

Международное право

Правовое регулирование

договора международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ

АКСЕНОВ Алексей Григорьевич, старший преподаватель кафедры предпринимательского права юридического факультета Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского, кандидат юридических наук

За два десятилетия в Содружестве Независимых Государств пройден путь от единого народнохозяйственного комплекса (1991 г.) до взаимосвязанных экономик независимых государств. При схожести целей и задач социально-экономических преобразований страны — участницы СНГ выбрали варианты, приоритеты и последовательность реформ с учетом возможностей национальной экономики. Существенная разница в экономических потенциалах партнеров по СНГ обуславливает различия в подходах к развитию торгово-экономического сотрудничества. При этом сохраняются объективные основания для дальнейшего сближения и экономической интеграции государств — участников СНГ [1].

Одним из важнейших направлений взаимодействия остается развитие торговых отношений между участниками коммерческой деятельности. Важную роль в этой сфере играет договор международной купли-продажи товаров, который является выражением наиболее широко распространенных в международном коммерческом обороте отношений обмена товарами и признанным способом оформления договоренностей между продавцом и покупателем. Кроме того, он не только регулирует отношения сторон при обычной международной купле-продаже товаров, но и полностью или в качестве сопутствующего используется и в иных договорах: подряда при предоставлении одной из сторон материалов для выполнения сопутствующих работ, он сопровождает реализацию договоров поручения и комиссии, сопутствующей лицензии, франчайзинга и многих других договоров [2].

Сложившийся внешнеэкономический характер отношений купли-продажи между хозяйствующими субъектами стран СНГ обуславливает необходимость первоочередного применения к их регламентации положений международных договоров, распространяющихся на данных участников и рассматриваемые отношения. В части, не урегулированной международным договором, применению подлежит национальное законодательство, определяемое по соглашению сторон контракта или в соответствии с коллизионной нормой [3].

Существенное значение в правовом регулировании договора международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ имеют международные правовые акты, являющиеся результатом унификации материального права. Вытесняя в значительной степени применение норм национального права, они в результате приводят к стиранию национальных особенностей в регламентации рассматриваемого договора, тем самым устраняя правовые барьеры к развитию международного торгово-экономического сотрудничества.

В первую очередь к рассматриваемому договору подлежат применению межгосударственные соглашения универсальной, региональной и двусторонней унификации материальных норм.

К международным договорам универсальной унификации материальных норм в рамках СНГ относится Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 г. (Венская конвенция) [4]. Это наиболее широко применяемый международный акт, регулирующий международную куплю-продажу товаров [5].

Конвенция состоит из четырех частей: «Сфера применения и общие положения», «Заключение договора», «Купля-продажа товаров», «Заключительные положения». Вторая и третья части имеют самостоятельное значение: государства-участники могут по своему усмотрению установить для себя обязательность как обеих частей Конвенции, так и одной из них.

К договору международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ Конвенция применяется, когда коммерческие предприятия сторон договора находятся в разных государствах, являющихся участниками Конвенции (п. 1 «а» ст. 1 Конвенции), или когда коммерческие предприятия одного или обоих контрагентов расположены в государствах СНГ, не участвующих в Венской конвенции, но нормы международного частного права отсылают к праву страны — участницы Конвенции (п. 1 «б» ст. 1 Конвенции). Венская конвенция применяется и в случаях достижения сторонами договора соответствующего соглашения (ст. 6 Конвенции).

Под коммерческим предприятием подразумевается не субъект права, а постоянное место осуществления деловых операций (основное место деятельности) как юридическим, так и физическим лицом. Таковым не всегда может являться место нахождения головной конторы юридического лица. Им также может быть признано место ведения предпринимательской деятельности его представительством или филиалом.

Необходимо иметь в виду, что стороны контракта должны быть осведомлены о факте нахождения их коммерческих предприятий в разных государствах СНГ не позднее, чем на момент заключения договора. В противном случае Конвенция неприменима (п. 2 ст. 1).

Национальная принадлежность стороны не имеет значения для решения вопроса о применимости Конвенции (п. 3 ст. 1). Таким образом, если коммерческие предприятия сторон находятся в одном государстве СНГ, то Конвенция не применяется, даже если стороны имеют различную национальность. Кроме того, тот факт, что место заключения договора находится в другом государстве СНГ, а не в том, где происходит выполнение договора, не придает договору «международного характера»^[6].

Одна из причин широкого применения Конвенции, как отмечается в Сборнике ЮНСИТРАЛ по прецедентному праву, касающемуся Конвенции ООН о международной купле-продаже товаров^[7], заключается в ее гибкости. Для этой цели разработчики Конвенции использовали различные средства, в частности применяли нейтральную терминологию, стремились обеспечить всеобщее соблюдение принципа добросовестности в международной торговле, установили правило, согласно которому следует использовать общие принципы, лежащие в основе Конвенции, для устранения любых пробелов в своде правил, устанавливаемых Конвенцией (ст. 7), а также признали обязательный характер согласованных или подразумеваемых обычаев и установившейся практики (ст. 9 Конвенции).

Вместе с тем Конвенция, как и всякий иной унификационный акт по тому или иному частноправовому предмету, не может стать исчерпывающим сводом правил. Некоторые вопросы разработчики сознательно исключили из сферы регулирования. В частности, в Конвенции отсутствуют положения о недействительности договора (хотя соответствующий проект был подготовлен) и последствиях 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^[8].

Правовое регулирование договора международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ в рамках Конвенции не всегда может являться

достаточным и в силу того, что в Венской конвенции не участвует ряд стран СНГ (Азербайджан, Казахстан, Таджикистан, Туркменистан), следовательно, для хозяйствующих субъектов этих стран положения Конвенции не имеют обязательного характера. Они будут применяться лишь в случае достигнутого по этому поводу соглашения между сторонами договора либо в силу отсылки соответствующей коллизионной нормы к применимому праву государства — участника Конвенции.

Участие государств СНГ в Венской конвенции не исключает возможности и необходимости регионального регулирования договоров купли-продажи товаров между хозяйствующими субъектами стран Содружества[9].

Актом региональной унификации является Соглашение «Об общих условиях поставок товаров между организациями государств — участников Содружества Независимых Государств» от 20 марта 1992 г.[10], которое было подписано в целях создания благоприятных условий для сохранения и развития хозяйственных связей между субъектами хозяйствования в рамках СНГ с учетом заключенных между ними соглашений об экономическом сотрудничестве, а также обеспечения одинаковой ответственности всех субъектов хозяйствования за выполнение ими своих договорных обязательств в их экономическом пространстве в целом.

Действие Соглашения было рассчитано на переходный период к рыночной экономике. Его предметом явилось установление общих условий поставок между организациями государств — участников Содружества.

Соглашение состоит из преамбулы и двух разделов: «Общие положения» и «Заключение, изменение и расторжение договоров», включающих пункты, содержащие гражданско-правовые, административные, а также процессуальные предписания. Эти нормы устанавливают порядок заключения, подписания, изменения и расторжения договоров поставки по межгосударственным соглашениям[11]; взаимоотношения между органами стран, регулирующие поставки для государственных нужд, и порядок отношений этих органов с организациями своих стран, а также разрешения споров по заключению, изменению и расторжению договоров поставки.

Общие условия поставок товаров имеют существенные отличия в регулировании отдельных вопросов по сравнению с Венской конвенцией и гражданскими кодексами стран СНГ. Это касается определения существенных условий договора, оснований полного или частичного отказа от договора и др.

Общие условия поставок товаров, будучи актом комплексного характера, как отмечалось в литературе[12], охватывают далеко не полный круг вопросов, требующих урегулирования. Так, в Соглашении отсутствуют нормы, регламентирующие порядок исполнения обязательств, а также ответственность за их нарушение. Кроме того, оно вообще не предусматривает диспозитивного регулирования основных условий свободно заключаемых договоров, подпадающих под его сферу действия.

Необходимо отметить и тот факт, что при рассмотрении споров судами ряда государств СНГ (Армения, Молдова, Таджикистан, Туркменистан) Соглашение вообще не применялось[13].

Как справедливо отмечает Б. И. Пугинский, практика показала слабую пригодность Общих условий поставок для их применения. Существенные недочеты, допущенные при составлении этого документа, создают затруднения для установления хозяйственных связей между предпринимателями стран — участниц СНГ[14].

К числу международных договоров, обозначивших двустороннюю унификацию материальных норм, можно отнести Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Беларусь «Об условиях поставок товаров между предприятиями и организациями» от 20 июля 1992 г. [15], которое было подписано в целях реализации взаимных обязательств по поставкам товаров в соответствии с межправительственными соглашениями о торгово-экономическом сотрудничестве в рамках общего экономического пространства.

Предметом Соглашения явились условия поставок товаров между предприятиями и организациями данных государств, регулирующие порядок заключения и исполнения предприятиями и организациями договоров на поставку товаров по межправительственным соглашениям о торгово-экономическом сотрудничестве между Российской Федерацией и Республикой Беларусь. Соглашение не распространяет свое действие на отношения свободного товарооборота, за исключением случаев его применения по согласованию сторон контракта.

Условия поставок товаров включают в себя три раздела: «Общие положения», «Качество, количество и номенклатура поставляемой продукции, порядок и срок поставки, приемки товаров и взаиморасчетов», «Имущественная ответственность».

Анализ данного акта позволяет сделать вывод о том, что предусмотренное в нем регулирование имеет фрагментарный характер и затрагивает отдельные условия договора поставки для государственных нужд. Время принятия Соглашения и период его действия были связаны с переходом договаривающихся государств к рыночной экономике. Установленные в нем положения не соответствуют ни действующему в настоящее время гражданскому законодательству Российской Федерации и Республики Беларусь, ни Венской конвенции.

Правовое регулирование договора международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ может осуществляться и в рамках рекомендательных международных правовых актов, являющихся результатом частноправовой унификации. Особое место среди таких документов занимают разработанные Международным институтом по унификации частного права Принципы международных коммерческих договоров (принципы УНИДРУА), опубликованные в 1994 г. [16]

Как указано в преамбуле, Принципы УНИДРУА подлежат применению в случаях, когда стороны договорились об их применении к договору либо когда стороны согласились, что их договор будет регулироваться общими принципами права, *lex mercatoria* или т. п. Принципы УНИДРУА могут применяться и в случае, когда стороны не выбрали право, регулирующее договор, для толкования и восполнения международных унифицированных правовых документов, национального законодательства, а также использоваться в качестве модели для национальных и международных законодателей [17].

Принципы УНИДРУА представляют собой результат анализа международной практики заключения и исполнения коммерческих контрактов. В отличие от предписаний Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров Принципы имеют более широкую сферу действия, поскольку применимы к любым типам коммерческих договоров. В них включены положения, касающиеся практически всех важных проблем, возникающих при заключении и исполнении коммерческих договоров.

Анализ практики международного коммерческого арбитража показывает, что положения Принципов УНИДРУА применялись в качестве обычных норм для разрешения вопросов, не нашедших отражения в сделке.

Так, в решении по делу № 229/1996 Международный коммерческий арбитражный суд (МКАС) в качестве обычая со ссылкой на п. 2 ст. 9 Конвенции применил положения Принципов УНИДРУА. Ссылка на конкретное положение этих Принципов (с указанием на то, что они постепенно приобретают характер международных торговых обычаев) содержится и в другом решении МКАС (по делу № 302/1996)[18].

Важное значение в ряду международных частноправовых регуляторов рассматриваемого договора имеют Международные правила толкования торговых терминов — Инкотермс, являющиеся документом Международной торговой палаты (МТП)[19]. Инкотермс (2010) включает в себя 11 торговых терминов, предусматривающих разномысленное распределение обязанностей продавца и покупателя при доставке товара по договору международной купли-продажи товаров.

Обычаи в сфере внешнеторговой поставки связывают, как правило, с Инкотермс, которые предназначены для единообразного понимания и применения торговых терминов, используемых в международном коммерческом обороте[20]. Такие термины, став обычаем в международной торговле, в известной степени упростили и стандартизировали продажу товаров за рубеж[21].

На основании Закона РФ от 7 июля 1993 г. № 5340-1 «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации» Правление Торгово-промышленной палаты РФ своим постановлением от 28 июня 2001 г. № 117-13 признало Инкотермс на территории России торговым обычаем.

В некоторых странах СНГ применение Инкотермс опирается на законодательные акты. Так, согласно п. 4 ст. 265 Хозяйственного кодекса Украины при определении условий договора поставки необходимо применять правила Инкотермс.

Широкое применение при регулировании расчетов между сторонами договора международной купли-продажи товаров между хозяйствующими субъектами стран СНГ имеют подготовленные МТП Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов и Унифицированные правила по инкассо — публикации МТП № 600 и 522 соответственно (действуют в редакции 2006 и 1995 г.). Унифицированные правила, как и Инкотермс, не являются нормативными актами и применяются при наличии на них ссылки в договоре. Вместе с тем в литературе отмечается, что эти правила «отражают серьезную банковскую практику и могут применяться даже при отсутствии ссылки на них»[22].

Для стран СНГ особое значение имеет частноправовая унификация гражданского права, осуществленная в рамках рекомендательных законодательных актов в частях первой, второй и третьей Модели ГК для стран СНГ[23], целью которой явилось содействие сближению гражданского законодательства стран СНГ как необходимого условия сохранения единого экономического пространства и создания общего правового поля в данной сфере.

Как отмечает А. Л. Маковский, и сегодня Модель ГК для стран СНГ является самым крупным результатом унификации их законодательства, даже на фоне унификации частного права в Европейском союзе, — унификации более жесткой, но весьма фрагментарной[24].

Подводя итог рассмотрению международных правовых актов частноправовой унификации, отметим, что, несмотря на свою значимость, они не решают вопрос единообразного регулирования договора международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ, поскольку данные акты не имеют обязательной силы и прямого действия.

Для существования единого экономического пространства в пределах СНГ важно иметь единое (унифицированное) гражданское законодательство, для чего необходим постоянно действующий

механизм, нацеленный не только на его создание, но и на поддержание его в состоянии согласованности, единства и единообразия. Одним из шагов на пути реализации этой задачи могла бы стать обновленная региональная унификация материально-правовых норм, регламентирующих договор международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ.

О необходимости совершенствования правового регулирования экономических отношений между организациями стран СНГ путем унификации и гармонизации национального законодательства, способствующей укреплению и развитию этих отношений, расширению координации деятельности их участников, говорится в ряде последних документов, принятых на высшем уровне в рамках СНГ [25].

Важным шагом, направленным на формирование и развитие общего экономического пространства и углубление всесторонних взаимовыгодных отношений, явилось установление в 2008 г. между Республикой Беларусь, Казахстаном и Российской Федерацией единого таможенно-тарифного регулирования [26] и вступление в силу в отношении этих стран единого Таможенного кодекса Таможенного союза [27], подписание 18 октября 2011 г. главами правительств государств СНГ Договора о зоне свободной торговли, открытие с 1 января 2012 г. Единого экономического пространства России, Беларуси и Казахстана [28].

В настоящее время с учетом изменившихся за истекшие годы условий хозяйствования и в целях развития торговых отношений между предпринимателями стран СНГ насущной потребностью является разработка и принятие нового Соглашения «Об общих условиях поставок товаров между организациями государств — участников Содружества Независимых Государств». Существующее Соглашение не отвечает потребностям экономического сотрудничества государств СНГ, поскольку в нем отсутствуют многие положения, урегулирование которых в унифицированном акте имеет важное значение для успешного развития внешнеторгового сотрудничества государств СНГ, и в то же время содержится ряд норм, не отвечающих его современным условиям.

Новое Соглашение «Об общих условиях поставок товаров между организациями государств — участников Содружества Независимых Государств», включающее в себя развернутую систему унифицированных норм, обеспечивающих достаточно полную и отвечающую современным условиям регламентацию рассматриваемого договора, позволило бы установить эффективное многостороннее правовое регулирование между партнерами стран СНГ на внешнем рынке и явилось бы важным дополнением реализуемых в СНГ мероприятий по созданию зоны свободной торговли и единого экономического пространства [29].

Библиографический список

Аксенов А. Г. Договор международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ. М., 2012.

Вилкова Н. Г. Договорное право в международном обороте. М., 2002.

Канашевский В. А. Международный торговый обычай и его место в правовой системе Российской Федерации // Журнал российского права. 2003. № 8.

Комаров А. С. Венская конвенция 1980 г. и Принципы УНИДРУА. Венская конвенция ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров. К 10-летию ее применения Россией / сост. М. Г. Розенберг. 2-е изд. М., 2002.

Лебедев С. Н. Листая страницы истории // Венская конвенция ООН 1980 г. о договорах

международной купли-продажи товаров. К 10-летию ее применения Россией / сост. М. Г. Розенберг. М., 2002.

Маковский А. Л. Об унификации гражданского законодательства на едином экономическом пространстве (советский и постсоветский опыт). О кодификации гражданского права (1922—2006). М., 2010.

Отдельные виды обязательств в международном частном праве / отв. ред. В. П. Звеков. М., 2008.

Пугинский Б. И. Коммерческое право России. М., 2000.

Розенберг М. Г. Международная купля-продажа товаров. Комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров. 3-е изд. М., 2006.

Шапкина Г. С. Правовое регулирование поставок в рамках СНГ // Закон. 1995. № 6.

Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли. М., 1993.