанности и будут сводиться, таким образом, к полномочиям по защите своего нарушенного права либо охраняемого интереса. Эти правомочия уполномоченного лица по использованию мер правоохранительного характера с целью защиты своего интереса из договора принято называть средствами правовой защиты (способами защиты гражданских прав). Данную правовую категорию и использует Конвенция, предусматривая в главе II "Обязательства продавца" раздел III "Средства правовой защиты в случае нарушения договора продавцом" (ст.ст. 45-52), а в главе III "Обязательства покупателя" раздел III "Средства правовой защиты в случае нарушения договора покупателем" (ст.ст. 61-65). Таким образом, при определении правовых последствий нарушения договора международной купли-продажи товаров разработчики Конвенции акцентируют внимание не на обязательствах неисправной стороны, хотя такой вывод может быть сделан из структуры Конвенции, а на субъекте, чьи права нарушены, и с этой целью ему предоставляются средства правовой защиты для обеспечения своего интереса. Этот подход соответствует англо-американской традиции, где нормативное регулирование направлено не на поведение неисправного должника, а на поведение пострадавшего кредитора, определяя в основном не обязанности должника, а правомочия кредитора. Как указывает профессор Е. А. Фарнсворт, "ни одно из положений договорного права не отражает так его существенные моменты, как нормы, предписывающие средства в случае нарушения контракта". Поэтому то, как устанавливаются средства правовой защиты в Конвенции, и отражает общие принципы, подходы к регулированию всех отношений, возникающих из договора международной купли-продажи товаров.

Таким образом, субъект ответственности не является центральной фигурой, на которую воздействуют нормы Конвенции, поэтому не возникает необходимость обосновывать ответственность за нарушение договора международной купли-продажи товаров. Невключение в Конвенцию института ответственности в том понимании, в котором она используется в нашей правовой доктрине, означает исключение необходимости оперировать в правоприменительной деятельности имеющими отношение к данному институту категориями, например, использовать "условия наступления ответственности", "основания освобождения от ответственности" таким способом и в таком объеме, какие применимы в нашей системе права. Хотя относительно схожие категории, в первую очередь вопрос освобождения от ответственности, закреплены в Конвенции, их нужно рассматривать с позиции, установленной в ней. Эта позиция состоит в том, что последствия нарушения договора излагаются в контексте средств правовой защиты (правомочий), предоставляемых потерпевшей стороне непосредственно из заключенного договора в случае нарушения обязательств ее контрагентом и направленных на защиту имущественного интереса, ради которого стороны и совершили договор.

Следует отметить стиль формулировок разделов, касающихся средств защиты покупателя и продавца. Этот стиль соответствует существующей во многих правовых системах точке зрения, согласно которой всякий нормативный акт в области купли-продажи регулирует именно права и обязанности сторон, а не состоит из указаний в адрес суда об удовлетворении предъявленного потерпевшей стороной требования. В то же время в Комментарии к проекту Конвенции о договорах международной купли-продажи товаров, подготовленном в 1978 г. (в дальнейшем Комментарий проекта), указывается, что эти два стиля законодательных формулировок направлены на достижение одного и того же результата, а именно обеспечивают защиту интересов пострадавшей стороны.

Средства правовой защиты, как они устанавливаются Конвенцией, представляют собой согласованную, последовательную и эффективную систему мер. Были приняты во внимание как сущность нарушаемого права (его обязательственный характер), так и то, что стороны являются коммерсантами (Конвенция не применяется к продажам для личных нужд, ст. 2(а)), что предполагает предъявление к ним повышенных требований. Специфика обязательств продавца и покупателя не могла не учитываться при разработке Конвенции, поэтому выделяются две системы (набора) средств правовой защиты: 1) средства защиты покупателя при нарушении договора продавцом (ст.ст. 45-52); 2) средства защиты продавца при нарушении договора покупателем (ст.ст. 61-70). Такое раздвоение средств защиты как правомочий, предоставляемых сторонам, в то же время характеризуется принятием в рамках каждой из подсистем единого, консолидированного подхода к средствам защиты, что является следствием единого, консолидированного подхода соответственно к обязательствам продавца и покупателя. При разработке средств защиты был отвергнут подход, характерный для большинства национальных систем и для Конвенции о Единообразном законе о договоре международной купли-продажи товаров 1964 г. (ULIS), где средства защиты устанавливаются в зависимости от конкретного типа нарушения (поставка в ненадлежащем месте, просрочка поставки, неуплата цены, непринятие поставки, ст.ст. 24, 26, 30, 61-63, 66-68 ULIS).

Ключевым для анализа средств правовой защиты, по Конвенции, являются статьи 45 и 61. Пункт 1 статьи 45 устанавливает следующее:

1) если продавец не исполняет какого-либо из своих обязательств по договору или по настоящей Конвенции, покупатель может:

а) осуществить права, предусмотренные в статьях 46-52;

б) потребовать возмещения убытков, как это предусмотрено в статьях 74-77.

Аналогичная норма предоставляется и продавцу, в частности, пункт 1 статьи 61 гласит:

2) если покупатель не исполняет какого-либо из своих обязательств по договору или по настоящей Конвенции, продавец может:

а) осуществить права, предусмотренные в статьях 62-65;

б) потребовать возмещения убытков, как это предусмотрено в статьях 74-77.

Следует иметь в виду, что средства защиты, к которым отсылают эти статьи, не носят исчерпывающего характера. Конвенция содержит общие для покупателя и продавца положения (ч. 3, гл. 5), которые регулируют право на взыскание процентов (ст. 78), средства защиты в случае предвидимого нарушения договора (ст.ст. 71-73) и к которым вышеуказанные статьи не делают отсылки.

В то же время положения статей 45 (1) и 61 (1) носят не только отсылочный характер, как может показаться на первый взгляд; действительное их содержание сводится к установлению оснований применения предусмотренных в них средств правовой защиты, которые будут рассмотрены в дальнейшем. Следует лишь подчеркнуть, что данные статьи Конвенции предоставляют потерпевшей стороне набор правомочий по защите в случае нарушения ее контрагентом любого из своих обязательств, не выделяя конкретные типы нарушений, в чем и проявляется единый подход к средствам защиты в случае нарушения договора.

В качестве преимуществ единого, консолидированного свода положений о средствах защиты покупателя (продавца), которые устанавливаются в связи с обязательствами продавца (покупателя), в Комментарии к проекту Конвенции указывалось: 1) все обязанности продавца излагаются в одном месте, что облегчает понимание того, что должен делать продавец, и что представляет для торговцев особый интерес; 2) упрощается проблема классификации путем введения единого комплекса средств защиты; 3) снижается потребность в сложных перекрестных ссылках, что устраняет путаницу, порождаемую сложностями повторений положений о средствах защиты.

Наиболее важный аспект концепции средств правовой защиты - это юридический статус потерпевшей стороны при нарушении договора, т. е. какое требование имеет сторона из заключенного договора. Англо-американская система права исходит из того, что основное требование исправного контрагента сводится, в принципе, к требованию возмещения убытков, вызванных нарушением договора. В праве континентальных стран Европы в качестве основного правомочия из договора рассматривается право требовать от должника исполнения своего обязательства в натуре, тогда как возмещение убытков рассматривается как мера юридической ответственности и связано с возложением на должника дополнительного имущественного обременения (обязательства), что выходит за рамки содержания договора.

Средства правовой защиты, как они установлены в Конвенции, представляют собой компромисс этих двух различных подходов. Покупателю и продавцу предоставляется в случае нарушения контрагентом своих обязательств право требовать как реального исполнения (стст. 46, 62), так и возмещения убытков (стст. 45, 61), причем реализация этих правомочий не исключает и не ограничивает друг друга. Подробное рассмотрение этих мер не входит в содержание данной работы, следует лишь отметить, что при всех преимуществах и недостатках этих средств защиты эффективность каждого из них будет зависеть от конкретных обстоятельств взаимоотношений сторон. Но именно возможность пострадавшей стороны совместить эти требования создает для нее гарантию того, что ее интересы могут быть должным образом защищены при любых обстоятельствах.

Средства правовой защиты продавца и покупателя не ограничиваются только правом требовать реального исполнения и возмещения убытков, а включают и другие правомочия потерпевшей стороны. Предоставление всего "набора" средств защиты при любом нарушении обязательств контрагентом предусматривает для потерпевшей стороны возможность выбора той или иной схемы защиты, в зависимости от того, какие интересы она преследует. Этим достигается основная цель средств защиты - поставить пострадавшую сторону в такое положение, в котором она бы находилась, если бы договор был исполнен надлежащим образом. Достижение этой задачи обеспечивается комплексным использованием как средств превентивного характера (расторжение договора, приостановление исполнения), так и средств, обеспечивающих получение обещанного в натуре либо должную компенсацию (требование реального исполнения, замены товара или устранения его дефектов, уменьшение покупной цены, возмещение убытков, взыскание процентов с просроченной суммы).

Следует отметить, что нормы Конвенции направлены также на установление необходимого баланса прав и обязанностей контрагентов при нарушении договора. С одной стороны, пострадавшей стороне предоставляются широкие полномочия по защите. Но, с другой стороны, обращение к отдельным средствам может ограничивать или полностью исключать осуществление других (наиболее несовместимым в этом отношении является право расторгнуть договор). Кроме того, определяются условия реализации некоторых средств защиты, которые должным образом учитывают интересы и потребности неисправного контрагента, например, обязанность покупателя дать извещение о характере несоответствия товара, о характере прав и притязаний третьего лица (ст.ст. 39, 43), возможность продавца самому устранить недостаток в исполнении своих обязанностей (ст.ст. 37, 48), что может также полностью исключать или временно ограничивать отдельные средства защиты покупателя. Данный баланс прав и обязанностей сторон выражает идею сотрудничества, взаимного содействия партнеров по договору международной купли-продажи, которое должно быть объективно присуще отношениям такого характера, что отвечает принципу соблюдения добросовестности в международной торговле.

Все средства правовой защиты, предусмотренные Конвенцией, можно классифицировать по различным основаниям.

Во-первых, из структуры Конвенции очевидно следует разделение средств по субъектному составу, т. е. средства защиты покупателя и продавца. Такой критерий полезен для выделения тех правомочий, которые носят действительно индивидуальный характер. Например, только для покупателя характерно право требовать замены товара и устранения его несоответствия путем исправления (ст. 46, п. 2, 3), право уменьшить покупную цену (ст. 50), право отказаться от досрочной поставки или поставки излишнего количества товара (ст. 52). Индивидуальными средствами для продавца являются право самостоятельно составить спецификацию (ст. 65), право продавца устранить недостатки в исполнении своих обязанностей в случае досрочной поставки (ст. 37), а также даже после установленной для поставки даты (ст. 48). Несмотря на то, что субъектом применения указанного выше правомочия (ст.ст. 37, 48) является сторона, сама не исполнившая договор, данное право следует относить к средствам защиты, так как оно обеспечивает защиту интересов стороны от ответных чрезмерных средств защиты исправного контрагента и имеет, таким образом, правоохранительный характер.

Что касается общих для покупателя и продавца средств защиты, то среди них следует выделить в первую очередь те, которые имеют "действительно" общий характер, т. е. их регулирование для продавца и покупателя осуществляется одними и теми же нормами Конвенции: сюда относятся право требовать возмещения убытков (ст.ст. 74-77, 79), право взыскать проценты с просроченной суммы (ст. 78), право приостановить исполнение либо расторгнуть договор в случае предвидимого нарушения (ст.ст. 71-72), право удерживать и в соответствующих случаях распорядиться товаром, когда сторона обязана принять меры по его сохранению (ст.ст. 85-88). Право требовать реального исполнения обязательств, право расторгнуть договор, установить дополнительный срок для исполнения обязательств хотя и предусматриваются для обеих сторон договора, но их регулирование применительно к продавцу и покупателю осуществляется в Конвенции различными нормами (ст.ст. 46, 62; ст.ст. 49, 64; ст.ст. 47, 63), что отражает специфику их реализации для каждой из сторон.

Во-вторых, хотя Конвенция и использует единый комплексный подход к средствам защиты и не выделяет их для каждого типа нарушения договора, в то же время можно классифицировать средства защиты в зависимости от характера нарушения: существенное нарушение договора влечет право расторгнуть договор, требовать замены товара; в случае поставки несоответствующего договору товара следует право требовать устранения дефектов, замены товара, право покупателя снизить цену; когда нарушение обязательств еще вообще не имело места (предвидимое нарушение), возможно приостановить исполнение обязательств, расторгнуть договор.

И в-третьих, все средства правовой защиты можно разделить на две группы. Первая из них включает те средства, которые влекут исполнение, изменение или прекращение обязательств сторон по договору международной купли-продажи товаров. Поэтому их можно назвать средствами правовой защиты, имеющими обязательственный характер, что подчеркивает их связь с первоначальными обязательствами сторон из договора. К данным средствам относится большинство правомочий потерпевшей стороны: право требовать реального исполнения, замены товара или устранения дефектов, право установить дополнительный срок для исполнения обязательств, право расторгнуть договор, право приостановить исполнение, удерживать товар, уменьшить покупную цену.

Данные средства не следует отождествлять с мерами оперативного воздействия, выделяемыми в советской правовой доктрине. Особенностями этих средств является следующее: 1) они имеют обязательственный характер, т. е. влекут изменение или прекращение первоначальных обязательств, в том числе в результате реального исполнения обязательств; 2) направлены главным образом на предотвращение возможного будущего ущерба, хотя могут и обеспечивать частичную компенсацию потерпевшей стороне. Так, реальное исполнение обязательств, замена товара, устранение дефектов восстанавливают нарушенное право, предотвращая будущий ущерб, например, от использования и распоряжения некачественным товаром, но не всегда обеспечивают полную защиту (компенсацию) интересов потерпевшей стороны. Расторжение же договора, приостановление исполнения, удержание и продажа товара, находящегося на сохранении стороны, имеют превентивный характер, предупреждают дальнейший ущерб, создавая предпосылки и гарантии полной защиты интересов стороны.

Вторая группа средств правовой защиты включает право требовать возмещения убытков и процентов с просроченной суммы. Выделение их для самостоятельного рассмотрения в отдельную группу определяется следующими условиями: 1) они имеют денежный характер, что обусловливает установление единого подхода для определения размера взыскиваемых убытков и процентов как для покупателя, так и для продавца. Этим они отличаются от обязательственных средств защиты, реализация которых, несмотря на их частичную общность, имеет индивидуальный характер и различается в отношении продавца и покупателя; 2) взыскание убытков и процентов носит универсальный характер, т. е. не исключается и не ограничивается никакими другими средствами; 3) они имеют своей целью компенсацию имущественных потерь потерпевшей стороны, дополняя любое из обязательственных средств защиты покупателя и продавца, что обеспечивает возможность наиболее полной защиты интересов стороны в международной торговле.

Приведенная выше классификация средств правовой защиты на две основные группы носила бы такой же характер, если бы за основу было взято разделение средств защиты на меры а) гражданско-правовой ответственности и б) не являющиеся таковыми. Однако данный критерий, несмотря на его очевидность для нашей правовой системы, не учитывает международный характер норм Конвенции, которая регулирует правовые последствия нарушения договора через категорию средств правовой защиты, отказавшись от закрепления института ответственности в какой-либо форме.

Отличительной особенностью средств правовой защиты, по Конвенции, является то обстоятельство, что основанием для их реализации, как устанавливается в статьях 45 и 61, является лишь факт неисполнения стороной любого из своих обязательств. Данное положение, а также то обстоятельство, что Конвенция не использует институт юридической ответственности, а оперирует категорией средств правовой защиты, не только означает полное исключение концепции вины как основания применения к неисправному контрагенту мер ответственности или иных неблагоприятных мер воздействия, но и свидетельствует о недопустимости утверждений о закреплении в Конвенции принципа объективной ответственности с изъятиями, установленными в статье 79 в отношении освобождения от возмещения убытков. В подтверждение этого можно указать также на то, что Конвенция, в отличие от систем права, использующих концепцию вины, не только не закрепляет данную категорию в основном ее проявлении, т. е. в качестве условия возникновения ответственности (возмещения убытков), но и не использует ее в побочных сферах.

Таким образом, правовые последствия нарушения договора международной купли-продажи товаров (так как в нашем случае подлежит применению Венская конвенция 1980 г., то имеются в виду последствия неисполнения не только договорного обязательства, но и любого обязательства по Конвенции) сводятся к осуществлению средств правовой защиты, предоставляемых потерпевшей стороне в силу лишь одного факта неисполнения контрагентом любого из своих обязательств. Набор средств защиты, порядок их реализации составляет существенную часть тех отношений, регулирование которых осуществляется данным международным договором, поэтому характеристика его норм и имеет такое важное значение.

**Список литературы**

1. Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. 11.04.1980. (http://www.consultant.ru)

2. Проф. др. Бургхард Пильтц (Гютерсло, Германия). Новые тенденции в развитии права международной купли-продажи товаров. (http://www.cisg.ru)

3. Смирнова Е. Применение конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров. / "Российская юстиция" No. 11, 1997 г.; C. 26-28.

4. Жарский А. Правовые последствия нарушения договора международной купли-продажи товаров: общая характеристика на основе Венской Конвенции 1980 г. / Белорусский журнал международного права и международных отношений, 1999 (4), Минск. http://www.cenunst.unibel.by/journal/1999.4/zharsky.shtml

5. Вилкова Н. Применимое право при разрешении споров из внешнеэкономических сделок. / "Хозяйство и право" No. 11, 1995 г.; C. 100-109.