

**Конвенция ООН 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров и практика разрешения споров
Международным коммерческим арбитражным судом
при Торгово-промышленной палате России**

Используя предоставленную ст. 1 Гражданского кодекса РФ свободу договора, стороны контракта международной купли-продажи товаров самостоятельно определяют наиболее важные для них условия такого договора: от предмета договора, цены товара, срока и базисных условий поставки, условий расчетов и валюты платежа до арбитражной оговорки. Однако и при самом тщательном составлении контракта многие вопросы остаются в нем неурегулированными или получают недостаточное регулирование. В этой связи возникает необходимость обращения к субсидиарно применимым нормам гражданского законодательства той или иной страны, либо права страны одного из участников контракта, либо права третьей страны, например Швеции. В силу различия не только самих правовых систем, но и предписаний гражданских кодексов даже в странах одной правовой системы встал вопрос об унификации материально-правовых норм, которые позволили бы избежать по возможности обращения к праву того или иного иностранного государства. Идя от двусторонней, а затем региональной унификации, страны затем перешли к унификации многосторонней, универсальной в рамках Организации Объединенных Наций.

Наиболее успешные результаты достигнуты в унификации правил о договорах международной купли-продажи — одного из основных международных коммерческих договоров, опосредствующих движение товаров по всему миру в рамках самых различных внешнеэкономических операций (от простейших бартерных до сложных кооперационных соглашений, соглашений о подрядных работах, где тем не менее

остается место для поставки товаров). В настоящее время в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венской конвенции) участвуют свыше 40 государств, включая такие страны ближнего зарубежья, как Беларусь, Украина, Эстония, а также новые государства дальнего зарубежья: Босния и Герцеговина, Чешская Республика, Словацкая Республика, Словения, Югославия. Среди стран развитого рыночного оборота можно выделить США, Францию, Германию, Финляндию, Швецию, Норвегию, Данию, Канаду, Испанию, Австрию, Швейцарию, а среди стран Восточной и Центральной Европы — Польшу, Венгрию, Румынию и Болгарию. Поэтому практика разрешения споров из договоров международной купли-продажи товаров таким авторитетным центром, как Международный коммерческий арбитражный суд (МКАС) при Торгово-промышленной палате России, представляет несомненный интерес для всех практических работников — от коммерсантов до юристов. Ознакомление с данной проблематикой небезынтересно и судьям арбитражных судов, которые на основании предписаний Арбитражного процессуального кодекса России будут рассматривать такие споры в тех случаях, когда стороны контракта по какой-либо причине не согласовали арбитражную оговорку о передаче их спора на разрешение одного из центров коммерческого арбитража — от МКАС при ТПП России до Арбитражного института при Стокгольмской торговой палате и арбитражного суда *ad hoc*, формируемого в соответствии с Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ 1976 года.

Согласно закреплённому в ст. 15 Конституции Российской Федерации принципу приоритета международных соглашений над внутренним законодательством ст. 7 Гражданского кодекса РФ содержит правило о том, что общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации являются в соответствии с Конституцией Российской Федерации составной частью правовой системы Российской Федерации. Далее указывается, что международные договоры Российской Федерации применяются к отношениям, указанным в пп. 1 и 2 ст. 2 данного Кодекса, непосредственно, кроме случаев, когда из международного договора следует, что для его применения требуется издание внутригосударственного акта. Весьма важной с практической точки зрения является и ч. 2 п. 2 ст. 7 ГК РФ, в которой закрепляется приоритет

международного договора над внутренним законодательством: если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем те, которые предусмотрены гражданским законодательством, применяются правила международного договора.

Часто в практике МКАС встречаются случаи обращения арбитров к предписаниям на основании упомянутого правила ст. 7 ГК РФ, Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров. При этом не всегда точно дается обоснование применения данной Конвенции по конкретным делам с точки зрения определения момента вступления Конвенции в силу для России. Как известно, для СССР Конвенция вступила в силу с 1 сентября 1991 года. В силу заявления, сделанного в декабре 1991 года о принятии на себя в полном объеме ответственности по всем обязательствам СССР согласно Уставу ООН и межгосударственным договорам, депозитарием которых является Генеральный секретарь ООН, Россия является участницей данной Конвенции. Поэтому неточным представляется указание в некоторых решениях на то, что для России Конвенция вступила в силу с 1 сентября 1991 года.

Положения Венской конвенции подлежат применению к отношениям сторон договора международной купли-продажи товаров в двух случаях: в первом — при нахождении предприятий продавца и покупателя в странах — участницах Конвенции.

Второй случай возникает при применении к отношениям сторон, не урегулированным или не полностью урегулированным контрактом, российского материального права, частью которого в силу предписаний ст. 7 ГК РФ является Венская конвенция.

Обращаясь к конкретным делам, споры по которым были разрешены на основании предписаний Венской конвенции, можно отметить дело 390/92 (решение от 5 сентября 1994 года). В данном деле спор между сторонами, имеющими свое местонахождение в странах — участницах Конвенции, касался в числе прочего толкования заключенного ими договора международной купли-продажи товаров. Стороны неодинаково оценивали обязанность по оплате портовых расходов: по мнению истца, указанные расходы подлежали оплате в полном объеме, поскольку предусмотренное контрактом ограничение относилось только к таможенным сборам; по мнению же ответчика, они не должны быть оплачены в полном объеме. Разрешавший спор

состав арбитров пришел к выводу, что расхождение между сторонами вызвано неодинаковым толкованием соответствующей статьи контракта. По мнению арбитров, толкование этого положения должно даваться на основе Венской конвенции, имея в виду, что контракт представляет собой выражение воли сторон. Из текста анализируемого пункта следует, что в намерения обеих сторон входило возмещение именно тех портовых расходов, которые не могли быть оплачены иначе, чем в твердой валюте. Грамматическое толкование официального английского текста этого пункта приводит к выводу, что ограничение подлежащих возмещению расходов относится только к таможенным сборам. В пользу такого толкования говорит и то обстоятельство, что на момент исполнения контракта в силу действовавших в то время в России официальных предписаний таможенные сборы были установлены в размере 0,15 процента от цены FOB, что подтверждается имеющимися в деле документами.

Толкование рассматриваемого пункта контракта, предложенное ответчиком, приводит, по мнению арбитров, к выводу, прямо противоположному намерению сторон, выраженному ими в контракте, — об оплате покупателем расходов в твердой валюте. Такой подход явно противоречил бы тому пониманию, которое имели бы разумные лица, действующие в том же качестве, что и стороны контракта при аналогичных обстоятельствах. Даже если бы в момент заключения контракта ответчик исходил из предложенного им толкования, что не подтверждается материалами дела, то в силу п. 2 ст. 8 Венской конвенции это не могло быть принято во внимание, поскольку противоречило бы пониманию разумного лица, действовавшего в том же качестве, что и истец при аналогичных обстоятельствах. При этом МКАС отметил, что к тем же выводам привело бы и толкование этого положения контракта по правилам, предусмотренным действовавшим на момент рассмотрения спора российским гражданским законодательством (ст. 59 Основ гражданского законодательства).

Проблема толкования контракта возникла также в деле 224/93 (решение от 7 сентября 1994 года), где между сторонами возник спор относительно неодинакового понимания положения контракта об условиях расчетов за товар. В данном деле в тексте контракта цена товара, валюта платежа и общая сумма стоимости товара были выражены в долларах США. Исходя из

содержавшегося в контракте указания на соотношение доллара США и итальянской лиры, покупатель оплачивал товар именно в итальянских лирах. Не согласившись с этим, продавец — истец по делу обратился в МКАС с требованием о возмещении возникших в результате такого нарушения контракта убытков. Разрешая данный спор, МКАС исходил из того, что подписи сторон на контракте рассматриваются как заявление каждой из них в смысле пп. 1 и 2 ст. 8 Венской конвенции. С учетом предписаний данной статьи арбитраж пришел к следующим выводам.

Во-первых, из контракта недвусмысленно вытекает, что при его заключении каждая из сторон четко и одинаково выражала намерение определить цену товара, валюту платежа и общую сумму контракта в единой валюте — долларах США.

Во-вторых, последующее поведение ответчика, первоначально открывшего аккредитив в долларах США, свидетельствует о том, что ответчик, так же как и истец, исходил из того, что платеж должен быть произведен в долларах США.

В-третьих, ответчиком не отрицается, что включение в контракт положения, фиксирующего курс итальянской лиры к доллару США на дату заключения контракта, осуществлено по его инициативе.

В-четвертых, включение этого условия в контракт не дает оснований считать, что между сторонами состоялось соглашение о применении валютной оговорки и тем самым об изменении других условий контракта. Как следует из обстоятельств дела, о намерении ответчика, если таковое и было, придать этому положению контракта значение валютной оговорки истец не знал и не мог знать в момент заключения контракта. Указание в контракте о фиксации курса итальянской лиры к доллару США на дату заключения контракта, а не на весь период действия контракта позволяет прийти к заключению, что и разумное лицо, действующее в том же качестве, что и истец при аналогичных обстоятельствах, не могло бы понимать это так, как это предлагает ответчик.

В-пятых, истец принял платежи в итальянских лирах под протестом, заявив, что им будут предъявлены ответчику соответствующие требования. Зачисление на счет истца в долларах США уплаченных ответчиком сумм в итальянских лирах не может рассматриваться как означающее выполнение ответчиком его обязанности осуществить платеж в долларах США. Вопрос о

конвертации банком истца уплаченных ответчиком итальянских лир в доллары США относится к внутренней сфере отношений между истцом и его банком. При таких условиях арбитраж пришел к выводу, что ответчик недоплатил истцу за поставленный товар и обязал его осуществить доплату. Арбитрами также было рассмотрено требование истца об уплате на сумму долга причитающихся процентов годовых. Исходя из предписаний ст. 78 Венской конвенции, оно удовлетворено.

В деле 22/93 (решение от 7 сентября 1994 года) продавец — фирма из Чехии — истец по делу осуществил поставку товара, а покупатель — предприятие из России — ответчик по делу получил товар, однако не оплатил его. Рассматривая требование истца о возмещении ему стоимости товара, арбитры, исходя из того, что спорящие стороны являются организациями стран — участниц Венской конвенции, разрешили его на основании ст. 53 и 54, обязав ответчика-покупателя, принявшего товар, оплатить его.

В другом деле, также рассмотренном с применением положений Венской конвенции (дело 1/93, решение от 15 апреля 1994 года), МКАС пришел к выводу, что, как следует из материалов дела, истец-покупатель выполнил свое обязательство по оплате товара, а ответчик-продавец подтвердил получение причитающихся за товар сумм, однако товар им поставлен не был, несмотря на неоднократные напоминания истца-покупателя. При таких обстоятельствах, по мнению арбитров, в соответствии с п. 1 ст. 49 Венской конвенции покупатель был вправе заявить о расторжении контракта, что и было им сделано. В соответствии с п. 2 ст. 81 Венской конвенции сторона, исполнившая договор полностью или частично, может потребовать от другой стороны возврата всего того, что было ею уплачено по договору. Согласно ст. 78 Венской конвенции, если сторона допустила просрочку в уплате цены или иной суммы, другая сторона имеет право на проценты с просроченной суммы. Поэтому в решении МКАС отмечалось, что, согласно ст. 84 Венской конвенции, если продавец обязан вернуть цену, он должен также уплатить проценты с нее, считая с даты уплаты цены.

В другом деле (375/93, решение от 9 сентября 1994 года) продавец-истец выполнил свои обязательства, поставив покупателю предусмотренный контрактом товар в точном соответствии с его условиями. Покупатель — ответчик по делу товар не оплатил, а также не предоставил в обусловленное время

судно для перевозки товара, закупленного им на условиях FOB–порт отгрузки. Вследствие этого товар находился на хранении в порту назначения более длительный период времени, в связи с чем у продавца возникли дополнительные расходы, сумму которых в качестве понесенных им убытков он наряду с требованием об оплате товаров просил взыскать с ответчика. Как выяснилось при рассмотрении дела, продавец надлежащим образом выполнил свои договорные обязательства, поставив ответчику товары, предусмотренные контрактом. В обоснование понесенных им дополнительных расходов продавец представил документы, подтверждающие понесенные им убытки, составляющие расходы по сверхнормативному хранению товаров в портах Рига и Вентспилс, вызванные просрочкой со стороны ответчика-покупателя подачи судов под погрузку. Данное требование рассчитано истцом на основе ставок хранения, установленных договорами истца с экспедиторами по хранению и перевалке грузов в портах отгрузки, и признано МКАС подлежащим удовлетворению на основании ст. 74 Венской конвенции 1980 года.

Помимо применения положения Венской конвенции о нахождении предприятий продавца и покупателя в странах — участницах Конвенции, в практике Международного коммерческого арбитражного суда использовался и принцип, когда ее применение в силу норм международного частного права следует и в случае, если стороны контракта не принадлежат к странам — участницам Конвенции.

Разрешая спор по делу 489/93 (решение от 7 сентября 1994 года), МКАС констатировал, что, как следует из п. 9 контракта, сторонами достигнуто соглашение о применении к правоотношениям, вытекающим из контракта, российского законодательства. Российская Федерация является участницей Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года. Названная Конвенция стала частью российского права и в силу соглашения сторон, а также п. 1 ст. 1 Конвенции применима к настоящему спору. В данном деле покупатель возвратил часть товара продавцу, однако не оплатил тот товар, который был признан им соответствующим договору. Продавец в этой связи предъявил покупателю требование об уплате стоимости принятого последним товара. Учитывая, что по приведенным основаниям к правоотношениям сторон подлежат применению правила Венской конвенции, арбитры,

руководствуясь ст. 53, 62 и 74 Венской конвенции, удовлетворили требование истца. Кроме того, ими было удовлетворено и требование истца об уплате на сумму просроченного денежного обязательства, на основании ст. 78 Венской конвенции процентов годовых.

Такое же решение было вынесено МКАС 10 марта 1994 года по иску предприятия Украины к фирме Германии (дело 289/92). Учитывая, что стороны принадлежат к странам — участницам Венской конвенции, МКАС вынес решение, руководствуясь теми же предписаниями Конвенции. Следует при этом отметить, что украинское предприятие — истец по данному делу — рисковало, отгрузив товар германской фирме-покупателю в момент, когда обусловленный контрактом аккредитив не был им открыт (что представляет довольно типичную ситуацию, когда продавец не всегда точно оценивает надежность покупателя с точки зрения оплаты товара). Подобное решение было вынесено МКАС и по делу 76/93 (решение от 28 июня 1994 года), где российский продавец, выполнив свое обязательство по поставке товара, не получил от швейцарского покупателя оплаты. При таких условиях, а также учитывая, что предприятия сторон принадлежат к странам — участницам Венской конвенции, арбитраж вынес решение в пользу продавца, руководствуясь предписаниями ст. 62 Конвенции

Таким образом, практика МКАС при ТПП России по применению положений Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров довольно обширна. Вместе с тем следует иметь в виду, что по вопросам, не урегулированным или не полностью урегулированным Конвенцией, подлежит субсидиарному применению гражданское право того или иного государства. Ярким примером такого сочетания являются решения МКАС относительно взимания процентов годовых по денежным обязательствам. Само право на взыскание процентов годовых следует из предписаний ст. 78 Венской конвенции, однако поскольку в ней отсутствуют предписания о размере таких процентов, при их определении арбитры исходят из тех ставок, которые существуют в подлежащем применению материальном праве той или иной страны. В практике МКАС по этому вопросу имело место определение размера взыскиваемых процентов годовых на основании действовавших на момент рассмотрения спора правил российского гражданского права (в размере 3 процентов годовых согласно ст. 226 Гражданского

кодекса РСФСР 1964 года и в размере либо согласованного сторонами в контракте процента, либо 5 процентов годовых согласно ч. 3 ст. 66 Основ гражданского законодательства в период начиная с момента вступления в действие данного документа на территории России, то есть за период с 3 августа 1992 года). Такой подход наблюдается, например, в решениях по делу 165/93 от 25 апреля 1994 года, по делу 82/92 от 14 апреля 1994 года и др.

При определении в качестве применимого права по данному вопросу, не урегулированному Венской конвенцией, на основе предписаний п. 2 ст. 28 Закона РФ о международном коммерческом арбитраже от 7 июля 1993 года МКАС выносил решение о взыскании процентов годовых исходя из правил соответствующего закона: например, Гражданского кодекса Украины в деле 522/92 (решение от 28 сентября 1994 года), Гражданского кодекса Узбекистана в деле 150/93 (решение от 18 мая 1994 года), а также Единообразного торгового кодекса в редакции, применяемой в штате Калифорния (дело 192/93, решение от 5 мая 1994 года).

Изучение практики Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП России призвано способствовать выявлению основных подходов, принципов и методов, применяемых по конкретным делам, а также избежанию ошибок, довольно часто совершаемых коммерсантами при подготовке к защите своих интересов в органах международного коммерческого арбитража.

Н. ВИЛКОВА,

профессор кафедры правовых дисциплин
Всероссийской Академии внешней торговли,
кандидат юридических наук