

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Санкт-Петербургская академия управления и экономики**

**Юридический факультет**

**А.А. Кабанов,  
Е.А. Кабанова**

**Проблемы регулирования  
ответственности по договорам  
в международном частном праве**

**Монография**

Санкт-Петербург  
2006

Кабанов А.А., Кабанова Е.А. Проблемы регулирования ответственности по договорам в международном частном праве: Монография. – СПб.: СПб академия управления и экономики, 2006. – 161 с.

Монография посвящена актуальной проблеме частного права. Объектом исследования являются общественные отношения, складывающиеся в процессе заключения и реализации международных коммерческих договоров. Предмет исследования составляют нормы гражданского и торгового права, касающиеся ответственности по международным договорам купли-продажи товаров, а также практика их применения.

Целью настоящей работы является комплексное исследование действующих норм международного и национального права в части возникновения и разрешения споров, осложнённых иностранным элементом, а также определение на основании полученных результатов направлений дальнейшего совершенствования внутреннего законодательства России.

Монография предназначена для студентов, аспирантов и профессорско-преподавательского состава в вузах системы Министерства образования и науки, а также может быть полезна научным и практическим работникам в сфере юриспруденции.

Рецензенты:

**Гибов Владимир Васильевич,**  
кандидат юридических наук, доцент;  
**Васильчикова Нина Александровна,**  
доктор юридических наук, профессор

© Кабанов А.А., Кабанова Е.А.,  
2006

© Санкт-Петербургская  
академия управления и  
экономики, 2006

## СОДЕРЖАНИЕ

	<b>Введение .....</b>	<b>4</b>
<b>Глава 1</b>	<b>Проблемы правового регулирования внешнеторговых сделок.....</b>	<b>7</b>
1.1	Основные особенности внешнеторговых сделок .....	7
1.2	Стороны, заключающие сделку .....	28
1.3	Договоры международной купли-продажи товаров ...	47
<b>Глава 2</b>	<b>Последствия нарушения условий договора .....</b>	<b>60</b>
2.1	Понятие существенного нарушения договора .....	60
2.2	Ответственность продавца за нарушение обязательств по договору купли-продажи товаров .....	74
2.3	Ответственность покупателя за нарушение обязательств по договору купли-продажи товаров .....	84
<b>Глава 3</b>	<b>Порядок разрешения споров по договорам в международном частном праве .....</b>	<b>105</b>
3.1	Установление применимого права .....	105
3.2	Подведомственность и подсудность споров, связанных с внешнеэкономическими сделками .....	124
	<b>Заключение .....</b>	<b>139</b>
	<b>Литература .....</b>	<b>143</b>

## Введение

В период существования Советского Союза сфера внешнеэкономической деятельности была «подведомственна» исключительно государству, т.е. на неё существовала государственная монополия. При переходе России к новой системе социально-экономических отношений возникла необходимость преодолеть разобщённость промышленности и внешней торговли, изменить структуру экспорта, повысить заинтересованность производственных предприятий, объединений и других организаций во внешнеэкономической деятельности, более рационально и эффективно осуществлять экспорт и импорт, по-новому решить вопрос о хозяйственных организациях, имеющих право непосредственного осуществления экспортно-импортных операций. Всё это способствовало формированию механизма, построенного на принципах хозяйственной самостоятельности участников экономического оборота, а также их самостоятельной материальной ответственности.

В настоящее время во внешнеэкономической деятельности произошли коренные изменения форм и методов её правового регулирования. Большинство предприятий различных форм собственности, сфер деятельности, размеров имущества и т.д. получили возможность активно участвовать в международном экономическом сотрудничестве. Однако, этому положительному процессу свойственны недостатки, сдерживающие экономически выгодное вовлечение отечественных юридических и физических лиц в процесс мировой торговли. Среди этих недостатков, прежде всего – отсутствие у их участников должного опыта, а иногда даже элементарных знаний об условиях и особенностях деятельности на непривычном, международном рынке.

Характерно, что эта сфера деятельности обладает множеством различных аспектов экономического, организационного, правового, психологического характера, и значительно отличается от той, в которой привыкли оперировать хозяйствующие субъекты в нашей стране. Другими словами, внешнеэкономические связи – это во многом специфическая сфера деятельности,

требующая значительных общих и специальных знаний в области международной коммерции и права. Одновременно с этим нормы внутреннего права, регулирующие указанную сферу правоотношений, отличаются от норм и правил, сложившихся в странах с развитой рыночной экономикой. Это вызывает у отечественных предприятий, организаций и коммерсантов ряд проблем различного характера при сотрудничестве с зарубежными партнёрами, особенно в начальный период, что в отдельных случаях может привести и к заключению невыгодных сделок, а также повлечь различного рода ответственность.

Таким образом, для обеспечения своих законных прав и интересов в случае возникновения споров для участников сделки неопределимое значение имеет правильное представление о самих правовых нормах, которые будут регулировать их разногласия, а также о практике их применения. Используемый в работе метод сравнительно-правового анализа поможет выявить специфику отдельных институтов в национальных правовых системах, как в теоретическом, так и в практическом аспектах. Последнее, в конечном итоге поможет более чётко представлять возможность использования иностранного права, а также способствовать поиску приемлемых компромиссов.

Целью настоящей работы является комплексное исследование действующих норм международного права и национального законодательства в той части, которая касается возникновения и разрешения споров, осложнённых иностранным элементом, а также определение на основании полученных результатов направлений дальнейшего совершенствования внутреннего законодательства России.

Поставленная цель обусловила необходимость решения следующих частных задач:

- исследование особенностей внешнеторговых сделок;
- установление субъектов, заключающих сделку, а также условий контракта международной купли-продажи товаров;
- изучение условий наступления ответственности покупателя и продавца за нарушение обязательств по контракту, а также собственно института существенного нарушения контракта;

- исследование порядка установления применимого права.

Методологической основой данного исследования являются теория познания общества, государства, права и демократии, предполагающая комплексный анализ изучаемых явлений в их взаимосвязи и взаимозависимости. Были использованы также логический, формально-юридический и сравнительно-правовой методы научного познания.

Теоретической основой послужили труды отечественных и иностранных учёных: М.М. Богуславского, Н.А. Васильчиковой, Н.Г. Вилковой, Г.К. Дмитриевой, Н.Г. Дорониной, В.П. Звекова, Х. Кётца, А.С. Комарова, Е.Г. Моисеева, В.А. Мусина, Е.И. Носыревой, В.П. Панова, М.Г. Розенберга, А.А. Рубанова, А. Тынеля, Г.Ю. Федосеевой, Я. Функа, В. Хвалей, К. Цвайгерта и др.

В основу исследования также положены выводы, полученные в ходе изучения арбитражной практики по теме исследования. Объектом исследования являются общественные отношения, складывающиеся в процессе заключения и реализации международных коммерческих договоров. Предмет исследования составляют нормы гражданского и торгового права, касающиеся ответственности по международным договорам купли-продажи товаров, а также практика их применения. Теоретическая значимость работы, по мнению авторов, состоит в том, что полученные в результате исследования выводы и предложения способны совершенствовать нормы гражданского и торгового права, а также существующую практику заключения сделок и разрешения споров по ним.

Полученные результаты могут быть использованы в дальнейших научных исследованиях по проблемам ответственности в международных договорах купли-продажи товаров, в преподавании курсов: международного частного права; гражданского и торгового права зарубежных стран; хозяйственного права, российского предпринимательского права. Положения и выводы исследования могут быть использованы в правотворческой, правоприменительной деятельности.

## ГЛАВА 1. ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК

### 1.1. Основные особенности внешнеторговых сделок

Определяя особенности внешнеторговых сделок, следует отметить, что международная внешнеторговая деятельность в целом регулируется в настоящее время рядом международных соглашений, которые определяют ответственность сторон, порядок заключения внешнеторговых сделок и взаиморасчётов по ним. Большая часть таких международных соглашений заключена в рамках Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ) и Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Собственно генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ – General Agreement on Tariffs and Trade) было заключено в 1947 году. Оно, формально хотя и являлось соглашением, но фактически представляло собой главную международную организацию по вопросам регулирования мировой торговли. С 1 января 1995 г. ГАТТ преобразовано во Всемирную торговую организацию (ВТО), которая в настоящее время насчитывает 147 стран-членов<sup>1</sup>. Успеху в создании ВТО способствовал механизм многосторонних торговых переговоров, проводимых в рамках ГАТТ<sup>2</sup>.

Штаб-квартира ВТО находится в Женеве. Эта организация имеет Секретариат и издаёт официальные документы, касающиеся правовых, статистических, экономических и других сторон деятельности. Высшим органом ВТО, ответственным за принятие решений, является Конференция на уровне министров входящих в неё стран. Важно отметить, что ВТО формулирует основные принципы мировой торговли, в том числе принципы наибольшего благоприятствования, национального режима (в отношении внутренних налогов и законов) и взаимности, а так-

---

<sup>1</sup> По состоянию на 31.07.2004. См.: Доронина Н.Г., Лавренов В.С. Всемирная торговая организация: история становления и правовые аспекты вступления // Журнал российского права, 2004, № 11.

<sup>2</sup> См.: Доронина Н.Г., Лавренов В.С. Указ. соч.

же устанавливает права и обязанности стран-членов по отношению друг к другу. Новым по сравнению с ГАТТ является то, что государство – член ВТО не может не участвовать в соглашениях, составляющих часть пакета документов, принятых в результате Уругвайского раунда переговоров<sup>1</sup>. Структура ВТО отражает три основных договоренности государств-членов в системе международной торговли: о торговле товарами (Генеральное соглашение по торговле товарами - ГАТТ 1994 г.)<sup>2</sup>, услугами (Генеральное соглашение по торговле услугами - ГАТС)<sup>3</sup> и правами на интеллектуальную собственность (Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности – ТРИПС)<sup>4</sup>. Деятельность ВТО направлена на предотвращение торговых войн и других торговых конфликтов, прежде всего связанных с доминирующим положением на международном рынке.

Основные мероприятия, проводимые указанной организацией, заключаются в следующем:

- периодическое взаимное снижение странами-членами импортных пошлин (распространяется на Россию в соответствии с двусторонними соглашениями, предусматривающими режим наибольшего благоприятствования<sup>5</sup>);

---

<sup>1</sup> Там же.

<sup>2</sup> Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) от 15 апреля 1994 г. // Всемирная торговая организация: документы и комментарии / Под ред. С.А. Смирнова. – М., 2001.

<sup>3</sup> Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) (Марракеш, 15 апреля 1994 г.) // Всемирная торговая организация: документы и комментарии / Под ред. С.А. Смирнова. – М., 2001.

<sup>4</sup> Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) (ВТО, Уругвайский раунд многосторонних торговых переговоров, 15 апреля 1994 г.) // Всемирная торговая организация: документы и комментарии / Под ред. С.А. Смирнова. – М., 2001.

<sup>5</sup> См., напр.: Соглашение о торговых отношениях между Союзом Советских Социалистических Республик и Соединенными Штатами Америки (Вашингтон, 1 июня 1990 г.) (с изменениями от 31 октября 1990 г.) (Соглашение является действующим в отношении России как правопреемника СССР).



- разработка соглашений по упорядочению торговли: об антидемпинговых правилах, оценке товаров в таможенных целях, режиме размещения государственных заказов, технических барьерах и др. (распространяется лишь на страны, подписавшие указанные соглашения);

- заключение серии соглашений, значительно расширяющих сферу деятельности ВТО, в частности, соглашения об упорядочении и либерализации торговли сельскохозяйственными и текстильными товарами, услугами и объектами интеллектуальной собственности (последнее соглашение направлено против торговли фальсифицированными товарами и товарами с поддельными товарными знаками);

- установление единой процедуры и создание органа в рамках ВТО для разрешения всех торговых споров.

Российская Федерация, являясь правопреемником СССР, вступила в ГАТТ в 1989 г. в качестве наблюдателя, рассматривая это как шаг на пути к полному членству. Статус наблюдателя открывает возможность официально получить документацию и аналитические материалы органов ГАТТ и, соответственно, ВТО, участвовать в их работе, направлять запросы и получать консультации для разрешения внешнеторговых споров.

Россия в 1993 году подала официальное заявление о желании вступить в ВТО. В соответствии с процедурами была создана Рабочая группа, в которую вошли представители заинтересованных участников ГАТТ. Затянувшаяся процедура приёма нашей страны в эту организацию связана с рядом условий политического, правового, экономического, особенно ценового характера. В этой связи важно отметить и то, что на членов ВТО распространяется особый порядок отношений экономического, правового и иного характера, которые влияют на порядок заключения и наступления ответственности по внешнеторговым сделкам. Значимость предприятий с участием иностранного капитала во внешнеторговом обороте нашей страны возросла с 1,6% в 1991 году до 9,2% в 1997 году. Тем не менее, это не по-

зволяет утверждать, что происходило улучшение структуры внешней торговли России<sup>1</sup>.

Существенное влияние на порядок заключения международных частноправовых сделок оказывает Конференция ООН по торговле и развитию, представляющей собой один из постоянных органов Генеральной Ассамблеи ООН. Она учреждена 30 декабря 1964 г. (ЮНКТАД). В настоящее время в деятельности этой организации принимает участие свыше 170 государств. Её деятельность направлена преимущественно на интересы развивающихся стран. Указанной организацией осуществлена разработка программы содействия наименее развитым странам, которая включает рекомендацию развитым государствам снять или существенно снизить импортные пошлины на товары из развивающихся стран.

Наибольшим практическим достижением ЮНКТАД в деле содействия расширению экспорта из развивающихся стран стала разработка концепции Общей системы преференций (ОСП), основополагающими элементами которой являются принципы необоюдности уступок и избежания внутренней дискриминации. Они предусматривают предоставление развитыми государствами односторонних уступок развивающимся странам без их распространения на другие развитые государства, а также нераспространение на развитые государства специальных льгот, предоставленных развивающимися странами друг другу. Получателями (бенефициарами) преференций являются большинство развивающихся стран, а в последнее время было также ряд стран с переходной экономикой (бывшие социалистические государства Центральной и Восточной Европы).

Внешнеторговые преференции представляют собой льготы по внешнеторговым операциям, например установление пониженных таможенных пошлин или налогов, избирательно предоставляемые государством другим странам (обычно в соответствии с международными двух- или многосторонними соглаше-

---

<sup>1</sup> Марцуль В.В. Внешнее финансирование экономики России: тенденции и перспективы: Автореф. ... канд. экон. наук. – СПб.: СПбГУ, 2002. – С. 17-18.

ниями). Двусторонние преференциальные соглашения заключены между многими странами СНГ. При этом важную роль в деле экономического сотрудничества стран Содружества играет Петербургский экономический форум, который, начиная с 1997 г., ежегодно проводится в рамках СНГ с приглашением гостей из других стран и международных организаций<sup>1</sup>. Форум помогает наметить перспективы более тесного сотрудничества в экономической сфере на основе института преференций.

Именно этот институт международных торговых отношений наиболее существенно сказывается на порядке и последствиях заключения международных торговых сделок<sup>2</sup>.

Порядок предоставления преференций в Российской Федерации определяется Постановлением Правительства РФ от 13 сентября 1994 г. № 1057 «Об утверждении перечня стран-пользователей схемой преференций Российской Федерации и списка товаров, на которые при импорте на территорию Российской Федерации преференциальный режим не распространяется» (с изменениями от 6 мая, 31 декабря 1995 г., 26 июля, 27 декабря 1996 г., 18, 25 января 1999 г., 18 марта 2003 г.).

Важная цель в схеме ОСП отводится соблюдению положений о происхождении ввозимых товаров. На пользующуюся преференциями продукцию требуется оформление сертификата страны происхождения товара по форме "А", который подписывается специально уполномоченными на то лицами, образцы подписей которых в официальном порядке направляются в таможенные органы стран-членов ЕС.

К числу особенностей внешнеторговых сделок следует отнести и то, что в последней четверти XX и в начале XXI века на одно из первых мест в сфере правового регулирования отношений сторон договора международной купли-продажи товаров вышли ненормативные методы унификации права международ-

---

<sup>1</sup> Моисеев Е.Г. Международно-правовые проблемы деятельности содружества независимых государств: Автореферат дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.10 / Е.Г. Моисеев; МГЮА. – М., 2002. С. 40.

<sup>2</sup> Залесский В.В. Основные институты гражданского права зарубежных стран. – М.: Норма, 1999. – 648 с.

ных контрактов. Данные методы используются в рамках Европейской Экономической Комиссии ООН, Международной федерации инженеров консультантов FIDIC и Международной торговой палаты как при разработке модельных законов (например, модельные законы ЮНСИТРАЛ), так и в типовых контрактах, разрабатываемых специализированными международными организациями<sup>1</sup>.

Правовое регулирование отношений сторон в договорах международной купли-продажи осуществляется четырьмя основными методами:

1) Венской Конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., в которой участвуют 60 государств (по состоянию на 11.09.2001), в том числе Россия<sup>2</sup>;

2) национальным законодательством по взаимно согласованному выбору продавца и покупателя или на основании коллизионных норм;

3) торговыми обычаями, если они не противоречат законодательству или договору;

4) правилами, разрабатываемыми авторитетными международными организациями.

Среди правовых средств регулирования отношений сторон по договору международной купли-продажи особое место занимают Правила толкования международных торговых терминов, известные под наименованием Инкотермс<sup>3</sup> («*Incoterms*» – International Commercial Terms). Большое значение для толкования торговых терминов имеют также торговые обычаи. Их основными чертами являются при этом 1) определённая содержание, 2) единообразный характер, и 3) общепризнанность. Имен-

---

<sup>1</sup> Зыкин И.С. Договор во внешнеэкономической деятельности. – М., 1990; Кабанов А.А. Международное частное право: Вопросы и ответы. – СПб., 2004. – 68 с.

<sup>2</sup> Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ А/CONF.97/18, Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1.

<sup>3</sup> Международные правила толкования торговых терминов "Инкотермс" (Публикация Международной торговой палаты 2000 г.).

но на их основе и разработаны международные правила толкования торговых терминов. Первая попытка создания международного органа для объединения торговых палат была предпринята в 1905 году в г. Льеже (Бельгия). Затем в 1914 году в Париже этот Международный Конгресс принял устав, предполагающий создание постоянного органа. В 1919 году в Атлантик-Сити было принято решение о создании Международной торговой палаты, и в 1920 году в Париже был принят устав этой организации.

Основной целью Инкотермс является обобщение коммерческой практики, согласование наиболее распространённых ключевых понятий и обеспечение их использования в виде общепринятых и не допускающих неодинакового понимания терминов. В 1936 году были приняты первые Правила толкования международных коммерческих терминов – Инкотермс. Последующие редакции (1953, 1967, 1976, 1980, 1990 и 2000 гг.) отражали потребность дальнейшего обобщения коммерческой практики. В них получили отражение и изменения в технике взаимоотношения сторон, связанные, прежде всего, с обеспечением доставки от продавца к покупателю, включая выполнение таможенных формальностей, страховых рисков и т.д. При этом обычай применяется как правовая норма, применимость же обыкновения базируется на том, что оно считается входящим в состав волеизъявления сторон по договору.

Широкое распространение Инкотермс объясняется рядом причин.

Во-первых, данный документ разработан авторитетной международной неправительственной организацией – Международной торговой палатой.

Во-вторых, Инкотермс в ходе его исторического развития не только претерпел значительные изменения, следующие за техническим прогрессом прежде всего процессов транспортировки и обработки товара, но и получил признание со стороны деловых кругов многих стран.

Основной задачей Инкотермс является обобщение коммерческой практики международной торговли, согласование

наиболее широко распространенных ключевых понятий и обеспечение их использования в виде общепринятых и не допускаемых неодинакового толкования понятий. В этой связи Международная торговая палата, являющаяся разработчиком различных рекомендаций для обеспечения стандартизации и единообразного применения тех или иных правил, связанных с внешнеэкономическим оборотом, не только последовательно публикует Инкотермс в различных редакциях (Инкотермс 1936, 1953, 1967, 1976 1980, 1990, 2000 гг.), но и обеспечивает потребности предпринимателей путем публикации Комментариев к указанным правилам (первый комментарий – к Инкотермс 1990, второй – к Инкотермс 2000), которые имеют важное практическое значение в договорной практике.

Целью разработки новой редакции Инкотермс 2000 является предложение сторонам контракта международной купли-продажи товаров на основе обобщения современной коммерческой практики возможности осуществления следующего выбора:

- минимальной обязанности продавца исключительно по представлению своих помещений для хранения товара с целью дальнейшей передачи его в распоряжение покупателя (EXW);

- более широкой обязанности продавца по передаче товара для перевозки либо номинированному покупателем перевозчику (FCA, FAS, FOB), либо перевозчику, который избирается продавцом и оплачивает перевозку (CFR, CPT), а также для осуществления страхования против возможных во время перевозки рисков (CIF, CIP);

- максимальной обязанности продавца по осуществлению передачи товара в пункте назначения (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP).

Инкотермс предназначен для урегулирования юридических и коммерческих вопросов, которые не нашли отражения в Конвенции ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» и не всегда одинаково понимаются в разных странах и в различных портах.

Среди коммерческих вопросов, урегулированных в данном документе, следует отметить распределение обязанностей сто-

рон по перевозке и страхованию товара, по обеспечению надлежащей упаковки товара, выполнению погрузочно-разгрузочных работ, а также распределение обязанностей по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза и ввоза.

Юридические вопросы затрагивают, прежде всего: 1) определение выполнения продавцом его обязанности по передаче товара, 2) момента перехода с продавца на покупателя риска случайной гибели или случайного повреждения товара, 3) распределение обязанностей сторон по получению экспортных и импортных лицензий.

За рамками Инкотермс остались правила перехода права собственности с продавца на покупателя, последствия невыполнения сторонами обязательств, включая вопросы о форс-мажорных обстоятельствах (обстоятельствах непреодолимой силы), а также институт обратной отсылки<sup>1</sup>.

Наиболее важными новеллами новой редакции Инкотермс, определяющими особенности внешнеторговых сделок, являются следующие: в термине FAS на продавца возлагаются обязанности выполнения таможенных формальностей, необходимых для вывоза (ранее это входило в обязанности покупателя); в термине FCA уточнена обязанность продавца по погрузке товара на поданное покупателем перевозочное средство, а также обязанность покупателя по разгрузке товара; в термин DAF внесено уточнение о том, чтобы по просьбе покупателя, за его счёт и на его риск продавец мог заключить договор перевозки до конечного пункта назначения; в термине DEQ на покупателя возлагаются обязанности выполнения таможенных формальностей, необходимых для вывоза (ранее это входило в обязанности продавца). Кроме того, подчёркивается значение выполнения таможенных обязанностей в полном объёме, а в ряд терминов внесено уточнение «если потребуется». Характерно, что только по условиям терминов группы D обязанность продавца по передаче товара перемещается в страну назначения. По остальным груп-

---

<sup>1</sup> Аничкин А.В. Институт обратной отсылки в современном международном частном праве // Московский журнал международного права, 2001. № 1. С. 120-155.

пам терминов продавец выполняет свою обязанность по передаче товара в собственной стране.

Среди коммерческих вопросов, урегулированных в данном документе, следует отметить следующие:

- распределение обязанностей сторон по перевозке и страхованию товара, по обеспечению надлежащей упаковки товара, выполнению погрузо-разгрузочных работ;

- распределение обязанностей сторон по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза и ввоза.

Юридические вопросы, предусмотренные Инкотермс, затрагивают следующие обязанности сторон:

- определение момента перехода с продавца на покупателя риска случайной гибели или случайного повреждения товара;

- распределение обязанностей сторон по получению экспортных и импортных лицензий.

Структурно все термины Инкотермс включают в себя ряд обязанностей продавца и покупателя.

В первом разделе все термины Инкотермс предусматривают обязанность продавца передать покупателю товар, коммерческий счет-инвойс или иные документы, которые могут потребоваться согласно контракту международной купли-продажи товара. Сюда входит также обязанность покупателя уплатить согласованную цену и принять товар.

Во втором определяются обязанности продавца или покупателя по получению экспортных (импортных) лицензий или иных разрешений, а также по выполнению таможенных формальностей, возлагаемых на одну из сторон контракта международной купли-продажи товаров.

В третьем определяется, кто осуществляет заключение договора перевозки и страхования: покупатель или продавец.

В четвёртом осуществляется распределение обязанностей продавца и покупателя по доставке и принятию товара.

В пятом определяется момент перехода риска случайной гибели или случайного повреждения товара.

В шестом предусматривается распределение расходов между сторонами контракта.



В седьмом конкретизируется обязанность одной стороны по направлению другой стороне контракта извещений.

В восьмом определяются способы доказывания продавцом выполнения им обязанности по передаче товара и способы принятия покупателем поставки товара.

В девятом определяются правила упаковки товара и обязанности покупателя по проведению инспектирования товара.

Десятый раздел конкретизирует прочие обязанности продавца и покупателя.

Таким образом, подводя итог анализу юридической природы Инкотермс, предопределяющей особенности внешнеторговых сделок, в частности следует подчеркнуть, что рекомендуется включать в договор при согласовании соответствующего торгового термина указание на Инкотермс 2000 для уточнения применения именно данной редакции с тем, чтобы избежать применения предыдущих редакций и недопонимания сторонами конкретного содержания того или иного термина, которые, естественно, могут изменяться в последующих редакциях<sup>1</sup>.

Важно обратить внимание на то, что имеет место круг вопросов, которые не урегулированы в данном документе. В частности, и в Инкотермс 2000, и в Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.<sup>2</sup> отсутствуют правила о переходе права собственности с продавца на покупателя. Этот вопрос определяется по нормам применимого к договору международной купли-продажи коллизионного права. Поскольку, правила Инкотермс 2000, как и ранее, определяют, в

---

<sup>1</sup> Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте. – М.: Статут, 2004. – 511 с.; Вилкова Н.Г. Международные правила толкования торговых терминов – Инкотермс 2000 // Государство и право, 2000. № 9. С. 66-73; Вилкова Н.Г. Методы унификации права международных коммерческих контрактов // Государство и право, 1998. № 7. С. 73-78; Вилкова Н. Унификация коллизионных норм в сфере международных коммерческих контрактов // Хозяйство и право, 1997, № 12.

<sup>2</sup> Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ А/CONF.97/18, Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1.

какой момент продавец своевременно выполняет обязанность по передаче товара покупателю, за рамками данного документа остались последствия невыполнения сторонами обязательств по договору международной купли-продажи товаров, включая основания освобождения сторон от ответственности (форс-мажорные обстоятельства и затруднения), что регламентируется либо Конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров, либо нормами применимого национального права.

Хотелось бы отметить, что применение зафиксированных в Инкотермс 2000 правил толкования международных торговых терминов позволяет сторонам контракта международной купли-продажи товаров не только наиболее выгодным для них способом согласовать коммерческие условия, связанные с доставкой товара, но и избежать спорных ситуаций, разрешение которых требует временных и материальных затрат, а также вносит элементы неопределенности в отношения сторон и наносит ущерб их деловым взаимоотношениям.

Существенное влияние на понимание института заключения внешнеторговых сделок и, собственно, формирование их особенностей оказывает отечественное право, согласно которому к внешнеторговым сделкам относятся сделки, в которых хотя бы одна из сторон является иностранным гражданином или иностранным юридическим лицом и содержанием которых являются операции по ввозу из-за границы товаров или по вывозу товаров за границу либо какие-нибудь подсобные операции, связанные с вывозом или ввозом товаров, а в качестве средства платежа используется валюта, которая является иностранной для обеих или, по крайней мере, для одной из сторон.<sup>1</sup> Особое значение имеет возможность участия международных юридических лиц в таких отношениях<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Богуславский М.М. Международное частное право. Учебник. – М.: Международные отношения, 1999. – С. 197; Как продать Ваш товар на внешнем рынке / Отв. ред. Ю.А. Савинов. - М.: Посткриптум, 1997.

<sup>2</sup> Седова Ж.И. Международное юридическое лицо как субъект международного частного права: Автореферат дис. ... канд. юрид. наук:

Следует заметить, что в действующем российском законодательстве используются как понятие «внешнеторговая сделка», так и более широкие понятия «внешнеэкономическая связь» и «внешнеэкономические интересы», однако, обобщённые определения этих понятий в нормативных правовых документах не даются. В этой связи следует иметь в виду, что на основе критериев, применяемых в международных универсальных конвенциях<sup>1</sup>, и, прежде всего, в Венской конвенции 1980 года о договорах международной купли-продажи, участником которой является Россия, а также практики Международного коммерческого арбитражного суда (МКАС) при Торгово-промышленной палате, в доктрине было предложено относить к внешнеэкономическим договорам «совершаемые в ходе осуществления предпринимательской деятельности договоры между лицами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах».

Как свидетельствует практика, наиболее широко распространённым видом внешнеторговых сделок является договор внешнеторговой купли-продажи. В отечественной юридической литературе этот вид договора традиционно именовался договором внешнеторговой купли-продажи или договором купли-продажи (поставки) во внешней торговле. При этом понятия

---

12.00.03 / Ж. И. Седова; РАГС при Президенте РФ. - М., 2001. С. 9-11; Вилкова Н.Г. Применимое право при разрешении споров из внешнеэкономических сделок // Хозяйство и право. 1995. № 11. С. 100-109.

<sup>1</sup> Конвенция о праве, применимом к международной купле-продаже товаров (Гаага, 15 июня 1955 г.); Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров (Гаага, 22 декабря 1986 г.); Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ А/CONF.97/18, Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1; Римская конвенция 1980 г. «О праве, применимом к договорным обязательствам»; Согласительный регламент ЮНСИТРАЛ (Комиссия ООН по праву международной торговли, 1980 г.); Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже (Комиссия Организации Объединённых Наций по праву международной торговли, 21 июня 1985 г.) и др.

«внешнеторговая купля-продажа» и «внешнеторговая поставка» ранее считались синонимами. В то же время в советском гражданском праве «купля-продажа» и «поставка» признавались разными договорами, которые регулировались неодинаково. Наиболее распространённым было мнение, что к отношениям по внешнеторговой купле-продаже (внешнеторговой поставке) подлежали применению нормы отечественного права, относящиеся к купле-продаже, а не к поставке.

В настоящее время положение существенно изменилось. Во-первых, участие России в Венской конвенции<sup>1</sup> на первый план выдвинуло вопрос об определении понятия «международная купля-продажа», вытекающего из Конвенции, ставшей частью права Российской Федерации. Во-вторых, современное законодательство по-иному, чем ранее действовавшее, определяют и регулируют договоры купли-продажи и поставки. В-третьих, понятие «внешнеторговая поставка» сохранило свое значение в отношении контрактов, которые регулируются Общими условиями поставок, имеющими нормативный характер. В частности, под поставкой понимается: 1) передача товара покупателю; 2) вид договора купли-продажи, по которому поставщик (продавец, изготовитель или коммерческий посредник) обязуется в установленный договором срок передать потребителю (покупателю) в собственность продукцию, предназначенную для его хозяйственной деятельности; 3) на бирже – прекращение обязательств по фьючерскому контракту путем передачи покупателю реального товара; 4) выставление чека или иного платёжного документа, переданного получателем платежа, банку-плательщику<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ A/CONF.97/18, Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1.

<sup>2</sup> Коммерческое право: Учебник / А.Ю. Бушуев, О.А. Городов, Н.С. Ковалевская и др.; Под. ред. В.Ф. Попондопуло, В.Ф. Яковлевой. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского ун-та, 1998. Ч. 1. – 518 с.; Коммерческое право: Учебник / А.Ю. Бушуев, О.А. Городов, Н.С. Ковалевская и др.; Под. ред. В.Ф. Попондопуло, В.Ф. Яковлевой. – СПб.:

Существенное влияние на формирование особенностей международной купли-продажи товаров, а также, собственно, понятие играют критерии указанного вида сделок, в частности, согласно Венской конвенции<sup>1</sup> к таким критериям следует отнести:

- субъектный состав контракта, т.е. кто является его сторонами. Обязательным условием для признания контракта договором международной купли-продажи товаров, подпадающим под регулирование этой Конвенции, является местонахождение коммерческих предприятий сторон контракта в разных государствах. Ни национальная (государственная) принадлежность сторон, ни гражданский или торговый характер договора не принимаются во внимание при определении применимости Конвенции (ст. 1). Это означает, что в силу Конвенции не будет признан международным контракт купли-продажи, заключенный между находящимися на территории одного государства фирмами разной государственной принадлежности. В то же время будет считаться международным контракт купли-продажи, заключенный фирмами одной государственной принадлежности, но коммерческие предприятия которых находятся в различных государствах;

- предмет договора. В силу Конвенции основные обязанности продавца – это поставить товар, передать документы и титул на товар в соответствии с требованиями договора и Конвенции (ст. 30). Основные же обязанности покупателя – уплатить цену за товар и принять поставку в соответствии с требованиями договора и Конвенции (ст. 53);

- тот факт, что объектом договора является движимое имущество, приобретаемое не для личного, семейного или домашнего использования;

- неполнота урегулирования внешнеэкономических сделок, поскольку из сферы применения Конвенции исключен ряд

---

Изд-во Санкт-Петербургского ун-та, 1998. Ч. 2. – 480 с.

<sup>1</sup> Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ А/CONF.97/18, Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1.

видов продаж (например, с аукциона или в порядке исполнительного производства либо иным образом в силу закона), под понятие «международная купля-продажа» в смысле Конвенции они не подпадают, равно как продажа фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов, так и деньги, суда водного и воздушного транспорта и суда на воздушной подушке, а также электроэнергия. Аналогичное ограничение установлено Конвенцией и в отношении продажи товаров, изготовленных из давальческого сырья, когда заказчик обязуется поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства товаров, а также применительно к договорам, в которых обязательства стороны, поставляющей товар, заключаются в основном в выполнении работ или в предоставлении иных услуг.

Для полного уяснения особенностей внешне-торговых сделок позволим себе проанализировать ряд статей Гражданского кодекса Российской Федерации. В частности, согласно ст. 506 ГК РФ: «По договору поставки поставщик - продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием». Статья 454 ГК РФ «Договор купли-продажи» определяет, что «1. По договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену)».

Указанные статьи Гражданского кодекса Российской Федерации свидетельствуют, что внешнеторговая поставка, хотя и имеет свою специфику, вместе с тем по смыслу подпадает под признаки договора поставки по российскому праву<sup>1</sup>. Во-первых,

---

<sup>1</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая и третья. – М.: Юрайт, 2002. – 462 с.; Предпринимательское право: Курс лекций / Под ред. Н.И. Клейн. – М., 1993; Предпринимательское (хозяйственное) право: Учебник. В 2-х т. Т.1 / Отв. ред. О.М.

в договоре внешнеторговой поставки в качестве поставщика всегда выступает предприниматель, который поставляет покупателю товар, предназначенный для предпринимательской деятельности или иных целей, не связанных с личным (семейным, домашним) потреблением. Во-вторых, в сфере внешней торговли такой договор применяется при продаже движимых вещей. В частности, предметом продажи по таким договорам служат топливо, машины и оборудование, железная руда, пищевкусовые товары, нефть и нефтепродукты, газ, уголь, промышленные товары народного потребления, комплекты машин, оборудования и материалов, предназначенные для сооружения промышленных и иных объектов как на территории Российской Федерации, так и за границей. В-третьих, основными обязанностями сторон являются: продавца (поставщика) - передать товар в собственность покупателю, а покупателя – принять товар и уплатить за него определенную цену. В-четвертых, характерная черта договора внешнеторговой поставки по общему правилу – установление в договоре срока (сроков) исполнения сторонами своих обязанностей.

К специфическим чертам договора внешнеторговой поставки по сравнению с договором обычной поставки, прежде всего, относится то, что стороны такого договора обычно имеют разную государственную принадлежность, а его предмет составляют операции по экспорту и импорту товаров<sup>1</sup>. В таких случаях часто в качестве средства платежа используется валюта, которая является иностранной для одного или для обоих парт-

---

Олейник. – М.: Юристъ, 1999. – 727 с.

<sup>1</sup> Рамзайцев Д.Ф. Договор купли-продажи во внешней торговле СССР. М., 1961; Регулирование внешнеэкономической деятельности: Международные соглашения. – СПб.: ТИРЕКС, 2001. – 152 с.; Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. – М., 1996; Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. 3-е издание. – М., 1998; Розенберг М.Г. Контракты международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. – М., 1996; Розенберг М.Г. Международный договор и иностранное право в практике Международного коммерческого арбитражного суда. – М., 1998.

нёров.

Договор международной купли-продажи (внешнеторговой поставки) следует отличать от довольно распространенного во внешней торговле договора zapродажи, представляющего собой разновидность предварительного договора, т.е. соглашения о заключении договора в будущем. Например, при продаже машин или оборудования продавец и покупатель обычно заключают соглашение об обеспечении поставок запасных частей в послегарантийный период, что оформляется отдельными контрактами в установленные в соглашении сроки. Предварительный (а не окончательный) договор зачастую заключается в случае, когда на момент его оформления возникают осложнения при согласовании каких-либо условий (в частности, о сроке поставки). Стороны договора zapродажи обязаны в будущем заключить договор купли-продажи.

На практике встречаются различные виды сделок. Традиционными являются сделки купли-продажи товаров в материальной форме. По таким сделкам продавец обязуется передать товар в собственность покупателя в установленные контрактом сроки и на определенных условиях, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него определенную денежную сумму. Различаются сделки по экспорту и импорту товаров. В практике отечественных организаций часто встречаются различные виды товарообменных и компенсационных сделок на безвалютной основе. Одним из видов таких сделок являются бартерные сделки, которые предусматривают обмен согласованных количеств одного товара на другой. В таком договоре либо указывается количество взаимопоставляемых товаров, либо оговаривается сумма, на которую стороны обязуются поставить товары.

Особый подход проявляется в отечественном законодательстве к применению права в отношении формы внешнеэкономических сделок. Действующее законодательство исходит из правила, согласно которому форма внешнеэкономических сделок, в которых участниками являются наши организации, всегда определяется только по российскому праву.

Внешнеэкономические договоры должны совершаться



российскими предприятиями и гражданами в письменной форме. В частности, статья 1209 ГК РФ «Право, подлежащее применению к форме сделки» определяет, что «1. Форма сделки подчиняется праву места ее совершения. Однако сделка, совершённая за границей, не может быть признана недействительной вследствие несоблюдения формы, если соблюдены требования российского права». Российское право признаёт только письменную форму договоров. Хотя ст. 11 Конвенции ООН о международной купле-продаже товаров предполагает, что письменная форма не требуется. Однако согласно ст. 12 данной Конвенции «... договор купли-продажи, его изменение или прекращение соглашением сторон либо оферта, акцепт или любое иное выражение намерения совершались не в письменной, а в любой форме, неприменимо, если хотя бы одна из сторон имеет своё коммерческое предприятие в Договариваемом государстве, сделавшем заявление на основании статьи 96<sup>1</sup> ...» Российская Федерация при её подписании указала на эту оговорку. Таким образом, несоблюдение письменной формы влечет за собой недействительность внешнеэкономической сделки в случае, если одной из сторон является российский субъект права. Обязательность письменной формы внешнеэкономических сделок для любого российского участника, не зависимо от времени и места их совершения сохраняется.

К числу особенностей внешне-торговых сделок, по нашему мнению следует отнести и то, что посредством их государственного регулирования обеспечиваются благоприятные условия

---

<sup>1</sup> Согласно ст. 96 Конвенции о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11.04.80) «Договариваемое государство, законодательство которого требует, чтобы договоры купли-продажи заключались или подтверждались в письменной форме, может в любое время сделать заявление в соответствии со статьей 12 о том, что любое положение статьи 11, статьи 29 или части II настоящей Конвенции, которое допускает, чтобы договор купли-продажи, его изменение или прекращение соглашением сторон, либо оферта, акцепт или любое иное выражение намерения совершались не в письменной, а в любой форме, неприменимо, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в этом государстве».

для защиты экономических и политических интересов страны. В этой связи заметим, что федеральный закон от 8.12.03 № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»<sup>1</sup> призван обеспечить государственное регулирование внешнеторговой деятельности в соответствии с нормами международного права, в особенности с нормами международных соглашений ВТО (по тарифам и торговле, по торговле услугами и др.). По указанному закону временные ограничения или запреты могут дополнительно вводиться для того, чтобы предотвратить, либо уменьшить критический недостаток на рынке страны продовольственных или существенно важных товаров.

Изложенное объективно свидетельствует, что внешнеторговая деятельность регулируется рядом международных соглашений, которые определяют ответственность сторон, порядок заключения внешнеторговых сделок и взаиморасчётов по ним. При этом большая часть таких международных соглашений заключена в рамках Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ) и Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). С 1 января 1995 г. ГАТТ преобразовано во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Одновременно с этим анализ нормативных актов по правовому регулированию отношений сторон договоров международной купле-продажи товаров свидетельствует, что в последние десятилетия на одно из первых мест вышли ненормативные методы унификации права международных контрактов. Такие подходы используются в рамках Европейской Экономической Комиссии ООН, Международной федерации инженеров консультантов FIDIC и Международной торговой палаты при разработке модельных законов, а также в типовых контрактах, разрабатываемых специализированными международными организациями.

В деятельности по международной купле-продаже товаров на практике при оформлении взаимоотношений такого характера используются типовые условия договоров (проформы), которые основываются на имеющемся опыте международного и

---

<sup>1</sup> СЗ РФ от 15.12.03 № 50 ст.4850.

внутреннего законодательства. Особую роль в этой связи играет Венская Конвенция «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 г.<sup>1</sup>, т.к. она представляет собой международную унификацию материально-правовых норм, регулирующих самый распространённый из видов договоров. Такого плана договор много веков занимает центральное место в системе гражданско-правового регулирования экономических отношений. При этом в нём просматриваются особенности, уровень социально-экономического развития той или иной страны.

При определении особенностей внешнеторговых сделок важное значение имеет новая редакция Инкотермс-2000. В частности: в термине FAS на продавца возлагаются обязанности выполнения таможенных формальностей, необходимых для вывоза (ранее это входило в обязанности покупателя); в термине FCA уточнена обязанность продавца по погрузке товара на поданное покупателем перевозочное средство, а также обязанность покупателя по разгрузке товара; в термин DAF внесено уточнение о том, чтобы по просьбе покупателя, за его счёт и на его риск продавец мог заключить договор перевозки до конечного пункта назначения; в термине DEQ на покупателя возлагаются обязанности выполнения таможенных формальностей, необходимых для вывоза (ранее это входило в обязанности продавца).

Большое значение для понимания особенностей заключения внешнеторговых сделок имеет отечественное право, согласно которому к внешнеторговым сделкам относятся сделки, в которых хотя бы одна из сторон является иностранным гражданином или иностранным юридическим лицом и содержанием которых являются операции по ввозу из-за границы товаров или по вывозу товаров за границу либо какие-нибудь подсобные операции, связанные с вывозом или ввозом товаров, а в качестве средства платежа используется валюта, которая является иностранной для обеих или, по крайней мере, для одной из сторон.

Договор в настоящее время приобретает главенствующее

---

<sup>1</sup> Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ A/CONF.97/18, Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1.

положение во всех правовых системах вне зависимости от национальных юридико-технических особенностей, т.к. его диспозитивность, большая степень гибкости – есть проявление реализма. При этом он оказывает существенное влияние на состояние и развитие национального законодательства и становится не только юридическим воплощением экономической свободы, но и важным орудием развития государства. Термин «договор» базируется на идее ответственности, которая возникает из добровольного принятия одним лицом обязанности в отношении другого лица, что существенным образом отличает такую ответственность от ответственности, возникающей из правонарушений.

## **1.2. Стороны, заключающие сделку**

В системе международного торгового права в целом отсутствуют единые нормы по регулированию деятельности субъектов в международной торговле. По нашему мнению это объясняется, прежде всего, тем, что субъекты международной торговли – физические и юридические лица наделены правом совершения сделок в указанной сфере торговли соответствующим национальным законодательством. Тем не менее, в некоторых документах, принятых международными региональными организациями имеют место попытки, связанные с унификацией национального законодательства, касающегося субъектов международной торговли.

В частности, на пространстве Содружества Независимых Государств действует режим свободной торговли, опирающийся на систему двусторонних преференциальных торговых соглашений. Юридическое оформление многосторонней зоны свободной торговли (ЗСТ) способно стимулировать хозяйственные связи и взаимную торговлю, создать предпосылки для образования таможенного союза. Этот процесс – сложный и длительный – требует терпения, выдержки, согласования многих позиций при наличии доброй воли к сотрудничеству, стремления решать

сложные вопросы путём компромисса<sup>1</sup>.

Кроме того, уместно вспомнить некоторые директивы Европейского Сообщества<sup>2</sup>. В рамках этого сообщества создаются единые формы торговых сообществ для всех государств – участников ЕС. Нам представляется, что это вполне объяснимо, ибо существует общая цель экономического характера, которая основывается на желании всех государств обеспечить оптимальные условия развития экономики посредством улучшения условий внешнеэкономической деятельности.

Интересным представляется мнение К. Цвайгерта и Х. Кётца о возможности сформулировать «основной закон сравнительного правоведения: различные правовые порядки, несмотря на все различия в своём историческом развитии, доктринальных взглядах и стилях функционирования на практике, решают очень часто одни и те же жизненные проблемы, вплоть до мельчайших деталей, одинаково»<sup>3</sup>.

Мало того, по нашему мнению, ещё в прошлом веке взаимосвязь и взаимодействие физических и юридических лиц, имеющих разное гражданство, по сути, приобрели интернациональное свойство. Основной причиной интернационализации хозяйственной жизни является результат научно-технического прогресса, особенно в области транспорта, связи, информации и т.д. Именно научно-техническая революция превратила межгосу-

---

<sup>1</sup> Моисеев Е.Г. Международно-правовые проблемы деятельности сотрудничества независимых государств: Автореферат дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.10 / Е.Г. Моисеев; МГЮА. – М., 2002. – С. 40; Шевченко Л.И. Правовая регламентация сделок международной купли-продажи // Российская правовая система и международное право: современные проблемы взаимодействия. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Ч. 2. Нижний Новгород, 1998.

<sup>2</sup> 68/151/EWG от 9.03.68 г., 77/91/EWG от 13.12.76 г., 78/855/EWG от 9.10.78 г., 78/660/EWG от 25.07.78 г., 82/891/EWG от 17.12.82 г., 83/349/EWG от 13.06.83 г., 84/253/EWG от 10.04.84 г., 89/666/EWG от 21.12.89 г., 89/667/EWG от 21.12.89 г.

<sup>3</sup> Цвайгерт К., Кётц Х. Введение в сравнительное правоведение в сфере частного права: В 2-х тт. – Т. 1. Основы: Пер. нем. – М.: Междунар. отношения, 2000. – С. 58-59.

дарственные границы в относительность. Другими словами, она способствовала свободе движения капитала, товаров, рабочей силы и т.д. Т.е. национальное или внутреннее право было обречено на необходимость адаптации к новым экономическим условиям, причём, в расширении статуса иностранцев.

Характеризуемая выше тенденция имеет место и среди членов Союза Независимых Государств. Признание тем или иным государством правоспособности иностранных юридических лиц является важным условием, обеспечивающим возможность совершения ими сделок с субъектами этого государства. Анализ внутреннего законодательства различных государств в этой сфере свидетельствует, что практически во всех государствах иностранные субъекты имеют такие же права, как и внутренние субъекты, хотя и устанавливаются некоторые ограничительные условия при совершении определённых сделок иностранными лицами.

В настоящий период имеют место следующие подходы к решению проблемы определения национальности юридического лица, которые, по нашему мнению, вполне обоснованно классифицированы в книге Тынель А. и др.<sup>1</sup>:

1) доктрина инкорпорации (США, Англия, государства СНГ); национальность юридического лица определяется местом его регистрации;

2) национальность юридического лица определяется по месту его нахождения. Здесь имеется в виду, прежде всего, место нахождения органа управления данным юридическим лицом. Такой подход распространён среди большинства государств континентальной Европы;

3) национальность юридического лица определяется по месту его деятельности (Италия);

4) доктрина «контроля». Национальность определяется в зависимости от того, капитал какого государства влияет на контроль за данным юридическим лицом.

Следовательно, национальность, а также местонахождение

---

<sup>1</sup> Тынель А. и др. Курс международного торгового права / А. Тынель, Я. Функ, В. Хвалей. 2-е изд. – Минск: Амалфея, 2000. – С. 72-73.

ние сторон играют существенную роль при решении вопросов о применении при решении спора конкретного международного договора. Так, Венская конвенция 1980 года<sup>1</sup> была применена МКАС РФ на основании предписаний, когда местонахождением коммерческих предприятий сторон контракта международной купли-продажи являлись государства – её участники, либо когда в силу соглашения сторон или в результате использования коллизионного критерия применимым признавалось право государства – её участника<sup>2</sup>. Например, в споре между российской организацией (продавцом) и английской фирмой (покупателем) в связи с неполнотой оплаты товара истец потребовал взыскания недоплаченной суммы и уплаты договорного штрафа, а также возмещения расходов по арбитражному сбору. Ответчик возражений не представил. МКАС пришёл к выводу о своей компетенции по этому делу; учёл, что стороны определили гражданское право Российской Федерации в качестве применимого права; установил, что ответчик получил под расписку искимые материалы; по существу установил, что материалами дела подтверждается поставка истцом товаров на указанную в контракте сумму и перечисление ответчиком средств на счёт истца не в полной сумме, тем самым признал требования истца справедливыми и подлежащими удовлетворению; МКАС определил конкретный процент штрафа (1% за каждый день просрочки, но не более 10% от суммы поставленной партии товара); а также возложил на ответчика понесённые истцом расходы по арбитражному сбору<sup>3</sup>.

Правовые нормы, а также практика их применения свидетельствуют, что субъекты международных сделок купли-продажи товаров по сути не отличаются от субъектов гражданского

---

<sup>1</sup> Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ A/CONF.97/18, Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1.

<sup>2</sup> Лунц Л.А. Внешнеторговая купля-продажа. – М., 1972.

<sup>3</sup> Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 2001-2002 гг. / Сост. М.Г. Розенберг. – М.: Статут, 2004. – С. 53-55.

права того или иного государства, ибо лицо, наделённое правом самостоятельного совершения сделок в национальном законодательстве, как правило получает право на совершение международных сделок. Другими словами, почти все субъекты, признаваемые субъектами внутренним законодательством, могут быть субъектами международного торгового оборота, хотя на деле круг последних меньше, т.к. не любая сделка гражданско-правового свойства, совершённая между сторонами различных государств, относится к международному торговому праву. При этом субъекты, участвующие в международных сделках, определяются внутренним законодательством той или иной страны.

Некоторые национальные субъекты, имеющие право участвовать в международном торговом обороте не являются предпринимательскими субъектами. Это относится, прежде всего, к благотворительным фондам. И, наконец, законодательство некоторых государств не наделяет автоматически всех субъектов национального права полномочиями на проведение международных торговых сделок. Такого плана отношения имели и имеют место в странах, где имелся тотальный контроль за внешнеэкономической деятельностью<sup>1</sup>.

На основании выше изложенного следует, что субъекты, участвующие в международных сделках, определяются внутренним законодательством той или иной страны. В этой связи, очевидно, что их количество достаточно велико и весьма сложно перечислить их полный перечень. При этом на основе проведённой нами систематизации позволим себе в этом исследовании выделить основные виды таких субъектов и дать им краткую характеристику.

Акционерное общество. Согласно п. 1 ст. 2 Федерального закона «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ (с посл. изм. от 27 февраля 2003 г.) «акционерным обществом (далее – общество) признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определённое число

---

<sup>1</sup> Хлестова И.О. Вопросы иммунитета государства в законодательстве и договорной практике СССР // Советское государство и право. 1991. № 11. С.105-112.



акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу». Характерно, что подходы, связанные с преимущественным влиянием международных договоров и, собственно, законодательства, просматривается и в указанном законе. В частности, отмечено, что общество может создавать филиалы и открывать представительства на территории Российской Федерации с соблюдением требований настоящего Федерального закона и иных федеральных законов. Создание обществом филиалов и открытие представительств за пределами территории Российской Федерации осуществляются также в соответствии с законодательством иностранного государства по месту нахождения филиалов и представительств, если иное не предусмотрено международным договором Российской Федерации.

Характеризуя акционерное общество в более широком смысле, следует признать, что оно как форма объединения капитала получила самое широкое распространение в странах западной Европы, США, а в последнее время и в азиатских странах. В акционерном обществе на первом месте выступает капитал. Эти объединения, по сути, стали первыми юридическими лицами в предпринимательской сфере. Другими словами, акционерное объединение – это, прежде всего хозяйственное общество, имеющее уставный капитал, доли которого удостоверены акциями. Последние дают акционеру право на получение прибыли в виде дивидендов, а также на получение части имущества общества в случае его ликвидации, и, наконец, на участие в управлении.

Наиболее полное, по нашему мнению<sup>1</sup>, определение акционерного общества (АО) содержится в законе об АО Германии: «1) Акционерным обществом является товарищество, обладающее собственной правосубъектностью. По обязательствам перед кредиторами отвечает лишь имущество товарищества. 2) Акционерное общество имеет разбитый на акции капитал». В законе о торговых товариществах Франции даётся похожее определение: «Акционерное общество – товарищество, капитал которого

---

<sup>1</sup> Кабанов А.А. Гражданское и торговое право зарубежных стран: Вопросы и ответы. Изд. 2-е, перераб. и доп. – СПб., 2004. – С. 37.

разбит на акции и которое учреждается между участниками, отвечающими за убытки лишь в пределах их вкладов. Число участников не может быть меньше семи». В Англии различают 3 вида компаний со свойствами юридического лица: 1) компании с ограниченной ответственностью участников; 2) компании с ответственностью участников в пределах определённой гарантированной ими суммы; 3) компании с неограниченной ответственностью участников. При этом следует отметить, что компании с ограниченной ответственностью делятся на публичные и частные. Публичные – это, прежде всего, компании, зарегистрированные как таковые и содержащие в уставе указание об этом. Их капитал не может быть меньше установленного законом минимума. С уменьшением капитала ниже минимума компания обязана перерегистрироваться как частная. И наоборот.

Важно выделить в системе оценки свойств акционерных обществ также их отличительные правовые особенности:

- 1) акционерное общество во всех странах мира признаётся юридическим лицом;
- 2) акционерное общество несёт перед кредиторами исключительную имущественную ответственность в пределах принадлежащего ему имущества;
- 3) для него характерно наличие акционерного (уставного) капитала, разбитого на акции.

Важнейшим имущественным правом АО является право собственности на имущество, представленное на момент возникновения общества уставным капиталом. Деньги и ценности, вносимые за приобретение членства, полностью переходят в пользование, владение и распоряжение общества как юридического лица.

Имущество АО полностью обособлено от имущества отдельных акционеров. Личные кредиторы акционеров не вправе обращать взыскание на имущество общества. Особо ценным свойством акционерных обществ является их исключительная ответственность по обязательствам в объёме своего имущества. Не допускается возложения на акционеров обязанности по внесению дополнительных взносов и принятия обязательств по по-

крытию убытков общества. Размер уставного капитала является определённым. Это – номинальная денежная сумма, которая подлежит внесению акционерами в качестве вознаграждения за приобретение членства в акционерном обществе. Его не следует смешивать с фактическим имуществом. Первая функция уставного капитала состоит в том, что он составляет базу деятельности при возникновении общества. Вторая функция, гарантийная, направлена на защиту интересов кредиторов. Третья состоит в том, что через его посредство устанавливается доля участия каждого акционера в акционерном обществе.

Каждая акция имеет номинальную цену. Положение акционера определяется, прежде всего, числом принадлежащих ему акций. От акций следует отличать облигации<sup>1</sup>. Последние опосредуют заём капитала.

Подводя итог характеристике акционерных обществ как субъектов торговых сделок, следует признать, что оно является самой распространённой формой осуществления предпринимательской деятельности, одновременно с этим – преимущественной формой объединения капитала. В связи с этим практически все крупные субъекты, участвующие в международном торговом обороте, являются акционерными обществами. Вместе с тем, акционерные общества не могут всегда являться гарантией платёжеспособности и надёжности, т.к. имеет место законодательная тенденция к уменьшению минимального размера уставного капитала.

Другой распространённой формой и относительно новой формой организации предпринимательской деятельности является общество с ограниченной ответственностью. При этом сле-

---

<sup>1</sup> Obligation – 1) обязательство, обязанность – ситуация, когда одно лицо по закону или в силу других причин обязано что-то сделать для другого лица; 2) облигация – ценная бумага, которая может быть передана другому лицу; она представляет собой долговое долгосрочное обязательство компании, выпустившей эту облигацию, даёт право на получение ежегодных процентов вплоть до её погашения. См. Буйи М. Торговое право: Словарь французских терминов / Пер. с фр. Е.В. Азимовой. – М.: Междунар. отношения, 1993. – С. 188-189.

дует иметь в виду, что если иные формы предпринимательской деятельности были выработаны в практике торгового оборота, то данный вид хозяйственного общества был искусственно сконструирован немецкими юристами в конце XIX века в связи с кризисом в Германии в 1870-е годы<sup>1</sup>.

Общество с ограниченной ответственностью, также как и акционерное общество, во всех развитых странах признаётся юридическим лицом, несущим исключительную имущественную ответственность по своим обязательствам. Общество с ограниченной ответственностью является уставным товариществом. Обычно требуется не менее 2 учредителей, однако в Германии с 1981 года легализована возможность создания общества одним лицом.

В отличие от акционерных обществ нормы законов об обществах с ограниченной ответственностью в большей степени являются диспозитивными. Распространена практика о внесении дополнительных взносов в паевой капитал без соблюдения процедуры, предусмотренной для акционерных обществ. Минимальный размер капитала в обществах с ограниченной ответственностью значительно ниже размера уставного капитала в открытых акционерных обществах. В России это – разница в 10 раз<sup>2</sup>. Значительно смягчены также и требования к публичной отчётности.

Согласно российскому законодательству обществом с ограниченной ответственностью признается учреждённое одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный ка-

---

<sup>1</sup> Тынель А. и др. Курс международного торгового права / А. Тынель, Я. Функ, В. Хвалей. 2-е изд. – Минск: Амалфея, 2000. – С. 90.

<sup>2</sup> Для открытых акционерных обществ (ОАО) эта сумма составляет 1000 МРОТ, т.е. 100 тыс. руб., для закрытых (ЗАО), а также для обществ с ограниченной ответственностью (ООО) – 100 МРОТ, т.е. 10 тыс. руб.: См. ст. 26 Федерального закона от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (с последними изм. от 05.01.2006), а также п. 1 ст. 14 Федерального закона от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (с последними изм. от 29.12.2004).

питал которого разделён на доли определённых учредительными документами размеров; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесённых ими вкладов<sup>1</sup>.

Название обществ с ограниченной ответственностью не вполне соответствует характеру ответственности. Имущественная ответственность таких обществ перед кредиторами – полная, но лишь в пределах капитала общества. Участники перед кредиторами личной имущественной ответственности не несут. Устав общества с ограниченной ответственностью, в отличие от устава акционерного общества, регулирует не только внешние, но и внутренние отношения между участниками. Устав общества с ограниченной ответственностью рассматривается как особый вид договора – организационный договор.

По законодательству Франции все паи должны быть равными по размеру. В Германии – паи могут быть разными. Вклад в паевой капитал может быть осуществлён как в денежной, так и в натуральной форме. Нередко объектом вклада становится предприятие<sup>2</sup>.

Важнейшая функция паевого капитала – гарантийная. Также как и в акционерных обществах, в обществах с ограниченной ответственностью выплата дивиденда возможна лишь в случае, если имущество превышает размер уставного капитала. На осуществление его гарантийной функции направлены постановления законодательства о солидарной ответственности участников перед товариществом за полную оплату приобретённых паёв (Германия), о полной оплате паёв при учреждении общества (Франция). Не допускается освобождение кого-либо от обязанности внесения вклада в паевой капитал.

Другим источником финансирования общества с ограни-

---

<sup>1</sup> См. Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (с последними изм. от 29.12.2004).

<sup>2</sup> Кабанов А.А. Гражданское и торговое право зарубежных стран: Вопросы и ответы. Изд. 2-е, перераб. и доп. – СПб., 2004. – С. 42.

ченной ответственностью является заёмный капитал, который нередко становится основным. Заимодавцами часто выступают те же участники товарищества. В интересах третьих лиц принимаются постановления, ограничивающие возможность подмены паевых взносов денежными займами. Заём участника квалифицируется как его взнос в уставный капитал общества<sup>1</sup>.

Таким образом, главным отличием общества с ограниченной ответственностью от акционерного общества является наличие у участника общества с ограниченной ответственностью не только прав, но и обязанностей, а также отсутствие у них акций, удостоверяющих участие в обществе.

Следующим важным субъектом международных торговых сделок является полное товарищество. Такая форма организации предпринимательской деятельности известна законодательству России и всех зарубежных стран.

Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом<sup>2</sup>.

В этой статье Гражданского кодекса Российской Федерации (п. 2 ст.69) отмечено, что лицо может быть участником только одного полного товарищества. Одновременно с этим в п. 3 названной статьи указано, что фирменное наименование полного товарищества должно содержать либо имена (наименования) всех его участников и слова «полное товарищество», либо имя (наименование) одного или нескольких участников с добавлением слов «и компания» и слова «полное товарищество».

Существенное значение для характеристики полного товарищества имеют положения ст. 70 Гражданского кодекса Российской Федерации о том, что полное товарищество создается и

---

<sup>1</sup> См. Кабанов А.А. Гражданское и торговое право зарубежных стран: Вопросы и ответы. – СПб., 2001. – С. 31.

<sup>2</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая, вторая и третья) (с последними изм. от 02.02.2006). Ст. 69. п. 1.

действует на основании учредительного договора. Учредительный договор подписывается всеми его участниками<sup>1</sup>.

Одновременно с этим следует иметь в виду, что управление деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех участников. Учредительным договором товарищества могут быть предусмотрены случаи, когда решение принимается большинством голосов участников. При этом каждый участник полного товарищества имеет один голос, если учредительным договором не предусмотрен иной порядок определения количества голосов его участников. Кроме того, каждый участник товарищества независимо от того, уполномочен ли он вести дела товарищества, вправе знакомиться со всей документацией по ведению дел. Отказ от этого права или его ограничение, в том числе по соглашению участников товарищества, ничтожны<sup>2</sup>.

Законодателем чётко определены обязанности участника полного товарищества. Среди них, прежде всего то, что его участник обязан участвовать в его деятельности в соответствии с условиями учредительного договора. Он обязан внести не менее половины своего вклада в складочный капитал товарищества к моменту его регистрации. Остальная часть должна быть внесена участником в сроки, установленные учредительным договором. При невыполнении указанной обязанности участник обязан уплатить товариществу десять процентов годовых с невнесённой части вклада и возместить причинённые убытки, если иные последствия не установлены учредительным договором. Кроме того, участник полного товарищества не вправе без согласия остальных участников совершать от своего имени в своих интересах или в интересах третьих лиц сделки, однородные с теми, которые составляют предмет деятельности товарищества. При нарушении этого правила товарищество вправе по своему выбору потребовать от такого участника возмещения причинённых товариществу убытков либо передачи товариществу всей приоб-

---

<sup>1</sup> Там же. Ст. 70.

<sup>2</sup> Там же. Ст. 71.

ретённой по таким сделкам выгоды<sup>1</sup>.

По Французскому закону о торговых товариществах 1966 года полное товарищество определяется как объединение, участники которого (товарищи) выступают как коммерсанты (т.е. самостоятельные предприниматели) и несут по обязательствам товарищества неограниченную и солидарную ответственность всем своим личным имуществом<sup>2</sup>.

Согласно Германскому торговому уложению полным товариществом считается объединение лиц с целью вести торговый промысел под общей фирмой. Основной признак, отличающий полное товарищество от других также как и во Франции состоит в неограниченной и солидарной ответственности товарищей по обязательствам товарищества<sup>3</sup>.

Отношения товарищей делятся на внутренние и внешние. Внутренние касаются порядка ведения дел, принятия решений, распределения прибыли, покрытия убытков. Внешние – определяют представительство вовне и ответственность перед контрагентами. Внутренние отношения регулируются диспозитивными нормами, а внешние – императивными.

При отсутствии оговорки об ином каждый товарищ имеет право на ведение дел. Кроме того, во Франции допускается назначать уполномоченным на ведение дел лица, не являющегося участником товарищества, что исключается правом Германии. При отсутствии специального соглашения каждый участник полного товарищества имеет на собрании один голос. На общем собрании рассматривается и одобряется баланс и счёт прибылей и убытков за год, а также решаются другие вопросы.

Порядок распределения прибыли устанавливается договором. В противном случае во Франции – соразмерно вкладам, а в

---

<sup>1</sup> Там же. Ст. 73.

<sup>2</sup> Гражданское и торговое право капиталистических государств: Учебник / Е.А. Васильев, В.В. Зайцев, А.А. Костин и др.; Под ред. Е.А. Васильева. – Изд. 3<sup>е</sup>, перераб. и доп. – М.: Международ. отношения, 1993. – С. 128.

<sup>3</sup> Кабанов А.А. Гражданское и торговое право зарубежных стран: Вопросы и ответы. Изд. 2-е, перераб. и доп. – СПб., 2004. – С. 35.



Германии – до 4% вклада – так же, а сверх 4% – поровну.

По внешним обязательствам перед третьими лицами ответственность несут все вновь вступившие лица независимо от времени возникновения обязательств, а выбывшие – в течение 5 лет с момента регистрации факта выбытия.

В Англии и США полному товариществу континентальной Европы соответствует партнёршип. Партнёршип не является юридическим лицом. Обязательная письменная форма договора о партнёршипе не предусмотрена, однако чаще всего отношения участников оформляются договором «за печатью». Наличие совместной собственности не создаёт отношений партнёршипа, тогда как участие в распределении прибыли является доказательством его существования. Каждый участник партнёршипа имеет право на оперативное управление делами предприятия и на выступление в качестве агента. Полномочия участника могут быть как положительно выраженными, так и подразумеваемыми. По обязательствам в отличие от континентального права предусмотрена совместная ответственность участников, однако, по обязательствам из деликтов – солидарная ответственность.

Таким образом, участники полного товарищества несут неограниченную солидарную ответственность по обязательствам товарищества. Рассматриваемая форма не имеет в настоящее время в международной торговле широкого распространения. По сути, единственная сфера, где можно встретить применение форм полного товарищества являются банковские объединения, созданные для кредитования крупных инвестиционных проектов, либо строительные консорциумы, создаваемые для строительства больших объектов, либо страховые пулы<sup>1</sup>.

Кроме того, форма полного товарищества в тех странах, в которых они не признаются юридическими лицами, используется в целях уменьшения налогового бремени, ибо полное товарищество освобождается от корпоративных налогов, прежде всего, налога на прибыль, которая рассматривается как прибыль

---

<sup>1</sup> Подробнее см.: Богатырев А.Г. Инвестиционное право: Учеб. пособие. - М.: Российское право, 1992.

товарищей и подлежит налогообложению самих товарищей<sup>1</sup>.

Интересной формой субъектов международных торговых сделок является командитное товарищество. Оно возникло в период перехода Западной Европы к феодальным отношениям. Мало того, первое упоминание о командитных товариществах в Венеции относится к 976 году, т.е. ещё к первому тысячелетию, заметное распространение оно получило в XXII веке.

Торговое товарищество называется командитным, если один или несколько товарищей отвечают перед кредиторами в размере определённого вклада (командитисты), а другие товарищи (полные) отвечают неограниченно.

Полные товарищи ведут дела и осуществляют представительство товарищества, неся по обязательствам неограниченную и солидарную ответственность. Командитисты не вправе вести дела и представлять товарищество вовне, даже если их вклад превышает стоимость имущества полных товарищей. Командитистом может выступать как физическое, так и юридическое лицо. В России такие товарищества в качестве основного названия имеют название товарищество на вере (командитное товарищество)<sup>2</sup>.

Командитное товарищество является договорным. В договоре должны быть отражены общие размеры вкладов участников, и доля каждого в распределении прибыли и убытков. Фирменное наименование должно включать имена одного или нескольких полных товарищей. Командитисты вправе организовывать конкурирующее с торговым товариществом предприятие, что не вправе делать полные товарищи. Командитисты не вправе осуществлять представительство, причём, во Франции – даже при наличии на это доверенности, иначе командитист становится полным товарищем и несёт солидарную ответственность по обязательствам товарищества.

В Англии и США командитному товариществу конти-

---

<sup>1</sup> Тынель А. и др. Курс международного торгового права / А. Тынель, Я. Функ, В. Хвалей. 2-е изд. Минск: Амалфея, 2000. С. 84.

<sup>2</sup> См., напр. Ст. 82 Гражданского кодекса Российской Федерации (части первая, вторая и третья) (с последними изм. от 02.02.2006).

нентальной Европы соответствует партнёршип с ограниченной ответственностью. Права и обязанности товарищей в таких партнёршипах аналогичны европейским. При прекращении партнёршипа командитист имеет первоочередное по сравнению с полными товарищами право на выплату причитающихся ему сумм.

Согласно ст. 66 Гражданского кодекса Российской Федерации в России хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (командитного товарищества).

По российскому законодательству товариществом на вере (командитным товариществом) признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников – вкладчиков (командитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности<sup>1</sup>.

Командитные товарищества в большинстве стран (за исключением Франции, государств французской системы права, а также России) не признаются юридическими лицами. Важно и то, что правовое положение полного товарища в командитном товариществе не имеет отличий от положения полного товарища в полном товариществе. При этом командитист в отличие от полного товарища не вправе осуществлять представительство по делам товарищества и несёт ответственность только в пределах внесённого им вклада.

Характерно также то, что командитная форма товарищества в отличие от полного товарищества широко используется в международной торговле. Это, как правило, объясняется возможностью использовать как ограниченную ответственность командитиста, так и льготы по корпоративным налогам на ос-

---

<sup>1</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая, вторая и третья) (с последними изм. от 02.02.2006). Ст. 82. п. 1.

нове того, что такое сообщество в ряде стран не признаётся юридическим лицом.

Существенное значение имеет физическое лицо как субъект международных торговых отношений, т.к. оно не только осуществляет предпринимательскую деятельность от собственного имени, но и является первой исторической формой субъекта, осуществляющего предпринимательскую деятельность.

Приступая к характеристике названного субъекта, следует, прежде всего, отметить, что в настоящее время положение физических лиц во всех странах урегулировано законами. В странах с кодифицированным гражданским правом этому вопросу посвящены соответствующие разделы гражданских кодексов. Например, во Франции это книга 1 Французского гражданского кодекса «О лицах»; в Германии – ст.1 книги 1 Германского гражданского уложения (ГГУ) «Общая часть» и книга 4 ГГУ «Семейное право»; в Швейцарии – титул 1 части 1 Швейцарского гражданского кодекса (ШКГ) «Физические лица» и 2 часть ШКГ «Семейное право»<sup>1</sup>. В Англии такие нормы содержатся в законах, однако характерным является отсутствие единого акта по данному вопросу. Большое значение имеет судебная практика этих стран, которая продолжает создавать новые предписания, неизвестные писаному праву. В США издание законов, определяющих правовое положение граждан, составляет компетенцию законодательных органов штатов, поэтому для федерации нет единого законодательного акта по этому вопросу.

Вышеизложенные подходы отчасти характеризуют правосубъектность физических лиц как участников международных торговых сделок. Тем не менее, считаем, что более подробно собственно правовое положение физических лиц в гражданских и торговых отношениях раскрывается через такие категории, как правоспособность и дееспособность. В Англии и США правоспособность и дееспособность определяются одним термином:

---

<sup>1</sup> Кабанов А.А. Гражданское и торговое право зарубежных стран: Вопросы и ответы. Изд. 2-е, перераб. и доп. – СПб., 2004. – С. 15; Schweizerisches Zivilgesetzbuch vom 10. Dezember 1907 (Stand am 26. Februar 2002).

«правовая способность» (*legal capacity*), хотя сейчас различают «пассивную правовую способность» (*passive capacity*), которая соответствует правоспособности и активную, соответствующую дееспособности. Во Франции тоже нет чёткого терминологического различия.

В гражданском и торговом праве Германии и Швейцарии выделяют, кроме того, ещё и третий термин – гражданскую деликтоспособность – способность гражданина нести гражданско-правовую ответственность за вред, причинённый его противоправными действиями. Хотя ответственность, основанная на деликте известна и английскому праву.

Таким образом, правоспособность это, прежде всего, способность быть носителем гражданских прав и обязанностей, которые допускаются объективным правом конкретной страны. Этот институт в своей основе зиждется на принципе равной гражданской правоспособности. Всем людям в равной мере принадлежит способность иметь права и обязанности. В отличие от дееспособности гражданская правоспособность не зависит от умственных способностей и начинается с «окончанием рождения» (в некоторых странах, в том числе в России – «возникает в момент рождения»<sup>1</sup>).

Важным элементом правосубъектности в международных сделках купли-продажи является дееспособность физического лица<sup>2</sup>. Она, прежде всего, характеризует способность лица своими действиями приобретать гражданские права и обязанности. В качестве составной части дееспособности в зарубежном праве основное внимание уделяется сделкоспособности, т.е. способности заключать сделку и приобретать при этом соответствующие права и обязанности. Другой важной частью дееспособности называют гражданскую деликтоспособность, т.е. способность нести гражданско-правовую ответственность за вред, причинённый иным участникам гражданско-правовых отношений.

---

<sup>1</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая, вторая и третья) (с последними изм. от 02.02.2006) Ст. 17 п. 2.

<sup>2</sup> Ануфриева А. Иностранное физическое лицо: правовое положение в России // Российская юстиция. 1997. № 6. С. 45-47.

Законодательством всех стран установлено, что дееспособным в полном объёме гражданин становится по достижении совершеннолетия, то есть установленного в законе возраста. В России, Франции, Германии и Англии это – 18 лет, в Швейцарии – 20 лет, а в различных штатах США – от 18 до 21 года.

Сложным в системе международных правовых сделок является вопрос о регистрации физического лица в качестве предпринимателя, а также совершение лицом сделки, выходящей за пределы его предпринимательской деятельности, зарегистрированной в предпринимательском реестре, на действительность самой сделки.

В этом смысле внутреннее законодательство большинства стран устанавливает различные виды ответственности за совершение таких сделок, а также не признаёт такие сделки недействительными вследствие превышения правоспособности данного лица.

Правом совершения сделок от имени частного предпринимателя обладает сам коммерсант, а также его официальный представитель, действующий на основании доверенности. При этом следует иметь в виду, что в законодательстве некоторых стран (например, СНГ) доверенность должна быть нотариально заверена.

В международно-правовых сделках могут принимать участие и иные виды субъектов. В частности, это транснациональные объединения, государство как особый субъект права, субъекты, основанные на государственной собственности, бизнес-трасты и др.

Таким образом, при осуществлении международных торговых операций имеет большое значение организационно-правовая форма предпринимательского субъекта, т.к. она определяет собственно правовой статус лица. Практическая значимость статуса лица в международном торговом обороте заключается в том, что именно он определяет объём правоспособности, т.е. право лица на совершение сделки, полномочия представителя на совершение сделки, ответственность и т.д.

### 1.3. Договоры международной купли-продажи товаров

Приступая к рассмотрению основных условий договора международной купли-продажи товаров, следует отметить, что по своей структуре договор содержит существенные, обычные и случайные условия. Существенные условия являются необходимыми и достаточными для заключения договора. К ним, прежде всего, следует отнести условия о предмете договора, прямо названные в законе или иных правовых актах как существенные для данного вида договоров, а также все условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение<sup>1</sup>.

В свою очередь обычными условиями являются те, которые автоматически вступают в действие в момент заключения договора. К ним, в том числе, следует отнести примерные условия, разработанные для договоров соответствующего вида и опубликованные в печати, а также обычаи делового оборота.

И, наконец, случайные условия изменяют или дополняют обычные условия. Эти условия приобретают юридическую силу лишь в случае их включения в текст договора.

Собственно термин «договор», по нашему мнению наиболее полно определен в Венской Конвенции о праве международных договоров (Вена, 23 мая 1969 г.). В частности, термин (а) п. 1 ст. 2 указанной конвенции по вопросу наименования договора определяет, что «договор» означает международное соглашение, заключенное между государствами в письменной форме и регулируемое международным правом, независимо от того, содержится ли такое соглашение в одном документе, в двух или нескольких связанных между собой документах, а также независимо от его конкретного наименования.

Это положение справедливо не только для публичного, но и для частного права. Что касается международного частного права, то, согласно ст. 11 Конвенции ООН «О договорах международной купли-продажи товаров»<sup>2</sup>, письменная форма догово-

---

<sup>1</sup> Скаридов А.С. Международное частное право. – СПб., 1998.

<sup>2</sup> Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Ве-

ра не обязательна, за исключением тех государств, национальное законодательство которых требует обязательной письменной формы для договоров купли-продажи, о чём (согласно ст. 12 Конвенции) должна быть обязательная оговорка этого государства при присоединении к Конвенции. Такая оговорка со стороны Российской Федерации имеется.

Важно иметь в виду, что российский законодатель определяет, что договоры должны выражать согласованную волю сторон, направленную на достижение соответствующей правопорядку цели<sup>1</sup>.

По российскому праву понятие «договор» уже, чем понятие «сделка»: сделки, как явствует из комментируемой статьи и ст. 154 Гражданского кодекса Российской Федерации, могут быть односторонними и двух или многосторонними (договоры). Тем самым договор – непременно сделка, но сделка далеко не всегда является договором. Поэтому к договорам применяются (на них распространяются) предусмотренные гл. 9 ГК правила об условиях действительности сделок, об основаниях признания их недействительными, и наступающих в таких случаях последствиях, а также ряд других положений о сделках.

Договор (контракт) – это соглашение между двумя или более сторонами, имеющее юридическую силу. Он включает в себя обязательства сторон, выраженные в устной или письменной форме. Как известно, заключение контракта представляет собой предложение, делаемое одной из сторон другой стороне и принятое последней. Так, например, одна сторона может предложить поставку продукции другой стороне к определенной дате в будущем в соответствии с заранее оговоренными условиями. В ответ на это другая сторона соглашается выплатить определенную сумму денег в порядке компенсации за поставленную

---

на, 11 апреля 1980 г.) (Документ A/CONF.97/18,Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1.

<sup>1</sup> См. ст. 420 Гражданского кодекса Российской Федерации; а также Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть первая / Под ред. проф. Т.Е. Абовой и А.Ю. Кабалкина. М.: Юрайт-Издат; Право и закон, 2002.



продукцию. Обе стороны обязаны по закону выполнять условия контракта при покупке и продаже товара. В случае, если одна из сторон не выполнит условия контракта, другая сторона может привлечь её к ответственности за несоблюдение условий контракта и требовать рассмотрения дела в суде в установленном порядке. Другими словами контракт это есть собственно разновидность договора.

Некоторые контракты для того, чтобы быть действительными, должны заключаться обязательно в письменной форме. К ним, в частности, относятся: 1 – тратты и простые векселя; 2 – передача авторского права; 3 – контракты по морскому страхованию; 4 – передача акций компании; 5 – покупка в рассрочку, 6 – соглашения о продаже в кредит и некоторые виды договоров о купле-продаже.

Как уже отмечалось, письменная форма в Российской Федерации обязательна для внешнеторговых контрактов.

К числу отдельных договоров купли-продажи следует отнести: договор розничной купли-продажи товаров, договор поставки, договор поставки для государственных нужд, договор контрактации, договор энергоснабжения, договор продажи недвижимости, продажи предприятий и некоторые другие.

Договор купли-продажи является наиболее распространённым из всех видов договоров. По нему одна сторона (продавец) обязуется передать проданную вещь и перенести на неё право собственности на другую сторону (покупателя), а покупатель обязуется принять купленную вещь и уплатить за неё соответствующую цену. По праву всех стран такой договор рассматривается как двусторонний, возмездный и консенсуальный. Однако при выполнении обязанностей одной из сторон, например, предоплате товара, он становится не консенсуальным, а реальным.

Для заключения договора купли-продажи необходима договорённость сторон по существенным для него условиям, в качестве которых рассматриваются предмет сделки и цена товара. Остальные условия могут быть не определены без последствий

для юридической силы договора<sup>1</sup>.

Существенными являются условия о предмете договора, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение<sup>2</sup>.

Согласно п. 3 ст. 455 Гражданского кодекса Российской Федерации к числу основных условий договора купли-продажи товара относятся наименование и количество товара. Это значит, что без такого условия договор нельзя считать заключённым. Другие характеристики товара, в том числе условия о качестве, могут устанавливаться государственными стандартами, иными обязательными правилами, исходящими от государственных и муниципальных органов власти, обычаями торгового оборота, предшествующими отношениями сторон, назначением товара. При отсутствии упоминания о них в договоре, такой договор всё равно будет считаться действительным. Разумеется, если стороны включают их в договор в качестве обязательных условий, что чаще всего встречается в так называемых нестандартизированных договорах, то эти условия приобретают ту же юридическую силу, что и условия о наименовании и количестве товара<sup>3</sup>.

Существенное значение при заключении договора купли-продажи имеет и качество товара. Согласно ст. 469 Гражданского кодекса Российской Федерации продавец обязан передать покупателю товар, качество которого соответствует договору купли-продажи. При отсутствии в договоре купли-продажи условий о качестве товара продавец обязан передать покупателю товар, пригодный для целей, для которых товар такого рода обычно

---

<sup>1</sup> Кабанов А.А. Гражданское и торговое право зарубежных стран: Вопросы и ответы. СПб., 2001. С. 43.

<sup>2</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая, вторая и третья) (с последними изм. от 02.02.2006). Ст. 432. П. 2.

<sup>3</sup> См.: Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть вторая (под ред. проф. Т.Е. Абовой и А.Ю. Кабалкина) – М.: Юрайт-Издат; Право и закон, 2003

используется. По соглашению между продавцом и покупателем может быть передан товар, соответствующий повышенным требованиям к качеству по сравнению с обязательными требованиями, предусмотренными законом или в установленном им порядке.

Немаловажное значение при заключении международных коммерческих договоров имеют и принципы<sup>1</sup>, которые представляют собой исходные начала для определения содержания договора. К их числу относятся: свобода договора, свобода формы, обязательность договора, обязательные (императивные) положения, исключение или изменение сторонами и другие.

В любом случае независимо от способа определения качества продаваемого товара (самими сторонами, государством, иными лицами, не являющимися продавцом и покупателем, путём установления обязательных для сторон правил) условие о качестве товара продолжает оставаться одним из наиболее важных существенных условий договора купли-продажи.

В связи с этим следует отметить, что при рассмотрении вопроса о наличии договоренности сторон по всем существенным условиям необходимо исходить из того, что конкретные виды договорных обязательств обладают определённой спецификой. В частности, многие из условий, существенных и традиционных для договора купли-продажи, не могут составлять содержание договора о доверительном управлении имуществом. Аналогично, различны условия, характерные для договоров подряда, хранения, поручения или банковского вклада, безналичных расчётов и т.д.; кроме того, разными являются и условия использования потребителями банковских платёжных карт в месте продажи товаров, установлении корреспондентских отношений между коммерческими банками и др.

В случаях такого рода следует, прежде всего, исходить из специальных норм, которые относятся к числу обязательств данного вида.

---

<sup>1</sup> Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА). Документ разработан Международным институтом унификации частного права (УНИДРУА) в 1994 г. // "Закон". 1995, № 12.

Гражданско-правовая доктрина отмечает, что необходимыми, а, значит, и существенными следует считать условия, выражающие природу соответствующего договора, а потому при отсутствии любого из них достигнутое соглашение не способно придать отношениям сторон те качества, которые превращали бы эти отношения именно в обязательства данного конкретного вида<sup>1</sup>.

В пункте 1 ст. 432 Гражданского кодекса Российской Федерации указывается, что при наличии в договоре всех существенных условий следует руководствоваться непосредственно требованием закона для договоров данного типа, определённостью положений договора относительно предмета договорного обязательства, и согласованием воли сторон по кругу условий, предварительно названных существенными одной из них. В актах, посвящённых отдельным договорам, в самой норме предусмотрено, какие именно условия из тех, которые включены в договор, признаются существенными.

Процесс заключения договоров проходит две основные стадии - предложение заключить договор и принятие этого предложения. Одна из сторон заключаемого договора берёт на себя инициативу, предлагает другой стороне совершить договор. Другая сторона выражает согласие. Первое изъяснение воли есть оферта, т.е. предложение; второе – акцепт, т.е. принятие этого предложения.

Более полно понятие оферты и акцепта определяется частью II «Конвенции ООН о договорах купли-продажи товаров» 1980 г. В частности, в ст. 14 даётся определение оферты – предложения о заключении договора, адресованное одному или нескольким конкретным лицам, если оно достаточно определённо выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта. В ст. 18 указанной Конвенции приводится определение акцепта – заявление или иное поведение адресата оферты, выражающего согласие с офертой. Причём молчание или бездей-

---

<sup>1</sup> Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть первая. / Под ред. проф. Т.Е. Абовой и А.Ю. Кабалкина. – М.: Юрайт-Издат; Право и закон, 2002. – Комментарий к ст. 432.

ствие сами по себе не являются акцептом.

Предложение (оферта) считается достаточно определённым, если в нём обозначен товар и прямо или косвенно устанавливается количество и цена либо предусматривается порядок их определения. Предложение неопределённому кругу лиц рассматривается лишь как приглашение делать оферты. Оферта вступает в силу, когда она получена адресатом. Она (даже в случае, когда является безотзывной) может быть отменена, если сообщение об отмене получено адресатом оферты раньше, чем сама оферта или одновременно с ней. Оферта утрачивает силу также при получении оферентом сообщения об её отклонении.

Акцепт вступает в силу в момент, когда указанное согласие получено оферентом. Акцепт не имеет силы, если оферент не получает его в разумный срок или в срок, указанный оферентом. Устная оферта должна быть акцептована немедленно, если из обстоятельств дела не следует иное.

Ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнения, ограничения или иные изменения, является отклонением оферты и представляет собой встречную оферту. Это справедливо в случае существенных изменений, касающихся цены, платежа, качества и количества товара, места и срока поставки, а также объёма ответственности одной из сторон.

По российскому законодательству акцепт должен быть полным и безоговорочным<sup>1</sup>. 443 статья Гражданского кодекса конкретизирует это положение, указывая, что «ответ о согласии заключить договор на иных условиях, чем предложено в оферте, не является акцептом. Такой ответ признается отказом от акцепта и в то же время новой офертой».

Что касается полноты и безоговорочности акцепта, следует иметь в виду, что в этой связи возникает проблема: является ли акцепт полным, пока он не сообщён оференту. Представляется, что, когда оферта сделана, для возникновения договорного обязательства необходимо, чтобы она не только была акцепто-

---

<sup>1</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая, вторая и третья) (с последними изм. от 02.02.2006). Ст. 438. п. 1.

вана, но и чтобы акцепт был сообщён.

В последние годы с широким распространением новых информационных технологий, при использовании средств электронно-вычислительной техники, для заключения договоров последние считаются заключёнными не только при условии, что акцепт сообщён, но также и при поступлении обратной информации о получении акцепта оферентом на компьютер акцептанта.

Принятие оферты должно отвечать определённым требованиям, чтобы иметь силу акцепта. Если оферта принимается безоговорочно, а именно в виде, в каком была сформулирована, то такое её принятие признается акцептом со всеми вытекающими отсюда последствиями. Ответ на предложение заключить договор (акцепт) должен быть определённым; из него должно быть ясно видно намерение стороны заключить договор именно на предложенных условиях.

В международной торговле большие трудности возникают из-за различного понимания того, что является местом заключения контракта. В английском праве это место определяется по месту отправки акцепта («теория почтового ящика»), а в большинстве других стран – по месту получения акцепта, т.е. по месту отправления оферты. Согласно ст. 444 Гражданского кодекса Российской Федерации «если в договоре не указано место его заключения, договор признается заключённым в месте жительства гражданина или месте нахождения юридического лица, направившего оферту».

Договоры нередко заключаются путём переговоров, которые заканчиваются соглашением сторон. Зачастую в ходе переговоров невозможно установить, на какой стадии завершатся предварительная часть, и вносится оферта, подлежащая акцепту. Тем не менее, считаем, что необходимо исходить из часто встречаемых в практике российских физических и юридических лиц случаев, когда потенциальный продавец или покупатель направляют другой стороне подписанный им текст проекта контракта, а другая сторона возвращает указанный текст, подписанный ею.

Большое значение имеет также вопрос о том, вправе ли

оферент оговаривать иной порядок заключения договора, чем предусмотренный Конвенцией ООН «О договорах международной купли-продажи товаров». Считаем, что в этих случаях следует исходить из пункта 2 ст. 14 указанной Конвенции, т.е. из права оферента предусмотреть в оферте иные условия, которые должны применяться в виде общего правила.

Одновременно с этим следует иметь в виду, что любое отступление можно сделать только по предварительному согласию сторон.

В процессе заключения договора имеют место определённые способы направления оферты и акцепта: во-первых, путём предложения совершить действие в обмен на обязательство: когда лицо предлагает товары и услуги, которые, будучи приняты, обязывают акцептанта заплатить ему за них; во-вторых, путём предложения обязательства в обмен на совершение действия или воздержания от действия, когда одно лицо предлагает другому вознаграждение за выполнение определённого действия. После его исполнения лицо должно исполнить своё обязательство; в-третьих, путём предложения одного обязательства в обмен на другое обязательство: в случае, когда оферта принята дающим обязательство, договор состоит из ещё не исполненных обязательств обеих сторон.

Оферта и акцепт порождают определённые обязательства для лиц, их совершающих: оферта связывает оферента возможностью её принятия в установленные сроки, а присоединение к ней акцепта обуславливает признание договора заключённым.

Согласно Венской Конвенции о праве международных договоров 1969 года (ст. 33 п. 1.) в случае, когда аутентичность текста договора была установлена на двух или нескольких языках, его текст на каждом языке имеет одинаковую силу, если договором не предусматривается иное или участники не условились, что в случае расхождения между этими текстами преимущественную силу будет иметь какой-либо один определённый текст. Согласно п. 2 той же статьи вариант договора на языке, ином, чем те, на которых была установлена аутентичность текста, считается аутентичным только в том случае, если это пре-

дусмотрено договором или если об этом условились участники договора.

Существенное значение при заключении контрактов имеет и степень свободы договоров по содержанию и форме. Свободу договора ограничивают в том случае, когда стремятся защитить личность и общество от нежелательных последствий и рисков, поэтому торговые кодексы разных стран содержат императивные нормы, являющиеся принудительными. Так, при заключении контракта стороны должны предусмотреть возможность возникновения споров. Порядок урегулирования споров предусматривается арбитражным соглашением, которое представляет собой письменное соглашение, заключённое между сторонами международной сделки, о передаче в международный коммерческий арбитраж возникшего или могущего возникнуть в будущем спора между ними, связанного с осуществлением ими данной международной сделки.<sup>1</sup>

Соглашение сторон может иметь место до возникновения спора (при заключении контракта), а также может быть заключено уже после возникновения спора. При этом различают три вида арбитражного соглашения: арбитражная оговорка, содержащаяся в самом контракте; арбитражный договор (заключаемый сторонами до возникновения спора, но отдельно от контракта); третейскую запись (представляющую своего рода арбитражный договор, но уже заключённый после возникновения спора)<sup>2</sup>.

Включение арбитражной оговорки в содержание договора является обязательным для того, чтобы споры разрешались арбитражным судом. В практике международной торговли отказываются от включения в текст договора арбитражной оговорки лишь тогда, когда в силу каких-то причин разрешение споров арбитражным путем представляется нецелесообразным либо арбитраж в любом случае в силу закона будет иметь место.

Рассматривая институт арбитражного соглашения в право-

---

<sup>1</sup> Федосеева Г.Ю. Международное частное право. – М., 1999. – С. 285.

<sup>2</sup> Дмитриева Г.К. Международный коммерческий арбитраж. Учебно-практ. пособие. – М., 1997. – С. 30.



вой системе Российской Федерации, следует отметить, что Закон Российской Федерации «О международном коммерческом арбитраже» 1993 г.<sup>1</sup> (ст. 7) даёт широкое понятие арбитражного соглашения и указывает на различные способы его заключения. В частности, арбитражное соглашение может стать результатом обмена иском заявлением и отзывом на иск, в которых одна сторона указывает на существование между ними соглашения о рассмотрении спора в арбитраже, например в МКАС, а другая сторона против этого не возражает.

Требования к содержанию арбитражного соглашения содержатся в Нью-Йоркской конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений 1958 г. и Европейской конвенции о внешнеторговом арбитраже 1961 г.<sup>2</sup> Одновременно с этим в статье 1 Женевского протокола говорится о полной или частичной передаче на разрешение арбитража споров, могущих возникнуть из конкретного договора. Из статьи 2 Нью-Йоркской конвенции следует, что на разрешение арбитража могут быть переданы «все или какие-либо споры», возникшие или могущие возникнуть между сторонами. Пунктом 3 статьи 2 Конвенции установлено, что «суд договаривающегося государства, если к нему поступает иск по вопросу, по которому стороны заключили соглашение, предусматриваемое настоящей статьей, должен по просьбе одной из сторон направить стороны в арбитраж, если не найдет, что упомянутое соглашение недействительно, утратило силу или не может быть исполнено».

Одним из вопросов, требующих освещения, является вопрос об автономности арбитражного соглашения. Автономность арбитражного соглашения означает юридическую самостоятельность положений, включённых в арбитражное соглашение (в ка-

---

<sup>1</sup> Закон Российской Федерации от 7.07.1993 г. № 5338-1 «О международном коммерческом арбитраже» Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации, 1993, № 32, ст. 1240.

<sup>2</sup> Конвенция была принята 21 апреля 1961 года в Женеве. Ратифицирована Верховным Советом СССР в 1964 г. (Ведомости Верховного Совета СССР. 1964. № 44. Ст. 485).

ком бы виде оно не было заключено); недействительность контракта не влечет за собой недействительности арбитражного соглашения. Такое соглашение является понятием, близким понятию «пророгационное соглашение». Общим, объединяющим эти понятия, является то, что и арбитражное и пророгационное соглашения являются договором сторон о передаче их спора, связанного с осуществлением гражданско-правового отношения, осложнённого «иностранным элементом», в определённый судебный орган. Различие состоит в том, что в арбитражном соглашении определяется подсудность коммерческих (негосударственных) судов, а в пророгационном – государственных судов<sup>1</sup>.

Большое влияние на условия контракта международной купли-продажи товаров оказывают единообразные правила, касающиеся договорных условий о согласованной сумме, причитающиеся в случае неисполнения обязательства. Эти единые правила были приняты в Гамбурге 1 марта 1978 г. Позволим себе проанализировать некоторые положения. В частности, указанные Правила применяются к международным договорам, в которых стороны договорились о том, что в случае неисполнения какого-либо обязательства одной из сторон (должником) другая сторона (кредитор) имеет право на получение от должника согласованной суммы, будь то в качестве штрафной санкции или в качестве компенсации. Договор считается международным, если в момент заключения договора коммерческие предприятия сторон находятся в разных государствах. То обстоятельство, что коммерческие предприятия сторон находятся в разных государствах, не принимается во внимание, если это не вытекает ни из договора, ни из имевших место до или в момент его заключения деловых отношений или обмена информацией между сторонами: ни национальная принадлежность сторон, ни их гражданский или торговый статус, ни гражданский или торговый характер договора не принимаются во внимание при определении применимости Правил.

Кроме того, если сторона имеет более одного коммерческого предприятия, её коммерческим предприятием считается то,

---

<sup>1</sup> Федосеева Г.Ю. Указ. соч. – С. 285-288.

которое, с учётом обстоятельств, известных сторонам или предполагавшихся ими в любое время до или в момент заключения договора, имеет наиболее тесную связь с договором и его исполнением. Если сторона не имеет коммерческого предприятия, принимается во внимание её постоянное местожительство.

Характерно, что эти правила не применяются к договорам, касающимся товаров, другого имущества или услуг, которые предоставляются для личного, семейного или домашнего пользования одной из сторон, за исключением случаев, когда другая сторона, в любое время до или в момент заключения договора, не знала и не должна была знать, что договор заключается для таких целей.

Таким образом, анализ гражданского и торгового законодательства, определяющего основные условия контракта международной купли-продажи товаров показывает, что при наличии в договоре всех существенных условий следует руководствоваться непосредственно требованием закона для договоров данного типа, определённой положений договора относительно предмета договорного обязательства, и согласованием воли сторон по кругу условий, предварительно названных существенными одной из них. Базисными условиями поставки являются: предмет поставки, цена, платёж, качество и количество товара, место и срок поставки, а также объём ответственности каждой из сторон.

Одновременно с этим существенное значение при заключении договоров имеет и автономия воли сторон. Это означает, что любое физическое и юридическое лицо может выбирать себе необходимого партнера и имеет право на покупку желаемого товара и услуги, если они есть у продавца. Законом обеспечивается также свобода содержания и формы контракта, которые позволяют иметь необходимую и достаточную гибкость документа с целью достижения согласованной обеими сторонами договорённости.

## ГЛАВА 2. ПОСЛЕДСТВИЯ НАРУШЕНИЯ УСЛОВИЙ ДОГОВОРА

### 2.1. Понятие существенного нарушения договора

Согласно Венской конвенции «О договорах международной купли-продажи товаров»<sup>1</sup> (Ст. 25) нарушение договора, допущенное одной из сторон является существенным, если оно влечёт за собой такой вред для другой стороны, что последняя в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать на основании договора, за исключением случаев, когда нарушившая договор сторона не предвидела такого результата и разумное лицо, действующее в том же качестве при аналогичных обстоятельствах не предвидело бы его.

Важно отметить то, что в российском законодательстве, в частности, в п. 2(2) ст. 450 Гражданского кодекса Российской Федерации указано, что существенным признаётся нарушение договора одной из сторон, которое влечёт для другой стороны такой ущерб, что она в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора. При этом следует иметь в виду, что по требованию одной из сторон договор может быть изменён или расторгнут по решению суда только: 1) при существенном нарушении договора другой стороной; 2) в иных случаях, предусмотренных настоящим Кодексом, другими законами или договором. В случае одностороннего отказа от исполнения договора полностью или частично, когда такой отказ допускается законом или соглашением сторон, договор считается соответственно расторгнутым или изменённым.

Первый случай относится к существенному нарушению договора другой стороной как основание изменения и расторжения договора. Здесь собственно понятие существенности нарушения договора основано, на экономическом критерии. При

---

<sup>1</sup> Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ А/CONF.97/18, Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1.

этом следует иметь в виду, что сторона, подавшая иск в суд с требованием об изменении или прекращении договора, должна доказать, что при продолжении действия договора она может понести ущерб в форме упущенной выгоды и тех расходов, которые возникли в процессе исполнения договора.

Понятие существенности нарушения договора может быть также связано с причинением неимущественного вреда. В частности, когда речь идёт о безвозмездных договорах. Важно также и то, что существенность нарушения договора определяется судом. Вместе с тем имеют место также случаи, которые чётко оговорены законом. Например, в ст. 523 Гражданского кодекса Российской Федерации нарушение договора поставки сторонами предполагается существенным, если не доказано обратное, в случаях поставки товаров ненадлежащего качества; с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок; неоднократного нарушения сроков поставки товаров; неоднократного нарушения сроков оплаты товаров и неоднократной невыборки товаров покупателем.

Значимость приведённых положений Гражданского кодекса Российской Федерации состоит в том, что наше гражданское законодательство, как и законодательство многих зарубежных стран исходит, прежде всего, из общего принципа о недопустимости одностороннего отказа от исполнения договоров, что в принципе должно обеспечивать стабильность и надёжность товарооборота и экономики в целом. Из приведённого общего положения имеются некоторые исключения, которые можно рассматривать как оперативные санкции, применяемые одной из сторон по договору при существенном нарушении условий договора другой стороной.

При этом важно определить понятия существенных нарушений. К ним следует отнести некоторые основания, не предусмотренные иными нормами Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ). Среди них необходимо выделить кроме вышеуказанных: несообщение ассортимента, непредоставление отгрузочной разрядки, необоснованный отказ от оплаты, невыборку товаров в установленный срок. ГК РФ требует, чтобы

некоторые из перечисленных действий были неоднократными, т.е. совершались два и более раз. С точки зрения уголовного законодательства следует, на наш взгляд согласиться с мнением И.А. Нечаевой, что за преступления в сфере экономической деятельности санкции должны иметь, прежде всего, характер имущественных ограничений<sup>1</sup>.

Законодательство и собственно практика выделяют типичные виды неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств. В частности, это: односторонний отказ от исполнения договора; полное неисполнение обязательств; ненадлежащее исполнение обязательств в связи с несоблюдением срока исполнения; ненадлежащее исполнение обязательств в связи с количеством; ненадлежащее исполнение обязательств в связи с ненадлежащим качеством; ненадлежащее исполнение обязательств в связи с исполнением в ненадлежащем месте<sup>2</sup>.

Согласно п. 3 ст. 450 Гражданского кодекса Российской Федерации в случае одностороннего отказа от исполнения договора полностью или частично, когда такой отказ допускается законом или соглашением сторон, договор считается соответственно расторгнутым или изменённым.

Односторонний отказ от исполнения договора чаще всего допускается законом по договорам об оказании услуг (например, по договору поручения – ст. 977 Гражданского кодекса Российской Федерации); возмездного оказания услуг (ст. 782 Гражданского кодекса Российской Федерации), банковского счёта (ст. 859 Гражданского кодекса Российской Федерации) и банковского вклада (ст. 837 Гражданского кодекса Российской Федерации); иным договорам, в которых право одной из сторон на односторонний отказ от исполнения договора неразрывно связано с юридической конструкцией соответствующего договора. Право на односторонний отказ от исполнения договора может

---

<sup>1</sup> Нечаева И.А. Построение санкций за преступления в сфере экономической деятельности: Автореферат дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.08 / И. А. Нечаева; КГУ. – Краснодар, 2002. – С. 13.

<sup>2</sup> Тынель А. и др. Курс международного торгового права / А. Тынель, Я. Функ, В. Хвалеј. 2-е изд. – Минск: Амалфея, 2000. – С. 176.

включаться в сам договор ещё на стадии его заключения или изменения в форме дополнительного соглашения с указанием соответствующих условий. Односторонний отказ от исполнения договора, является юридическим фактом, который ведёт к расторжению или изменению договора. Сторона, приводящая в действие такой односторонний отказ, не обязана обращаться по этому вопросу в суд. Однако другая сторона, считающая указанный односторонний отказ неправомерным, может оспаривать его в судебном порядке, если это не противоречит закону.

Таким образом, отказ от договора имеет место, когда лицо проявляет такое желание ещё до наступления срока исполнения обязательства и определённо указывает, что не станет исполнять своего обязательства.

Полное неисполнение обязательств проявляется в тех случаях, когда сторона договора – инициатор его неисполнения оказалась в условиях, при которых исполнение обязательств является невозможным или даже при наличии возможности обязательство не исполнила в срок. Другими словами, полное неисполнение обязательств имеет место в тех ситуациях, когда их исполнение стало невозможным и когда кредитор, используя права, предоставляемые ему в случае просрочки должника, отказывается от исполнения и требует возмещения понесённых убытков. Приведённая характеристика полного неисполнения обязательств со всей очевидностью подчёркивает, что неисполнение обязательств, за исключением случаев невозможности его исполнения является достаточным основанием для того, чтобы кредитор предпринял дополнительные действия, т.к. при отсутствии активности со стороны последнего он теряет возможность компенсировать убытки, связанные с неисполнением договора.

Обращаясь собственно к оценке института невозможности выполнения обязательств, считаем целесообразным отметить, что в этой ситуации возникают как объективные, так и субъективные основания. Здесь уместно указать, что субъективная и объективная стороны невозможности исполнения имеют различные оценки в различных странах. В частности, в Германии различают индивидуальные обязательства и обязательства, опреде-

ляемыми родовыми признаками. По отношению к индивидуальным обязательствам применима субъективная невозможность исполнения, относительно же обязательств, определяемых родовыми признаками применима лишь объективная невозможность исполнения<sup>1</sup>. В свою очередь французская правовая система в большинстве случаев не предоставляет возможности освобождения от исполнения обязательств в связи с субъективной невозможностью.

Существенное значение при характеристике института полного неисполнения обязательств имеет срок, препятствующий осуществлению (исполнению) сделки. Нарушение договора поставки поставщиком предполагается существенным в случаях: поставки товаров ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок; неоднократного нарушения сроков поставки товаров.

В этой связи в российском законодательстве отмечается, что в отношении обязанностей поставщика основаниями для применения к нему оперативных мер в виде одностороннего отказа покупателя от исполнения договора является, прежде всего, квалифицированное как недоброкачественная поставка, т.е. наличие неустранимых недостатков. Причём неустранимость должна быть не общей, абстрактной, а конкретной, т.е. она привязывается к срокам, в течение которых товар может представлять интерес для покупателя. Кроме того, покупатель может отказаться от исполнения договора при неоднократном (два и более раз), нарушении сроков поставки.

В других правовых системах, в частности в законодательстве ФРГ<sup>2</sup> имеет место институт постоянной невозможности, т.е. последнее настолько долго существует, что после её прекращения исполнение обязательств становится бессмысленным для сторон, заключивших сделку. Со всей очевидностью можно по-

---

<sup>1</sup> Тынель А. и др. Курс международного торгового права / А. Тынель, Я. Функ, В. Хвалей. 2-е изд. Минск: Амалфея, 2000. С. 78.

<sup>2</sup> Гражданское уложение Германии: Вводный Закон к Гражданскому уложению / Пер. с нем.; Науч. ред. А.Л. Маковский и др. – М.: Волтерс Клувер, 2004. – С. 104-105.



лагать, что невозможность исполнения обязательств может быть не только постоянной, но и проходящей. В первом случае невозможность является основанием для полного неисполнения обязательств, а во втором – у должника возникает возможность просрочить исполнение. Именно такой подход имеет место во Франции, а также в доктрине международного торгового права.

Безусловное влияние на окончательное исполнение обязательств оказывает и правовая невозможность такого исполнения. Здесь подразумевается влияние государственного запрета.

Ненадлежащее исполнение обязательств в связи с несоблюдением срока исполнения следует рассматривать, по нашему мнению в широком и узком смыслах слов. В первом случае, когда имеет место исполнение обязательств после срока, указанного в договоре, а также досрочное исполнение договора. В узком смысле, когда собственно произошло исполнение обязательств после указанного в договоре срока. В гражданском праве досрочное исполнение обязательств не является его нарушением. В торговом же праве досрочное выполнение, например, договора поставки, может повлечь за собой непредвиденные расходы на хранение полученных раньше времени товаров. При этом кредитор вправе как принять такое исполнение и потребовать оплаты расходов на хранение, так и отказаться от него. В обоих случаях возникает право на возмещение убытков.

Одновременно с этим следует иметь в виду, что в случае просрочки должника кредитор имеет право на возмещение убытков, в том числе упущенной выгоды. При этом он может ожидать также исполнения соглашения или договора.

На практике имеют место довольно распространённые случаи, когда количество поставленных товаров не соответствует заявленному. При этом, если из содержания договора с определённой вытекает, что одна из сторон берёт на себя риск вероятной невозможности исполнения договора, судебная практика использует понятие «взятие на себя гарантий» как для признания договора действительным, так и для возложения на эту сторону ответственности за неисполнение договора. Так, Верховный земельный суд Гамбурга принял к рассмотрению иск по

делу о продаже 1000 ящиков молодого картофеля с Канарских островов на судне «Текла Болен» как о «продаже товара в пути». По прибытии судна в Гамбург выяснилось, что на его борту находилось всего 106 ящиков картофеля. Суд принял решение о возмещении продавцом убытков за невыполнение договора, т.к. при перевозке товаров, проданных как «товары в пути», заявление о том, что данная партия погружена на поименованное им судно, считается обязывающим его и рассматривается как гарантия с его стороны<sup>1</sup>.

Разумеется, что этот институт не действует в тех случаях, когда установлены нормы естественной убыли. В случаях, когда имеет место ненадлежащее исполнение обязательств в связи с количеством, покупатель в праве использовать три возможности защиты своих интересов. Покупатель вправе не принимать товар и требовать расторжения договора, принять товар частично и требовать расторжения договора на оставшуюся часть товара, и, наконец, требовать поставки оставшегося количества товара в соответствии с договором.

Следует иметь в виду и то, что в случае поставки товара в большем объёме покупатель вправе отказаться от излишней части товара, однако он должен это сделать сразу, ибо при отсутствии возражений принято считать, что дополнительное количество было поставлено на условиях договора.

При отсутствии указаний в договоре на качество товара предусматривается среднее качество, т.е. такое, при котором товар пригоден для обычного использования<sup>2</sup>. Согласно российскому законодательству, продавец обязан передать покупателю товар, качество которого соответствует договору купли-продажи<sup>3</sup>. Кроме того, при отсутствии в договоре купли-продажи ус-

---

<sup>1</sup> Цвайгерт К., Кётц Х. Введение в сравнительное правоведение в сфере частного права: В 2-х т. Т. 2. / Пер. с нем. – М.: Междунар. отношения, 2000. – С. 222.

<sup>2</sup> См. Кабанов А.А. Гражданское и торговое право зарубежных стран: Вопросы и ответы. Изд. 2-е, перераб. и доп. – СПб., 2004. – С. 77.

<sup>3</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая и третья) (с последними изм. от 02.02.2006). Ст. 469 п. 1.

ловий о качестве товара продавец обязан передать покупателю товар, пригодный для целей, для которых товар такого рода обычно используется. Если продавец при заключении договора был поставлен покупателем в известность о конкретных целях приобретения товара, продавец обязан передать покупателю товар, пригодный для использования в соответствии с этими целями<sup>1</sup>.

При продаже товара по образцу и (или) по описанию продавец обязан передать покупателю товар, который соответствует образцу и (или) описанию<sup>2</sup>.

В договоре требования к качеству определяются путём указания либо нормативных документов по стандартизации, образца и (или) описания, которым должно соответствовать качество товара, либо показателей качества (количественных характеристик товара, надежности, безопасности, энергопотребления, эргономических, эстетических, экологических и др.) товара, либо одновременно обоими указанными способами.

В соответствии с Законом о техническом регулировании<sup>3</sup> к нормативным документам в области стандартизации, действующим на территории Российской Федерации, относятся национальные стандарты; правила стандартизации, нормы и рекомендации в области стандартизации; применяемые в установленном порядке классификации, общероссийские классификаторы технико-экономической и социальной информации; стандарты организаций.

Национальные стандарты (ГОСТы) определяют требования к качеству товаров, имеющих межотраслевое значение. Утверждаются они Госстандартом Российской Федерации (Министерством строительства Российской Федерации – ранее Госстроем Российской Федерации – на строительство и стройматериалы). Требования к качеству, закреплённые в ГОСТах, подразделяются на обязательные, подлежащие соблюдению всеми органами

---

<sup>1</sup> Там же. П. 2.

<sup>2</sup> Там же. П. 3.

<sup>3</sup> Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании» (с изм. от 09.05.2005). Ст. 13.

управления и субъектами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, и рекомендательные. К обязательным в соответствии с действующим законодательством относятся требования, направленные на обеспечение безопасности жизни, здоровья и имущества, охраны окружающей среды, технической и информационной совместимости, взаимозаменяемости товаров, единства методов их контроля и маркировки.

В дальнейшем закон может отнести к обязательным и другие требования ГОСТов. Все остальные требования, закреплённые в ГОСТах, носят рекомендательный характер (например, основные потребительские (эксплуатационные) характеристики товара, методы их контроля, требования к упаковке, маркировке, транспортировке, хранению, применению и т.п.). Необходимость следовать рекомендательным требованиям стороны определяют при заключении договора и могут отступать от них. Стороны обязаны руководствоваться ими лишь при условии, что в договоре купли-продажи имеется ссылка на ГОСТ в целом, а не только на его обязательную часть. Отраслевые стандарты (ОСТы) определяют требования к качеству товаров, имеющих отраслевое значение. Утверждаются они федеральными органами государственного управления<sup>1</sup>.

Гражданский кодекс Российской Федерации в ст. 475 определяет последствия передачи товара ненадлежащего качества следующим образом:

Во-первых, в случае, если недостатки товара не были оговорены продавцом, покупатель, которому передан товар ненадлежащего качества, вправе по своему выбору потребовать от продавца: соразмерного уменьшения покупной цены; безвозмездного устранения недостатков товара в разумный срок; возмещения своих расходов на устранение недостатков товара.

Во-вторых, в случае существенного нарушения требований к качеству товара (обнаружения неустранимых недостатков, недостатков, которые не могут быть устранены без несоразмерных

---

<sup>1</sup> Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации (по-статейный) / Под ред. О.Н. Садикова. – М.: Юридическая фирма Кон-тракт; Инфра-М, 1998. (Комментарий к ст. 469).

расходов или затрат времени, или выявляются неоднократно, либо проявляются вновь после их устранения, и других подобных недостатков) покупатель вправе по своему выбору: отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы; потребовать замены товара ненадлежащего качества товаром, соответствующим договору.

Кроме того, когда имеет место ненадлежащее качество части товаров, входящих в комплект, покупатель вправе осуществить в отношении этой части товаров права действия, предусмотренные пунктами 1 и 2 475 статьи Гражданского кодекса Российской Федерации.

Согласно ст. 32 Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.), в случае, если продавец в соответствии с договором или этой Конвенцией передаёт товар перевозчику и если товар чётко не идентифицирован для целей договора путём маркировки, посредством отгрузочных документов или иным образом, продавец должен дать покупателю извещение об отправке с указанием товара. Кроме того, если продавец обязан обеспечить перевозку товара, он должен заключить такие договоры, которые необходимы для перевозки товара в место назначения надлежащими при данных обстоятельствах способами транспортировки и на условиях, обычных для такой транспортировки. И, наконец, если продавец не обязан застраховать товар при его перевозке, он должен по просьбе покупателя представить ему всю имеющуюся информацию, необходимую для осуществления такого страхования самим покупателем.

Одновременно с этим следует заметить, что в случаях ненадлежащего исполнения обязательств в связи с исполнением в ненадлежащем месте, а также при наступлении иных случаев ненадлежащего исполнения обязательств они подпадают под общие основания ответственности за ненадлежащее исполнение обязательств.

Одним из видов существенного нарушения контракта является нарушение договора поставки. Сюда относятся (Статья 523

Гражданского кодекса Российской Федерации) случаи нарушения контракта поставщиком: 1) поставки товаров ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок; 2) неоднократного нарушения сроков поставки товаров.

Следует иметь в виду и то, что п. 1 ст. 3 Венской Конвенции 1980 г.<sup>1</sup> оговаривает, что договоры на поставку товаров, подлежащих изготовлению и производству, считаются договорами купли-продажи, если только сторона, заказывающая товары, не берёт на себя обязательство поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства таких товаров.

Считаем, что именно это положение отчасти определяет ответственность за нарушение договора поставки. В этой связи уместно привести в качестве примера Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 19 мая 2003 г. № КА-А40/3038-03. Фабула дела: Закрытым акционерным обществом «Хамильтон Стандарт Наука» был заявлен иск о признании недействительным решения Инспекции Министерства по налогам и сборам Российской Федерации N 14 по Северному административному округу г. Москвы N 02/326 от 04.06.2001 и об обязанности Инспекции Министерства по налогам и сборам произвести зачёт суммы НДС в размере 216532 руб. за апрель 2001 г. Решением суда от 24.12.2003 исковые требования удовлетворены.

Суд исходил из того, что истцом подтверждён факт экспорта товара, получение валютной выручки и уплаты внутреннего НДС поставщикам материалов<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ А/CONF.97/18, Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1.

<sup>2</sup> См.: Закон Российской Федерации от 9 октября 1992 г. № 3615-1 «О валютном регулировании и валютном контроле» (отменен); Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» // СЗ РФ от 15.12.2003 № 50 ст. 4859 (с последними изм. от 18.07.2005 № 90-ФЗ // РГ от 20.07.2005

В апелляционную инстанцию решение суда не обжаловалось.

В связи с несогласием с принятым решением, налоговый орган подал кассационную жалобу, в которой он ссылается на то, что судом нарушены нормы материального права, в частности, ст.ст. 164, 165 Налогового Кодекса Российской Федерации<sup>1</sup>, что является основанием для отмены или изменения решения суда.

Рассмотрев материалы дела, обсудив доводы кассационной жалобы, отзыва на неё, выслушав представителя Общества, суд кассационной инстанции не находит оснований для отмены решения суда первой инстанции.

Доводы налогового органа, по мнению суда Московского округа, отвергнуты судом первой инстанции обосновано, так как в соответствии с п. 1 ст. 3 Венской Конвенции ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» от 11.04.1980 г.<sup>2</sup> договоры на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству, считаются договорами купли-продажи, если заказчик не берет на себя обязательства о поставке существенной части материалов необходимых для изготовления или производства таких товаров. Истец изготовил экспортированную продукцию исключительно с использованием собственных материалов и комплектующих, а также с использованием собственных производственных мощностей. Документация по технологии производства, на которую ссылается ответчик, не является сырьем или материалом для изготовления экспортированной истцом

---

№ 156); Прокурорский надзор за исполнением таможенными органами законодательства о валютном контроле: Методическое пособие / Ред. В. Н. Лопатин; НИИПУЗП при Генеральной прокуратуре Российской Федерации. – М., 2003. – 80 с.

<sup>1</sup> Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ // РГ от 06.08.98 № 148-149 и РГ от 10.08.2000. № 153-154 (с последними изм. от 13.03.2006 № 39-ФЗ // РГ от 16.03.2006 № 52).

<sup>2</sup> Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ А/CONF.97/18, Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1.

продукции. Таким образом, вывод суда о том, что Общество экспортировало собственную продукцию, а не занималось производством работ, полностью обоснован и соответствует материалам дела.

Таким образом, решение суда первой инстанции является законным и обоснованным, вынесенным на совокупном исследовании представленных в материалы дела доказательств.

Руководствуясь ст.ст. 284-289 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации, суд постановил:

Решение от 4 декабря 2002 Арбитражного суда г. Москвы по делу № А40-34794/02-90-381 оставить без изменения, кассационную жалобу Инспекции Министерства по налогам и сборам Российской Федерации № 14 по САО г. Москвы – без удовлетворения.

К нарушениям договора поставки законодатель относит также:

- 1) неоднократное нарушение сроков оплаты товаров;
- 2) неоднократную невыборку товаров.

При этом согласно п. 4. ст. 23 Гражданского кодекса Российской Федерации «Договор поставки считается изменённым или расторгнутым с момента получения одной стороной уведомления другой стороны об одностороннем отказе от исполнения договора полностью или частично, если иной срок расторжения или изменения договора не предусмотрен в уведомлении либо не определён соглашением сторон».

Законодательство большинства стран мира под неустойкой понимает обязанность должника уплатить кредитору определённую денежную сумму в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств.

В Гражданском законодательстве Российской Федерации неустойкой (штрафом, пеней) признаётся определённая законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности в случае просрочки исполнения. По требованию об уплате неустойки кредитор не обязан



доказывать причинение ему убытков<sup>1</sup>.

Широкое применение неустойки связано с рядом её особенностей. Так, она взыскивается за сам факт неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства должником. Неустойка должна определяться в период заключения договора. Установление в нём размера предполагаемых убытков фиксирует предположение сторон о возможных размерах убытков в связи с неисполнением того или иного обязательства. Тем самым кредитор не обязан доказывать причинённые ему убытки, а также их размер в последующем. Как было указано ранее, неустойка применяется за неисполнение обязательства либо за его ненадлежащее исполнение. Сторонам договора предоставлено право самим формулировать условия о неустойке. Одновременно это является и мерой имущественной ответственности.

При характеристики института неустойки и предполагаемых убытков следует иметь ввиду и то, что во внутреннем законодательстве России установлено два вида неустойки. Среди них – законная и договорная. Кредитор вправе требовать уплаты законной неустойки независимо от того, предусмотрена ли она вообще соглашением сторон, а также в какой форме она закреплена. Договорная неустойка устанавливается соглашением сторон, т.е. условия, размер, порядок применения определяются сторонами.

Стороны могут, как увеличить, так и уменьшить размер законной неустойки, если закон этого не запрещает. Размер законной неустойки, содержащийся в императивной норме, подлежит безусловному применению, а размер законной неустойки, регулируемый нормами, носящими диапозитивный характер, применяется, если сторонами не предусмотрен в договоре иной размер неустойки.

Таким образом, практика заключения и исполнения договоров купли-продажи свидетельствует, что во избежание возможных потерь, ответственность сторон должна быть чётко оговорена и определена в контракте. Общей формой ответственности

---

<sup>1</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая, вторая и третья) (с последними изм. от 02.02.2006). Ст. 330.

ти в случае нарушения обязательств по договору купли-продажи, согласно Венской конвенции<sup>1</sup>, является требование о возмещении убытков, включая упущенную выгоду.

## **2.2. Ответственность продавца за нарушение обязательств по договору купли-продажи товаров**

При анализе договорной ответственности продавца как, собственно, и покупателя, возникает вполне закономерный вопрос о предварительном определении объема и содержания этого понятия. По своему содержанию правовые системы континентальной Европы вопросы ответственности договорного характера решают при наличии определенных условий<sup>2</sup>. Это проявляется в том, что ответственность возникает вследствие вины должника в нарушении договора.

Средства обеспечения гражданско-правовых обязательств направлены не на точное исполнение предусмотренных обязательств действий, а на восстановление нарушенного в результате неисполнения обязательства имущественного состояния кредитора. Именно восстановление является внутренней сущностью средств обеспечения гражданско-правовых обязательств<sup>3</sup>.

Следует иметь в виду, что закон разграничивает ситуации, когда должник не выполнил обязательство вообще, выполнил его с просрочкой, или неудовлетворительно по сравнению с договором. Доктрина англо-американского права не выработала

---

<sup>1</sup> Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ A/CONF.97/18, Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1.

<sup>2</sup> Топорнин Б.Н. Европейские сообщества: право и институты. М., 1992; Европейское право: Учебник для вузов / МГИМО / Отв. ред. Л.М. Энтин. – М.: Норма-Инфра-М, 2000. – 700 с.

<sup>3</sup> Пустомолотов И.И. Средства обеспечения обязательств как формы гражданско-правовой ответственности: Автореферат дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / И.И. Пустомолотов; КГАУ. – Краснодар, 2002. – С. 10-11.

общего понятия договорной ответственности. По обязательствам в отличие от континентального права предусмотрена совместная ответственность участников, однако, по обязательствам из деликтов – солидарная ответственность<sup>1</sup>.

Для того, чтобы более полно уяснить содержание понятия ответственности, считаем важным определить соотношение между понятиями «долг» и «ответственность». Изначально следует отметить, что эти понятия имели и имеют существенное значение в развитии и становлении понятия «обязательства».

Отмечая более раннее развитие понятия «ответственность», которая была связана, прежде всего, с возможностью принуждения, русский цивилист И.А. Покровский писал, что появившаяся из сферы гражданских правоотношений, как зародыш обязательственных отношений, идея «долга» впоследствии исчезла в идее «ответственности» - возможные отдельные виды «долга» в процессе развития стали рассматриваться как основные последней<sup>2</sup>. В настоящее время в праве понятия долг и ответственность слились.

В этой связи следует отметить, что понятие обязательства (*obligatio*) является в юриспруденции фундаментальным. Уже в Древнем Риме юристы определили его как правовые оковы, в силу которых лицо принуждается что-нибудь исполнить согласно законам римского государства. В соответствии с Французской правовой доктриной обязательство – это правовая связь, посредством которой одно лицо (должник) должно в отношении другого лица (кредитора) к предоставлению, совершению действия или воздержанию от действия. Согласно Германскому гражданскому уложению «в силу обязательства кредитор может требовать от должника определённого действия. Исполнение может заключаться и в воздержании от действия»<sup>3</sup>. Швейцарский обя-

---

<sup>1</sup> Кабанов А.А. Гражданское и торговое право зарубежных стран: Вопросы и ответы. Изд. 2-е, перераб. и доп. – СПб., 2004. – С. 36.

<sup>2</sup> См. Покровский И.А. Основные проблемы гражданского права. Пг., 1917, с. 226-229 (Цит. по: Комаров А.С. Ответственность в коммерческом обороте. – М.: Юрид. лит., 1991. – С. 32).

<sup>3</sup> Гражданское, торговое и семейное право капиталистических стран:

зательственный закон не даёт определения обязательства, хотя все конструкции закона построены из понимания обязательства, выработанного в Германии.

В праве Англии и США ни в законодательстве, ни в прецедентном праве нет обобщённого понятия обязательства, которое носило бы нормативный характер. Это не означает, что проблема обязательства не регулируется. Однако она всегда рассматривается в связи с договором или деликтом<sup>1</sup>. В торговле роль обязательственного права со временем всё возрастает. Обязательство само по себе становится имущественной ценностью.

В обязательственном правоотношении участвуют: кредитор – лицо, имеющее право требовать совершения обусловленных действий или воздержания от их совершения; должник – лицо, обязанное совершить оговорённое в обязательстве действие или воздержаться от его совершения. Кредитор, ожидая исполнения должником обязательства, предоставляет ему кредит. Обязательство – это кредит с юридической точки зрения, а кредит – это обязательство с экономической точки зрения.

В зависимости от оснований возникновения обязательства во Франции делятся на обязательства, возникающие из договора; и обязательства, возникающие без соглашений – из деликта, квазиделикта, квазидоговора и закона. Из деликта – по вине совершившего вред. Из квазиделикта – о причине причинения вреда без умысла: по небрежности или неосторожности. Из квазидоговора – когда отношения сходны с договорными, например, ведение чужих дел без поручения, неосновательное обогащение, платёж недолжного. Из закона – алиментные, опекунские обязательства и т.п. В Германии – нет конструкции квазидоговора и квазиделикта, а обязательства возникают: из закона; из сделок;

---

Сб. нормативных актов: гражданские и торговые кодексы: Учеб. пособие / Под ред. В.К. Пучинского, М.И. Кулагина. – М.: Изд-во УДН, 1986. – С. 137; Гражданское уложение Германии: Вводный Закон к Гражданскому уложению / Пер. с нем.; Науч. ред. А.Л. Маковский и др. – М.: Волтерс Клувер, 2004. – С. 48.

<sup>1</sup> Кабанов А.А. Гражданское и торговое право зарубежных стран: Вопросы и ответы. – СПб., 2001. – С. 42.

деликта; неосновательного обогащения; и ведения чужих дел без поручения. В Швейцарии классификация обязательств аналогична Германской. Праву Англии неизвестен системный подход в классификации обязательств, а наиболее распространённой схемой доктринального характера является имеющая в основании: договор; деликт; квазидоговор; другие основания. В США – аналогичный подход.

Кроме деления обязательств по основанию их подразделяют также на делимые и неделимые, с позитивным (совершать действие) и негативным содержанием (воздержаться), факультативные и альтернативные<sup>1</sup>. В договорах купли-продажи все перечисленные разновидности обязательств могут иметь место и со стороны продавца, и со стороны покупателя.

Согласно Закону Российской Федерации «О защите прав потребителей» продавцом называется организация независимо от её организационно-правовой формы, а также индивидуальный предприниматель, реализующие товары потребителям по договору купли-продажи<sup>2</sup>.

Единственным правовым основанием ответственности продавца ст. 45 Венской Конвенции 1980 года<sup>3</sup> определяет нарушение продавцом своих обязательств.

В теории права такую ответственность, как правило, называют объективной. Тем не менее, вышеназванная Конвенция не устанавливает безоговорочной ответственности продавца (Ст. 79 предусматривает исключения из принципа объективной ответственности при определённых обстоятельствах). Важно и то, что ответственность продавца наступает не только при нарушении прямо выраженных в договоре обязательств. Т.е. он также несёт ответственность и за нарушение обязательств, которые

---

<sup>1</sup> Там же. С. 42-43.

<sup>2</sup> Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» // РГ от 07.04.1992 (с последними изм. от 21.12.2004 № 171-ФЗ // РГ от 29.12.2004).

<sup>3</sup> Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ A/CONF.97/18, Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1.

могут быть не зафиксированы в договоре о сделке купли-продажи, но имеют место в самой Конвенции.

Это особо просматривается по вопросам, касающимся качества товара, его характеристик, свойств и т.д. В основном общие характеристики качества товаров и услуг определены в Законе «О правах потребителей»<sup>1</sup>. Исходя из таких характеристик, считаем, что качество представляет собой общее количество свойств товара или услуги, которые удовлетворяют требованиям покупателей или клиентов. При этом сырье, из которого изготовлен продукт, а также дизайн и инженерные разработки продукта, функционирование продукта, надёжность и долговременное использование являются определяющими характеристиками качества, что в конечном итоге влияет на его потребительские свойства и решение потребителя приобретать или не приобретать продукт.

Таким образом, качество характеризуется определённым количеством свойств, удовлетворяющих требованиям покупателей, их клиентов, а также конечных потребителей. Кроме того, качество включает в себя требования надёжности, долговечности, безопасности, дизайна, а также требованиям ГОСТа.

Одновременно с этим следует иметь в виду, что качество продукта является важным источником дифференциации продукта, позволяет предприятию установить приверженность торговой марке и конкурентное преимущество перед соперниками, так называемый «бренд».

Согласно п. 1 ст. 4 указанного выше закона, продавец (исполнитель) обязан передать потребителю товар (выполнить работу, оказать услугу), качество которого соответствует договору. Пункт 2 данной статьи указывает, что при отсутствии в договоре условий о качестве товара (работы, услуги) продавец (исполнитель) обязан передать потребителю товар (выполнить работу, оказать услугу), пригодный для целей, для которых товар (работа, услуга) такого рода обычно используется. В случае, если продавец (исполнитель) при заключении договора был поставлен потребителем в известность о конкретных целях приоб-

---

<sup>1</sup> Там же. Ст. 4.

ретения товара (выполнения работы, оказания услуги), продавец (исполнитель) обязан передать потребителю товар (выполнить работу, оказать услугу), пригодный для использования в соответствии с этими целями. Если законами или в установленном ими порядке, в частности стандартом предусмотрены обязательные требования к качеству товара (работы, услуги), продавец (исполнитель) обязан передать потребителю товар (выполнить работу, оказать услугу), соответствующий этим требованиям.

Характерно, что условия о качестве товара с точки зрения применения тех или иных санкций за нарушение требований к качеству, рассматриваются как существенное либо как простое условие договора. Условие квалифицируется как существенное, когда качество определяется по описанию, по образцу, или же продавцу сообщено специальное назначение товара. Нарушение таких указаний даёт покупателю право расторжения договора и взыскания убытков. В остальных случаях квалификация качества зависит от действующих обычаев, или сложившихся обыкновений. Признание обнаруженных недостатков по качеству нарушение простого условия договора исключает требование о его расторжении<sup>1</sup>.

Одной из основных обязанностей, а также основой ответственности продавца по договору купли-продажи является передача товара покупателю. Собственно понятие товара в этой связи понимается в обобщённом виде. Иные характеристики определяют срок, момент, место и порядок передачи товара.

Передача товара представляет собой регулируемый правом процесс перехода товара из владения продавца во владение покупателя<sup>2</sup>. При вручении товара продавцом непосредственно покупателю «из рук в руки» передача осуществляется одноактно.

---

<sup>1</sup> Гражданское и торговое право капиталистических государств: Учебник / Е.А. Васильев, В.В. Зайцев, А.А. Костин и др.; Под ред. Е.А. Васильева. – Изд. 3<sup>е</sup>, перераб. и доп. – М.: Международ. отношения, 1993. – С. 330.

<sup>2</sup> Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть первая / Под ред. проф. Т.Е. Абовой и А.Ю. Кабалкина. – М.: Юрайт-Издат; Право и закон, 2002. (Комментарий к статье 224).

ным действием, во всех других случаях – серией действий, проводимых продавцом, третьими лицами (транспортными организациями, органами связи и т.д.) и покупателем. Другими словами, помимо условий по применению санкций за нарушение качества товара имеет место, прежде всего, ответственность продавца по договору купли-продажи товара в части его передачи покупателю. Последняя представляет собой процесс перехода товаров от продавца к покупателю посредством регулируемых правом взаимных конкретных обоюдных действий.

В случаях нарушения такого порядка у покупателя возникает право требовать натурального исполнения договора, т.е. продавец должен поставить весь товар, либо его недостающую часть, устранить имеющиеся в товаре дефекты, либо совершить другие действия, необходимые для того, чтобы договор был исполнен таким образом, как это было изначально предусмотрено<sup>1</sup>. Право покупателя требовать такого исполнения не зависит от того, являются ли выявленные недостатки существенными. Вместе с тем, покупатель не может требовать от продавца устранить несоответствие путём исправлений, если это выходит за пределы здравого смысла, тем более, что некоторые виды товаров вообще не поддаются исправлению.

По-разному решается проблема признания за покупателем права на замену продавцом вещи ненадлежащего качества, определённые родовыми признаками, вещь без недостатков. Законодательство Франции, Англии и США не устанавливает такой санкции, а в Германии покупатель имеет право замены товара, т.е. «передачи свободной от недостатков вещи»<sup>2</sup>. Вполне очевидно, что во всех странах, в том числе в тех, где отсутствуют такие санкции, они могут быть применены, т.к. Венская Кон-

---

<sup>1</sup> Комментарий к Венской Конвенции 1980 года. – М.: Юрид. лит., 1994. – С. 128.

<sup>2</sup> Гражданское уложение Германии: Вводный Закон к Гражданскому уложению / Пер. с нем.; Науч. ред. А.Л. Маковский и др. – М.: Волтерс Клувер, 2004. – С. 104.



венция<sup>1</sup> их предусматривает. Характерно, что в настоящее время имеет место тенденция по повышению ответственности продавца за качество товара. Это, прежде всего, объясняется тем, что количество низкокачественных и несоответствующих заявленным свойствам у некоторых производителей растёт. В то же время имеет место и совершенствование системы защиты покупателя за понесённые имущественные и моральные издержки по причине дефекта тех или иных изделий.

В случаях несоответствия товара качествам, заявленным в договоре, покупатель может потребовать у продавца замены товара исключительно в тех случаях, когда это несоответствие является существенным нарушением договора. В свою очередь требование о замене товара должно быть заявлено одновременно с получением товара либо непосредственно после его получения.

Продавец также обязан в случаях, если товар не соответствует требованиям, заявленным в договоре, устранить имеющиеся несоответствия путём их исправления, если это фактически возможно.

Вместе с тем необходимо иметь в виду, что в ст. 45 Венской Конвенции 1980 года<sup>2</sup> зафиксировано, что никакая отсрочка не может быть представлена продавцу судом или арбитражем, если покупатель прибегает к какому-либо средству правовой защиты от нарушения договора. Другими словами, продавцу не может быть представлена какая-либо отсрочка, связанная с выполнением им своих обязательств, если он обращается по этому вопросу в суд или к арбитражу. Такой подход, по нашему мнению, вполне уместен, т.к. предоставление такого права продавцу существенным образом нарушало бы права покупателя и не способствовало бы развитию купли-продажи товара в сдел-

---

<sup>1</sup> Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ А/CONF.97/18, Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1.

<sup>2</sup> Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ А/CONF.97/18, Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1.

ках с иностранным элементом.

Нарушение порядка передачи товара покупателю, сроков поставки и иных обязательств продавца порождает наступление соответствующей ответственности.

Существенное значение в международной коммерческой практике имеет использование таких договорных санкций за нарушение договора, как неустойка (согласование определённой суммы, которая подлежит уплате в случае нарушения соглашения). К сожалению, регулирование таких правовых средств защиты осталось за рамками Конвенции ООН 1980 года и по сути, если возникают вопросы такого характера, они подлежат разрешению на основе общих принципов Конвенции, или на основе норм национального права. Здесь уместно указать, что особенность национального регулирования отношений по этим вопросам имеет существенные различия в разных странах.

Проанализируем порядок возмещения неустойки по нормам российского права. В частности ст. 332 Гражданского кодекса Российской Федерации определяет, что кредитор вправе требовать уплаты неустойки, определённой законом (законной неустойки), независимо от того, предусмотрена ли обязанность её уплаты соглашением сторон. Кроме того, размер законной неустойки может быть увеличен соглашением сторон, если закон этого не запрещает<sup>1</sup>.

Здесь также целесообразно подчеркнуть, что размер неустойки, исходя из международной практики, должен соответствовать размеру ущерба, который можно предвидеть в момент заключения договора как результат его нарушения.

Важным положением Венской Конвенции 1980 года<sup>2</sup> является то, что ответственность за несоответствие товара договору возлагается на продавца, когда это несоответствие становится очевидным, даже в тот период, когда риск уже перешёл на по-

---

<sup>1</sup> См.: Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая и третья) (с последними изм. от 02.02.2006). Ст. 332.

<sup>2</sup> Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ А/CONF.97/18, Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1.

купателя. Наличие такого положения объясняется тем, что покупатель по независящим от него причинам не может узнать о несоответствии товара заявленным требованиям. Одновременно с этим следует иметь в виду то обстоятельство, что в случае, когда дефект или недостаток товара не существовал в момент перехода риска, а появился позднее, но в результате нарушения продавцом какого-либо из обязательств, соответствие товара договору в момент перехода риска не освобождает продавца от ответственности.

В случае использования товаров и продукции (работ, услуг), не отвечающих требованиям безопасности, наступает не только гражданско-правовая, но и уголовная ответственность<sup>1</sup>.

Таким образом, согласно действующему законодательству продавец несёт ответственность, как правило, за любое несоответствие товара требованиям по качеству, количеству, срокам и месту исполнения. В целом продавец обязан поставить товар в количестве, а также по качеству, и характеристикам, предусмотренным в договоре. Он отвечает за любое несоответствие товара, которое имеет место в момент перехода риска, а также в последующем, при условии наличия ряда обстоятельств, указанных в Венской Конвенции 1980 года<sup>2</sup>, а именно, когда несоответствие стало результатом нарушения продавцом каких-либо обязанностей.

---

<sup>1</sup> Рагозина И.Г. Уголовная ответственность за производство, хранение, перевозку либо сбыт товаров и продукции, выполнение работ или оказание услуг, не отвечающих требованиям безопасности: Автореферат дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.08 / И.Г. Рагозина; МВД Российской Федерации ОА. – Омск, 2001. – С. 10-11; Уголовная ответственность за преступления, предусмотренные статьями 174, 174-1, 183, 193 УК РФ: Методическое пособие / НИИПУЗП при Ген. прокуратуре РФ. – М., 2003. – 47 с.

<sup>2</sup> Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ A/CONF.97/18, Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1.

### **2.3. Ответственность покупателя за нарушение обязательств по договору купли-продажи товаров**

В сравнении с обязанностями продавца обязанности покупателя менее обширны, и, как правило, связаны с оплатой стоимости товара и его получением, т.е. приёмкой.

Как правило, в юридической литературе под покупателем понимается лицо, приобретающее товар, услугу или ценную бумагу. Согласно ст. 108 Государственного стандарта Российской Федерации<sup>1</sup>, покупателем называется юридическое и физическое лицо, использующее, приобретающее, заказывающее либо имеющее намерение приобрести или заказать товары и услуги.

В широком смысле оценки, характеристики и определения наиболее общих свойств покупателей просматриваются в их делении на группы, исходя из их объективных интересов. Под объективностью мы понимаем здесь, прежде всего, функциональную сторону их деятельности. На основании данного подхода считаем, что следует делить покупателей на две основные группы.

Первая группа покупает такие товары и услуги, как сырье, комплектующие детали, заводы и оборудование, короче говоря, всё, что используется для производства других продуктов, то есть товары группы «А». Они покупают не с целью потребления, а с целью последующей продажи. Таких покупателей называют промышленными покупателями или коммерсантами. Вторая группа – это покупатели, которые приобретают товары для собственного использования. Таких покупателей называют потребителями.

Разница между этими двумя группами является важной с точки зрения их прав, обязанностей и юридической ответственности. Практически во всех странах имеются законы о защите прав потребителей<sup>2</sup>. Это связано с тем, что за покупателями

---

<sup>1</sup> ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения» (Принят и введен в действие постановлением Госстандарта Российской Федерации от 11 августа 1999 г. № 242-ст).

<sup>2</sup> См., напр.: Закон Франции №78-23 от 10 января 1978 г. «О защите и

первой группы признаётся качество профессионализма, в то время как потребители профессионалами в области знания качественных характеристик потребляемых товаров и услуг быть не обязаны<sup>1</sup>.

Во Франции «коммерсантами являются лица, которые совершают торговые сделки в процессе осуществления своей обычной профессии» (Ст. 1 Французского торгового кодекса)<sup>2</sup>.

В Германии признание статуса коммерсанта характеризуется как субъективный принцип квалификации. Германское торговое уложение выделяет 6 категорий коммерсантов: 1) обязательные коммерсанты, работающие с товарами и ценными бумагами, совершающие страховые, банковские, транспортные, комиссионные и т.п. сделки, «кроме случаев, когда предприятие по своему виду или объёму не требует коммерческого обзаведения»; 2) добровольный статус коммерсанта (который имеет право, но не обязан осуществить регистрацию), если регистрация осуществлена; 3) владельцы предприятий сельского и лесного хозяйства – также добровольный статус коммерсанта (при этом

---

информации потребителей продуктов и услуг» с более поздними изменениями, Законы Германии «Об общих условиях сделок» от 9 декабря 1979 г. и «О праве отказаться от сделки, заключённой “на ходу”», законы Англии «О справедливой торговле» 1973 г., «О недобросовестных условиях договора» 1977 г., «О поставке товаров и предоставлении услуг» 1982 г. и др.; Романов А.К. Правовая система Англии: Учеб. пос. 2-е изд. – М.: Дело, 2002. – 344 с.; Гражданское уложение Германии: Вводный Закон к Гражданскому уложению / Пер. с нем.; Науч. ред. А.Л. Маковский и др. – М.: Волтерс Клувер, 2004. – 816 с.

<sup>1</sup> Гражданское, торговое и семейное право капиталистических стран: Сб. нормативных актов. Обязательственное право: Учеб. пособие / Под ред. В.К. Пучинского, М.И. Кулагина. – М.: Изд-во УДН, 1989. – 293 с.; Давид Р. Основные правовые системы современности / Пер. с фр. и вступ. ст. В.А. Туманова. – М.: Прогресс, 1988. – 496 с.

<sup>2</sup> Гражданское, торговое и семейное право капиталистических стран: Сб. нормативных актов: гражданские и торговые кодексы: Учеб. пособие / Под ред. В.К. Пучинского, М.И. Кулагина. – М.: Изд-во УДН, 1986. – С. 109.

исключение из реестра осуществляется по общим правилам); 4) неполный коммерсант (отменён); 5) коммерсант в силу регистрации; 6) торговые общества и товарищества (коммерсант в силу организационно-правовой формы)<sup>1</sup>.

В США, согласно формулировке Единообразного торгового кодекса<sup>2</sup>, коммерсант – это лицо, которое «совершает операции с товарами определённого рода или каким-либо другим образом по роду своих занятий ведёт себя так, как будто оно обладает особыми знаниями или опытом в отношении операций или товаров, являющихся предметом сделки, а также тот, кто может рассматриваться как обладающий такими знаниями или опытом вследствие того, что использует услуги агента, брокера или иного посредника, который ведёт себя так, как будто он обладает такими знаниями и опытом»<sup>3</sup>. Таким образом, американское законодательство делает акцент на признании профессионализма за участниками торгового оборота (коммерсантами).

Согласно действующему российскому законодательству предпринимательство допускается только при условии государственной регистрации и влечёт налоговые обязательства. Оно характеризуется следующим признаками: предпринимательство должно быть деятельностью (включать субъект, объект и саму активность), имеющей свойства системности, постоянства и целенаправленности; профессионализм (не фиксируется законодательством), т.е. то, что деятельность ведётся людьми, имеющими квалификацию и информацию; по правилам и методике; в соответствии с нормативными требованиями; подконтрольно го-

---

<sup>1</sup> Подробнее см.: Там же. – С. 170-171.; а также: Федеративная Республика Германия. Законы. Торговое уложение Германии. Закон об акционерных обществах, Закон об обществах с ограниченной ответственностью. Закон о производственных кооперативах / Пер. с нем. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – С. 7-9.

<sup>2</sup> Единообразный торговый кодекс США. Цит. по: Гражданское, торговое и семейное право капиталистических стран: Сб. нормативных актов: гражданские и торговые кодексы: Учеб. пособие / Под ред. В.К. Пучинского, М.И. Кулагина. – М.: Изд-во УДН, 1986. – С. 282-333.

<sup>3</sup> Там же. – С. 284.

сударственным органам; самостоятельность; цель – систематическое извлечение прибыли; рисковый характер; собственная ответственность; легальность<sup>1</sup>.

Изложенное позволяет сделать вывод о том, что предприниматели представляют собой особую группу покупателей. В большинстве стран за ними признаётся профессионализм, позволяющий принимать юридически грамотные решения по вопросам купли-продажи товаров. Соответственно этому ответственность такого покупателя определяется их социальным статусом, регулируется кодексами и законами.

К числу основных обязанностей покупателя относятся, прежде всего, уплатить цену и принять поставку товара в соответствии с требованиями и положениями договора. В систему действий по реализации обязательства уплаты цены входит принятие таких мер, и, собственно, соблюдение формальностей, которые необходимы на основе договора и законов для того, чтобы осуществить платёж. Обязанность должника уплатить денежную сумму может быть прекращена выдачей (передачей) или акцептом векселя на согласованных с кредитором условиях на основании ст. 409 Гражданского кодекса Российской Федерации (отступное), если сторона, выдавшая (передавшая) вексель, не несёт по нему ответственности, или на основании ст. 414 Гражданского кодекса Российской Федерации (новация), если эта сторона принимает на себя ответственность по векселю<sup>2</sup>.

Термин «цена» используется при купле-продаже, как правило, в традиционном смысле, и понимается в любом случае, как денежная оценка встречного обязательства покупателя. Вместе с тем, следует иметь в виду, что отсутствуют препятст-

---

<sup>1</sup> Кабанов А.А. Хозяйственное право: Вопросы и ответы. – СПб., 2002. – С. 4-5.

<sup>2</sup> Можаяев Л.В. Правовое регулирование векселя и вексельного обращения в законодательстве Российской Федерации: Автореферат дис. ... канд. юрид. наук; РГИИС, РОСПАТЕНТ. – М., 2002. – С. 20-21; Каламкарян Р.А. Принцип добросовестности в современном международном праве. – М., 1991.

вия для того, чтобы заявленное обязательство, которое было зафиксировано в деньгах по согласованию сторон было облечено в форму натуральных предоставлений. Ещё в средние века вопрос о справедливой цене ставился как один из основных принципов нравственной экономической политики. Согласно этому принципу цена товара может быть определена справедливо только непосредственно на рынке. Понятие справедливой цены означает цену, которую готов уплатить покупатель, и на которую согласен продавец<sup>1</sup>.

Аналогичный подход в понимании и разрешении ситуации такого плана имеет место и в российском законодательстве. Например, согласно ГОСТ Р 51303-99 ст. 117, цена - это денежное выражение стоимости товара.

Таким образом, главной обязанностью покупателя является обязанность уплатить цену за товар. Следовательно, невыполнение этой обязанности может повлечь за собой его ответственность. В этой связи возникает вопрос, законное предписание какой страны покупатель должен соблюдать, тем более, что в Венской Конвенции 1980 года<sup>2</sup> эти положения отсутствуют. Уместно заметить, что, исходя из практики международных сделок, а также соотношения правовых систем, покупатель должен знать и соблюдать предписания того государства, из которого осуществляются платежи, и, в котором, как правило, находится коммерческое предприятие, наиболее тесно связанное с такой сделкой.

Имеют место случаи, когда в юридически оформленном договоре отсутствует прямое указание на цену товара. В таких случаях считается, что стороны при отсутствии какого-либо указания исходили из цены, которая имела место в момент заключения сделки.

---

<sup>1</sup> Плешков Е.В. Каноническое право средневековой Европы: Автореферат дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.01 / Е.В. Плешков; Ставропольский государственный университет. – Ставрополь, 2002. – С. 26.

<sup>2</sup> Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ А/CONF.97/18, Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1.



По нашему мнению расчёты по договору поставки представляют собой весьма сложный правовой феномен. С одной стороны, они являются элементом договора поставки и в этом качестве включаются почти во все договоры, и определяют, помимо прочего, сроки проведения операций и формы расчётов. С другой стороны, расчёты, как правило, осуществляются в безналичном порядке с участием банков как одной из сторон в расчётных правоотношениях. Следовательно, при заключении договоров важно включить в них валютную оговорку, которая представляет собой условие, включаемое в международные кредитные, платёжные и другие соглашения, а также во внешнеэкономические контракты с целью страхования кредитора и экспортера от риска понижения курса валюты платежа между моментом заключения соглашения и моментом оплаты.

Известно, что существует два основных вида валютной оговорки:

1. Установление в соглашении о цене товара или сумме кредита в качестве валюты сделок устойчивой валюты. При понижении её курса цена или сумма в валюте платежа соответственно увеличится.

2. Включение условия об изменении цены товара или суммы кредита в той же пропорции, в какой произойдет изменение курса согласованной между сторонами валютой платежа по отношению к курсу валюты сделки.

Важно то, что при расчётах по международным сделкам купли-продажи товаров существует Закон, который определяет порядок регулирования и валютный контроль. Характерно, что законы, связанные с вывозом и пересылкой из Российской Федерации валюты Российской Федерации и ценных бумаг, выраженных в валюте Российской Федерации, а также ввоз и пересылка в Российскую Федерацию валюты Российской Федерации и ценных бумаг, выраженных в валюте Российской Федерации, подвержены частому изменению<sup>1</sup>. В декабре 2003 г. был принят новый Закон Российской Федерации «О валютном регулирова-

---

<sup>1</sup> См.: Закон Российской Федерации от 9 октября 1992 г. № 3615-1 «О валютном регулировании и валютном контроле» (отменен).

нии и валютном контроле»<sup>1</sup>.

Принятие нового Закона вызвано необходимостью привести валютное законодательство страны в соответствие с требованиями современного международного экономического сотрудничества. Этот Закон является очередным шагом по либерализации государственной валютной политики, хотя валютный контроль в стране по-прежнему сохраняется<sup>2</sup>.

Органами валютного контроля являются Центральный банк Российской Федерации и федеральные органы исполнительной власти, уполномоченные Правительством Российской Федерации. Перечень агентов валютного контроля в новом Законе расширен. А именно:

1) уполномоченные банки, подотчётные Центральному банку Российской Федерации;

2) не являющиеся уполномоченными банками профессиональные участники рынка ценных бумаг (в том числе держатели реестра), подотчётные федеральному органу исполнительной власти по рынку ценных бумаг;

3) территориальные органы федеральных органов исполнительной власти, являющихся органами валютного контроля.

В настоящее время порой возникает коллизия в тех случаях, когда по условиям контракта расчёты должны были проводиться в национальной валюте европейского государства, которое, став членом Европейского Союза заменило её на евро, сумма долга присуждалась в евро<sup>3</sup>. При этом перевод этой валюты в

---

<sup>1</sup> Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» // СЗ РФ от 15.12.2003 № 50 ст. 4859 (с последними изм. от 18.07.2005 № 90-ФЗ // РГ от 20.07.2005 № 156).

<sup>2</sup> Шалашова Н. Новый порядок осуществления валютных операций // "Финансовая газета. Региональный выпуск", № 5, январь 2004 г.

<sup>3</sup> Европейское право: Учебник для вузов / МГИМО / Отв. ред. Л.М. Энтин. – М.: Норма-Инфра-М, 2000. – 700 с.; Законодательство в образовании: Сборник основных нормативно-правовых документов в области образования (высшее профессиональное образование, дополнительное профессиональное образование) / СГУ. – М., 2002. – 344 с.

евро осуществлялся по официальному курсу, установленному постановлением Европейского Совета.

Позволим себе в этой связи привести пример<sup>1</sup>, когда иск был предъявлен российской организацией, выступающей в роли продавца, к эстонской фирме (покупателю), в связи с неоплатой товара по контракту международной купли-продажи, заключённому 17 ноября 2000 г. Требования истца включали: погашение задолженности, возмещение ущерба, вызванного уплатой административного штрафа по решению таможенных органов России из-за непоступления в установленный срок валютной выручки по контракту, заключённому ответчиком; возмещение расходов по арбитражному сбору.

Ответчик объяснения по иску не представил. Вынесенное МКАС решение содержало следующие положения:

1) компетенция МКАС по рассмотрению споров между сторонами предусмотрена п. 10 Контракта (как в английском, так и в русском тексте) от 17 ноября 2000 г., в соответствии с которым все споры, относящиеся к данному контракту, будут передаваться в Арбитражный суд при ТПП РФ в соответствии с регламентом данного суда. Этот суд в 1993 году был переименован в МКАС при ТПП РФ в соответствии с п. 2 постановления Верховного Совета Российской Федерации от 07.07.1993 г. № 5339-1 «О введении в действие Закона Российской Федерации «О международном коммерческом арбитраже»<sup>2</sup>». Учитывая вышеприведённую арбитражную оговорку, МКАС, признал свою компетенцию для разрешения данного спора;

2) обратившись к вопросу о применимом в отношении сторон контракта праве, МКАС установил, что согласно п. 10 контракта стороны указали: «настоящий контракт должен быть подчинён праву России». Следовательно, при рассмотрении спора МКАС будет руководствоваться условиями контракта,

---

<sup>1</sup> См.: Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 2001-2002 гг. / Сост. М.Г. Розенберг. – М.: Статут, 2004. – С. 469-471.

<sup>2</sup> Российская газета от 14.08.93; Ведомости съезда народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ от 12.08.93 № 32, ст. 1240.

положениями Венской конвенции 1980 г.<sup>1</sup>, участниками которой являются как Россия, так и Эстония, а также субсидиарно – нормами материального права России;

3) материалами дела подтверждается, что истец выполнил свои обязательства в соответствии с контрактом, осуществив поставку товара на сумму немецких марок, указанную в исковом заявлении. На товарных накладных имеется отметка ответчика о принятии товара полностью без претензий по количеству и качеству. Покупатель был обязан оплатить поставленный товар в течение 50 дней с даты отгрузки, однако оплату не произвёл. При этом ответчик не представил никаких доказательств наличия форс-мажорных обстоятельств, требований истца ни по существу, ни по размеру ответчик не оспорил. Кроме того, продавец вправе требовать от покупателя возмещения убытков, соответствующих понесённому ущербу. Уплата истцом штрафа подтверждается предъявленным в арбитраж платёжным поручением. Сумма штрафа, присуждённая в немецких марках, подлежит взысканию в евро по официальному курсу перевода;

4) требование истца о возмещении ему расходов по уплате арбитражного и регистрационного сбора подлежит удовлетворению на основании § 6 Положения об арбитражных расходах и сборах.

Большое значение в реализации различных сделок, в том числе и решений МКАС играют банки. Следует иметь в виду, что их участие в расчётах определяется установленным порядком банковской деятельности, а правила осуществления банковской деятельности определяют также формы расчётов, которые не могут изменяться договором поставки. Как поставщик, так и покупатель могут выбрать одну из принятых форм расчётов и указать её в договоре купли-продажи товара. При этом выбор осуществляется среди тех форм, которые прямо указаны в законе<sup>2</sup>, а также и из числа не указанных в законе, но принятых бан-

---

<sup>1</sup> Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ A/CONF.97/18, Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1.

<sup>2</sup> Например, платёжные поручения, инкассо, аккредитив, чек – см. гл.

ковской практикой. Кроме того, допускается сочетание разных форм расчётов. В случаях, когда стороны не выбрали какую-либо форму, расчёты осуществляются по инициативе покупателя в форме платёжного поручения. Сам договор может содержать в себе условие о предварительной оплате поставляемого товара, следовательно, одного лишь наличия обязанности покупателя произвести платёж в какой-либо иной форме недостаточно для возложения на него ответственности.

Кроме того, большое значение с точки зрения выполнения покупателем своей основной обязанности, имеет также место оплаты. Это связано с тем, что в некоторых странах имеют место меры контроля перевода валютных средств за границу. Одновременно с этим, если покупатель не обязан уплатить цену в каком-либо определённом месте, он должен оплатить её продавцу, и, прежде всего, в месте коммерческого предприятия продавца, или если платёж должен был быть произведён против передачи товара или документов, в месте их передачи. Увеличение расходов по осуществлению платежа, вызванное изменением места нахождения предприятия продавца после заключения договора, относится за счёт продавца<sup>1</sup>.

В системе мер ответственности покупателя большую роль играют сроки оплаты за товар. Они, как правило, определяются договором и исчисляются в банковских, а не в календарных днях. В соответствии с п. 16 постановления Пленума Верховного арбитражного суда (ВАС) Российской Федерации, если срок платежа не предусмотрен договором или нормативно-правовыми актами, обязанность произвести платёж возникает непосредственно до или после получения товаров (ст. 486 Гражданского кодекса Российской Федерации).

При досрочной поставке товара с согласия покупателя, сроки осуществления платежа зависят от того, включено ли в согласие на досрочную поставку согласие на иные сроки плате-

---

46 Гражданского кодекса Российской Федерации (части первая, вторая и третья) (с последними изм. от 02.02.2006).

<sup>1</sup> См. Венская Конвенция «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 г. Ст. 57.

жа. Если в договоре или последующем согласии на досрочную поставку никаких указаний о сроке платежа нет, то покупатель обязан совершить действия, необходимые для оплаты товаров, не позднее следующего дня, начиная с момента получения этих товаров.

Важно отметить также и то, что Венская Конвенция<sup>1</sup>, в частности, ст. 58, восполняет пробелы, если они имеют место в договоре купли-продажи по вопросам уплаты определённой цены и возможности покупателя осуществить перед оплатой проверку поставленного товара. Например, указанная статья определяет, что если покупатель не обязан уплатить цену в какой-либо конкретный срок, он должен уплатить её, когда продавец в соответствии с договором предъявит либо сам товар, либо товарораспорядительные документы в распоряжение покупателя. Если же договор предусматривает перевозку товара, продавец может отправить его на условиях, в силу которых товар или товарораспорядительные документы не будут переданы покупателю иначе, как против уплаты цены. Важно и то, что покупатель не должен осуществлять выплату до тех пор, пока у него не было возможности осмотреть товар, за исключением согласованных условий.

В случаях, когда покупатель не произвёл своевременную оплату принятого товара, поставщик имеет право потребовать уплаты не только стоимости товара, но и пени за просрочку платежа. Арбитражная практика, кроме того, считает возможным одновременное предъявление требований о взыскании процентов за пользование чужими денежными средствами в течение срока неплатежа. Это вряд ли можно считать обоснованным, т.к. приведёт к двойной ответственности плательщика. Тем не менее, допустимость одновременного взыскания с покупателя пеней и процентов за просрочку оплаты продукции, как правило, обосновывают наличием прямого указания закона или договора о штрафном характере неустойки.

---

<sup>1</sup> Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ А/CONF.97/18, Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1.

Если договором предусмотрена оплата товара через какое-то определённое время после его передачи покупателю либо оплата товара в рассрочку, а покупатель не исполняет свою обязанность по оплате переданного товара в установленный договором срок, то он обязан уплатить проценты. Последние определяются в сумме, уплата которой просрочена, в соответствии со статьей 395 Гражданского кодекса Российской Федерации со дня, когда по договору товар должен быть оплачен, до дня оплаты товара, если иное не предусмотрено договором. С другой стороны, договором может быть предусмотрена обязанность покупателя уплачивать проценты на сумму, соответствующую цене товара, начиная со дня передачи товара продавцом. Указанные проценты являются платой за коммерческий кредит согласно ст. 823 Гражданского кодекса Российской Федерации. В случае, когда обязанность осуществить оплату товара возложена на получателя, это не означает освобождение от такой же обязанности самого покупателя. Однако такая обязанность должна быть исполнена только тогда, когда получатель не осуществил платеж.

В статье 60 Венской Конвенции 1980 года<sup>1</sup>, а также в ст. 513 Гражданского кодекса Российской Федерации определено, что обязанность покупателя принять поставку неразрывно связана с обязанностью поставщика изготовить, приобрести и передать товар. При этом покупатель обязан обеспечить приёмку продукции по количеству в точном соответствии со стандартами, техническими условиями, Основными и Особыми условиями поставки, иными обязательными правилами и договором. При приёмке груза от органов транспорта получатель в соответствии с действующими на транспорте правилами перевозок грузов обязан проверить, обеспечена ли сохранность груза при перевозке. Приёмка считается произведённой своевременно, если проверка количества продукции окончена в установленные сроки. Она производится лицами, уполномоченными на то руково-

---

<sup>1</sup> Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ А/CONF.97/18, Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1.

дителем или заместителем руководителя предприятия-получателя. Эти лица несут ответственность за строгое соблюдение правил приёмки продукции.

Основные средства правовой защиты продавца и, собственно, ответственность покупателя определены статьями 61-65 Венской Конвенции 1980 года<sup>1</sup>. Эти статьи предоставляют продавцу право требовать исполнения покупателем своих обязанностей, которые были нами ранее проанализированы. В силу того, что в основном обязанности покупателя состоят в уплате цены и принятии поставки, они менее сложны, чем обязанности продавца. Последний имеет следующие права на защиту своих интересов: право требовать исполнения; право расторгнуть договор; право составить спецификацию (подробное описание), если покупатель её не предоставил. Важно то, что продавец должен избирательно подходить к вопросу использования средств защиты, т.к. он не может использовать их несколько одновременно. Например, если продавец расторгнул договор, он не может требовать исполнения по нему, хотя и вопрос о совместимости таких средств объективен. В частности, требование исполнить договор не исключает расторжения его в последующем.

Неисполнение покупателем своих обязанностей не влечёт за собой автоматического прекращения договора, ибо требование исполнения может быть выражено в виде обращения к покупателю с претензией, а при отсутствии согласованного претензионного порядка, по усмотрению продавца можно сразу предъявить иск в суд или арбитраж. Другими словами, продавец может потребовать от покупателя исполнения его обязательств, если только продавец не прибег к средству правовой защиты, несовместимому с таким требованием.

Средством правовой защиты интересов продавца является право установить дополнительный срок для исполнения другой стороной своих обязанностей. Характерно, что аналогичное право имеется и у покупателя. Вопрос о дополнительном сроке и

---

<sup>1</sup> Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ A/CONF.97/18, Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1.



разумной продолжительности определяется с учётом совокупности обстоятельств, сложившейся практики отношений между сторонами, а также в международной торговле. Основная цель определения этого срока состоит в том, чтобы покупателю было ясно, что предоставленный срок является окончательным и что в последующем продавец вправе избрать другие средства защиты вплоть до расторжения договора.

Право на расторжение договора возникает на следующий день после установления продавцом факта нарушения покупателем его обязанностей, в том числе и истечение установленно-го срока или получение продавцом информации о неисполнении покупателем своих обязанностей.

Практика свидетельствует, что продавцы, исходя из своих интересов, состоящих в праве предъявления требований о уплате цены, возмещении убытков и взыскании годовых процентов, не всегда идут на расторжение договора. При решении о расторжении договора необходимо также учитывать, в чьём распоряжении находится товар.

В случаях, когда покупатель должен определять размеры, и иные данные, характеризующие товар, а также, если он не составит такую спецификацию в установленный срок, либо в разумный срок после получения запроса от продавца, последний вправе составить такую спецификацию сам, и подробно проинформировать покупателя в разумный срок о её содержании. Если же покупатель в течение разумного срока после получения от продавца информации о подготовленной спецификации не составит свою информацию, то вариант продавца становится обязательным.

Арбитражная практика свидетельствует о неотвратимости негативных последствий в отношении покупателя при нарушении им существенных условий договора купли-продажи. Так, например<sup>1</sup>, в 2000 г. был предъявлен иск российской организацией к зарубежной организации, которой истцом поставлялся

---

<sup>1</sup> См.: Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 2001-2002 гг. / Сост. М.Г. Розенберг. - М.: «Статут», 2004. – С. 109-114.

товар на основании контракта, заключённого сторонами 30 декабря 1999 г., и которая одновременно осуществляла транзитную транспортировку этого же товара по территории своей страны, предназначавшегося контрагентам истца в третьих странах. Предъявление иска было вызвано тем, что ответчик часть товара, предназначавшегося контрагентам истца в третьих странах, использовал для собственных нужд, не оплатив его стоимость истцу. Поскольку эти действия ответчика являлись страховым случаем, предусмотренным договором истца со страховым обществом, истец, получив от страхового общества возмещение, по его мнению, частично покрывшее понесённые им убытки, требовал, чтобы ответчик уплатил ему предусмотренный контрактом для таких случаев штраф, а также в части, не покрытой штрафом, возместил убытки.

Ответчик оспаривал компетенцию МКАС рассматривать данный спор, ссылаясь на то, что контракт сторон предусматривает, что использование ответчиком товара сверх количеств, предусмотренных контрактом, влечёт зачёт их в качестве поставки ответчику, но с оплатой по коммерческой цене, что оформляется отдельным договором. Поскольку контракт предусматривал оформление отношений сторон отдельным договором, истец и ответчик обязаны были провести переговоры по заключению отдельного договора, и только в том случае, если стороны не смогли бы прийти к взаимоприемлемому решению, любая из них могла обратиться в компетентный в соответствии с условиями контракта Международный коммерческий арбитражный суд. Таким образом, действия истца по заявлению иска о взыскании с ответчика произвольно определённой суммы противоречат заключённому между сторонами контракту. Поэтому ответчик считает, что заявленный иск о взыскании произвольно определённой истцом суммы не может быть предметом рассмотрения в арбитраже до принятия сторонами мер к заключению дополнительного договора.

Признавая факт использования товара сверх количеств, предусмотренных контрактом, ответчик считал, что расчёт с истцом должен производиться по ценам контракта с уплатой им

истцу сверх этой цены штрафа, установленного контрактом.

Истец возражал против доводов ответчика как по процессуальному вопросу, так и в отношении размера цены. По мнению истца, доводы ответчика о заключении отдельного (дополнительного) договора несостоятельны, поскольку ответчик сознательно не шёл на заключение дополнительного договора. Им были представлены другие договоры с ответчиком по этому же товару, в которых для таких случаев предусмотрено иное решение, чем предлагаемое ответчиком в данном деле. Представил он также текст международного соглашения между государствами истца и ответчика, в котором зафиксирована цена товара, являющегося предметом данного контракта, и размер тарифа по его транспортировке по территории страны ответчика.

Вынесенное МКАС решение содержало следующие основные положения.

1. Контракт сторон содержит следующую оговорку:

«В случае, если стороны не смогут прийти к взаимоприемлемому решению какого бы то ни было спора, возникающего в связи с настоящим контрактом, то спор должен быть окончательно разрешен в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате государства постоянного места нахождения истца в соответствии с Регламентом указанного суда. Спор в арбитражном суде рассматривается тремя арбитрами.

Арбитражное решение будет окончательным, не подлежащим обжалованию и имеющим для сторон обязательную силу».

Указанная арбитражная оговорка является письменным арбитражным соглашением, полностью отвечающим требованиям ст. 7 Закона РФ «О международном коммерческом арбитраже» 1993 г. Ответчик между тем со ссылкой на Европейскую конвенцию о внешнеторговом арбитраже 1961 г., действующую как для России, так и для страны ответчика, заявил со ссылкой на ст. V Конвенции, что спор неподсуден МКАС, поскольку основной спорный вопрос настоящего разбирательства о размере и порядке оплаты задолженности сверхнормативно использованного товара «по коммерческой цене» подлежит оформлению от-

дельным договором. Исходя из этого, ответчик приходит к выводу, что заявленный иск... «не может быть предметом рассмотрения в арбитраже до принятия сторонами мер к заключению дополнительного договора».

Рассмотрев возражение ответчика, МКАС не находит его основательным по следующим соображениям:

- В течение около одного года стороны не смогли достичь согласованного решения спорного вопроса. Позиции сторон, занятые в ходе арбитражного разбирательства, начатого в МКАС при ТПП РФ 25 сентября 2000 г., не дают каких-либо оснований полагать, что такое соглашение когда-либо будет достигнуто.

- Согласно тексту арбитражной оговорки в её объём входят любые «споры, возникающие в связи с настоящим контрактом».

Соответственно МКАС приходит к выводу, что вопрос о том, в каком размере и на каких условиях подлежит оплате товар, использованный ответчиком сверх количеств, предусмотренных контрактом, охватывается условиями арбитражной оговорки контракта сторон.

С учётом изложенного и руководствуясь ст. 16 Закона РФ «О международном коммерческом арбитраже» и § 1 Регламента МКАС, состав арбитража считает, что он располагает компетенцией рассматривать переданный на его разрешение спор.

2. По вопросу о применимом праве арбитраж исходит из указания, содержащегося в контракте, о том, что «применимыми нормами материального права... будут нормы материального права местонахождения истца». Указанное условие, по мнению состава арбитража, не исключает применения норм международных договоров, являющихся согласно ст. 15 Конституции и ст. 7 ГК РФ составной частью правовой системы Российской Федерации. Соответственно в первую очередь к отношениям сторон подлежит применению Венская конвенция 1980 г.<sup>1</sup>, участниками которой являются государства местонахождения сто-

---

<sup>1</sup> Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ А/CONF.97/18, Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1.

рон контракта.

Ответы, данные сторонами в связи с вопросами арбитража по поводу Конвенции, демонстрируют то обстоятельство, что стороны не имели в виду исключить применение данной Конвенции.

По вопросам, которые не урегулированы Венской конвенцией 1980 г., субсидиарно подлежит применению российское гражданское законодательство как право страны истца.

3. Переходя к существу спорных отношений, МКАС констатирует, что использование ответчиком товара сверх количеств, предусмотренных контрактом, подтверждается актами, подписанными сторонами и датированными 1 июня 2000 г. и 1 июля 2000 г. Последним актом были сняты разногласия сторон, отражённые в первом акте. Во время слушания дела факт отсутствия разногласий сторон в отношении количества товара был подтверждён.

Стороны также едины в том, что использование ответчиком товара сверх количеств, предусмотренных контрактом, было квалифицировано как страховой случай, в результате истец получил от страховщика соответствующее страховое возмещение.

МКАС также констатирует совпадение позиций сторон в том отношении, что санкцией за использование товара ответчиком сверх предусмотренных контрактом количеств является штраф в установленном в контракте размере.

4. С учётом изложенного выше единственным спорным вопросом остается цена, по которой должен быть оплачен товар, использованный ответчиком сверх количеств, предусмотренных в контракте.

При анализе данного вопроса арбитраж вынужден осуществить толкование контракта с учётом правил, содержащихся в ст. 431 ГК РФ. Прибегая к буквальному толкованию, арбитраж обращает внимание на то, что контракт допускал «сверхконтрактное» использование товара, что засчитывается как поставка товара по коммерческой цене и оформляется отдельным договором.

Между сторонами в ходе арбитражного разбирательства выявились разногласия о времени, когда должен был заключаться указанный выше отдельный договор. Истец полагает, что такой договор должен был предшествовать использованию ответчиком товара, в то время как ответчик исходил из допустимости одностороннего его решения об использовании товара и последующего оформления договорных отношений. Признавая возможность неоднозначного толкования соответствующего условия контракта, состав арбитража вместе с тем констатирует, что на момент завершения слушаний такого отдельного договора заключено не было, несмотря на претензию истца от 19.06.2000 и проект договора ответчика от марта 2001 г., в которых по сути отражены позиции сторон, занятые ими в арбитражном процессе.

Арбитраж также отмечает отсутствие необходимой конкретизации понятия «поставка по коммерческой цене», использованного в контракте. Между тем в других договорах (от 22.01.2000 и от 22.12.1999), заключённых между теми же сторонами на поставку этого же товара и представленных истцом в ходе слушания, цена на товар, использованный ответчиком сверх контрактных количеств, установлена в размере, превышающем цену за товар, поставлявшийся в рамках предусмотренного в контракте количества.

Арбитражем обращается внимание на то, что в действующем между государствами сторон контракта соглашении предусмотрена цена на данный товар и тарифы на его транспортировку.

На основании изложенного МКАС делает вывод, что стороны спорного контракта квалифицировали ситуацию сверхнормативного использования ответчиком товара как поставку по коммерческой цене, т.е. как куплю-продажу, не определив тем не менее прямо или косвенно размер этой цены.

При данных обстоятельствах применимой оказывается ст.

55 Венской конвенции 1980 г.<sup>1</sup>, согласно которой если «...договор был юридически действительным образом заключён, но в нём прямо или косвенно не устанавливается цена или не предусматривается порядок её определения... считается, что стороны, при отсутствии какого-либо указания об ином, подразумевали ссылку на цену, которая в момент заключения договора обычно взималась за такие товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли».

Аналогичное правило предусмотрено ст. 424 ГК РФ. Поскольку согласно ст. 4 Венской конвенции 1980 г. она не касается действительности самого договора, эта действительность должна определяться по применимому национальному (в данном случае – российскому) праву, которое, как следует из ст. 424 ГК РФ, допускает существование договоров без указания цены.

Сказанное приводит к выводу, что цена, по которой должен оплачиваться товар, использованный ответчиком по спорному контракту сверх количеств, предусмотренных контрактом, – это цена, установленная соглашением между государствами сторон контракта.

Исходя из этого основной долг ответчика истцу составляет определённую таким образом стоимость использованного ответчиком сверх контракта количества товара минус страховое возмещение, полученное истцом от страховщика.

Данная сумма представляет собой обязательство покупателя (ст. 54 Конвенции) и соответственно средство правовой защиты продавца (ст. 62 Конвенции) в отношении уплаты цены. Последняя же согласно Конвенции не включается в категорию убытков (ст. 74 Конвенции), которые являются основанием настоящего иска. Конвенция (ст. 61) допускает сочетание убытков с любым другим средством правовой защиты, в том числе с требованием об уплате цены. Между тем истцом не представлено необходимых доказательств факта и размера понесённых убытков, вследствие чего такое требование удовлетворено быть не

---

<sup>1</sup> Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ A/CONF.97/18, Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1.

может.

5. Требование об уплате штрафа в размере, предусмотренном контрактом, как это следует из вывода, приведённого выше, подлежит удовлетворению сверх цены.

6. В соответствии с п. 2 § 6 Положения об арбитражных расходах и сборах на ответчика возложено возмещение истцу понесенных им расходов по арбитражному сбору пропорционально размеру удовлетворенных требований.

Одним из средств защиты прав продавца от неправомерных действий покупателя является его право удерживать товар до выполнения покупателем своих договорных обязательств. Такая ситуация регулируется статьёй 359 ГК РФ. Согласно этой статье кредитор вправе «в случае неисполнения должником в срок обязательства по оплате этой вещи или возмещению кредитору связанных с нею издержек и других убытков удерживать её до тех пор, пока соответствующее обязательство не будет исполнено».

Таким образом, ответственность покупателя наступает в случае невыполнения им своих обязательств, прежде всего, касающихся оплаты и принятия поставки. Покупатель может требовать от продавца выполнения своих обязанностей за исключением тех случаев, когда продавец воспользуется правовой защитой.



## ГЛАВА 3. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ ПО ДОГОВОРАМ В МЕЖДУНАРОДНОМ ЧАСТНОМ ПРАВЕ

### 3.1. Установление применимого права

На практике нередко случаи возникновения коллизий в связи с необходимостью определения страны, в суде которой будет рассматриваться спор. Кроме того, важным является вопрос о праве, которое будет применять этот суд<sup>1</sup>. Как правило, суд применяет право своей страны, однако в порядке исключения может использовать иностранное право. Проблема правового статуса иностранца в стране пребывания возникла почти 3 тысячи лет назад, и в различные исторические эпохи решалась по-разному<sup>2</sup>. Теоретические и практические проблемы применения иностранного права довольно широко исследуются как отечественными учёными, так и зарубежными, однако до настоящего времени единого мнения не выработано<sup>3</sup>. Широкое соприкосновение национального и международного права, их нарастающее взаимовлияние предполагает информированность, знание и правильное применение норм международного права в правовой сфере нашей страны<sup>4</sup>.

Согласно п. 1 ст. 1210 Гражданского кодекса Российской

---

<sup>1</sup> Бардина М. О праве, применимом к договорным обязательствам в странах ЕС // Хозяйство и право, 1997, № 4.

<sup>2</sup> Васильчикова Н.А. Права иностранных граждан в гражданском судопроизводстве. Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – СПб.: Санкт-Петербургский Юридический институт МВД России, 1996. – С. 7; Панов В.П. Международное частное право: схемы, документы: Учеб. пособие. – М.: Право и закон, 1996. – С. 15-17; Звеков В.П. Международное частное право: Курс лекций. – М.: Норма, 2001. – С. 107-115; Ануфриева А. Иностранное физическое лицо: правовое положение в России // Российская юстиция. 1997. № 6. С. 45-47.

<sup>3</sup> Васильчикова Н.А. Международный гражданский процесс: теория, практика: Монография / Н.А. Васильчикова; МВД РФ СПбУ. – СПб., 2002. – С. 17.

<sup>4</sup> Нечитайло М.А. Нормативный договор как источник права: Автореферат дис. ... канд. юрид. наук. М.: РУДН, 2002. С. 12.

Федерации стороны договора могут при заключении договора или в последующем выбрать по соглашению между собой право, которое подлежит применению к их правам и обязанностям по этому договору. Выбранное сторонами право применяется к возникновению и прекращению права собственности и иных вещных прав на движимое имущество без ущерба для прав третьих лиц<sup>1</sup>.

По справедливому, на наш взгляд, мнению А.Н. Гueva<sup>2</sup> анализ указанной статьи, позволяет сделать ряд выводов: во-первых, они представляют собой проявление закреплённых в ст.ст. 1 и 421 Гражданского кодекса Российской Федерации принципов автономии воли участников гражданско-правовых отношений и свободы договора; во-вторых, под соглашением сторон о выборе права понимается не что иное, как сделка. Это означает, что и к данной сделке (её предметом определяется выбор подлежащего применению права) применяются правила ст. 1209 Гражданского кодекса Российской Федерации о форме сделки и праве, подлежащем применению к ней; в-третьих, указанная статья существенно расширяет возможности сторон при выборе ими иностранного права, подлежащего применению к их гражданско-правовым отношениям.

Идя по пути сравнения правовых норм статьи 166 Основ гражданского законодательства РСФСР 1991 г., следует обратить внимание на то, что если ранее это право относилось лишь к внешнеэкономическим сделкам, то теперь оно распространяется на любые сделки за редким исключением, определённым статьями 1212 и 1213 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Важно отметить и то, что по российскому праву допускается выбор применяемого права и после заключения сделки,

---

<sup>1</sup> Комаров А.С. Выбор применимого права в контрактах с фирмами капиталистических стран. – М., 1988; Комаров А.С. Правовые вопросы товарообменных сделок. – М., 1994; Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте. – М.: Статут, 2004. – 511 с..

<sup>2</sup> Постатейный комментарий к части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации / А.Н. Гувев. - М.: ИНФРА-М, 2002.

причём сделка о выбранном праве имеет обратную силу. Кроме того, такая сделка может определять применимое право не только ко всему договору в целом, но и в отношении отдельных его условий (частей, пунктов, разделов). Гражданский кодекс Российской Федерации допускает ситуацию, когда к одним частям договора подлежит применению право одной страны, в то время как к другим - право другого государства. Например, условие о качестве или условия о количестве и ассортименте при поставке товаров.

Другими словами, если стороны (независимо от причины) при заключении договора не выбрали право, подлежащее применению, они могут сделать это в последующем. В случае, если выбор права повлечёт изменение существенных условий договора, необходимо исходить из правил ст. 452 Гражданского кодекса Российской Федерации, а также аналогичных нормы иностранного закона о форме изменений, вносимых в договор. При этом не имеет значения, вступил договор в силу или нет.

Помимо российского права и права другой стороны договора участники сделки могут выбрать право третьей страны в случае внешнеэкономической сделки. Часто на практике при этом стороны выбирают швейцарское право ввиду его простоты и доступности.

Существенное значение при определении применимого права имеет форма соглашения. Она определяется составом сторон, моментом исполнения сделки, необходимостью регистрации договора, местом заключения договора. Помимо этого, соглашение должно отвечать ряду требований. А именно, прежде всего, явно выражать волю сторон относительно права, применимого к их отношениям. При этом не должно возникать сомнений в том, что стороны осуществили выбор права, т.е. указали в соглашении, право какой страны следует применять к отношениям по договору. С другой стороны, оно может прямо вытекать из условий договора или из обстоятельств дела.

Большое значение по правилам установления применимого права имеют понятия «страна, с которой договор реально связан» и «страна, с которой договор наиболее тесно связан». Воз-

никает вопрос, совпадают ли эти понятия? Как правило, понятие «страна, с которой договор наиболее тесно связан» даётся в п. 2 ст. 1211 Гражданского кодекса Российской Федерации. Это страна, где находится место жительства или основное место деятельности стороны договора, которая осуществляет исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора. В свою очередь понятие «страна, с которой договор реально связан» – это страна, где договор исполняется, т.е. достигаются цели, которые стороны (заключившие договор) преследовали. Иногда такая страна совпадает, например, со страной места жительства участника договора, упомянутого в п. 2 ст. 1211, иногда - не совпадает. Однако, безусловно, в стране, с которой договор реально связан, происходит и исполнение, играющее решающую роль для содержания договора. Считаем, что между этими понятиями, так и собственно между правилами ст. 1210 Гражданского кодекса Российской Федерации противоречий нет. Главное здесь в том, что при выборе права, подлежащего применению к договору, стороны, в частности, должны определить вопросы, упомянутые в ст. 1215 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Российский законодатель чётко оговаривает правила, подлежащие применению к договору при отсутствии соглашения сторон о выборе права, о которых отчасти указывалось ранее. При этом следует отметить, что оговариваются случаи соотношения страны и права. В частности, право страны, с которой договор наиболее тесно связан, считается собственно право страны, где находится место жительства или основное место деятельности стороны, которая осуществляет исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора.

Важно отметить также и то, что такой стороной является: продавцом – в договоре купли-продажи; дарителем – в договоре дарения<sup>1</sup>; арендодателем – в договоре аренды; ссудодателем – в договоре безвозмездного пользования<sup>2</sup>; подрядчиком – в дого-

---

<sup>1</sup> Садиков О.Н. Международное частное право: Учебник. М.: БЕК, 1993.

<sup>2</sup> Сборник международных договоров и других документов, применяе-

воре подряда; перевозчиком – в договоре перевозки<sup>1</sup>; экспедитором – в договоре транспортной экспедиции; займодавцем (кредитором) – в договоре займа (кредитном договоре); финансовым агентом – в договоре финансирования под уступку денежного требования; банком – в договоре банковского вклада (депозита) и договоре банковского счёта; хранителем – в договоре хранения; страховщиком – в договоре страхования; поверенным – в договоре поручения; комиссионером – в договоре комиссии; агентом – в агентском договоре<sup>2</sup>; правообладателем – в договоре коммерческой концессии<sup>3</sup>; залогодателем – в договоре о залоге; поручителем – в договоре поручительства; лицензиаром – в лицензионном договоре.

Считаем, что такая конкретизация сторон в различных видах договоров имеет существенное значение для их заключения, содержания и, собственно, исполнения, т.к. каждая из сторон, использует известный коллизионный принцип закона страны продавца. Такой подход выступает в качестве самостоятельной привязки коллизионной нормы для каждого вида договора. При этом используется в качестве презумпции для установления права того государства, с которым конкретный договор наиболее тесно связан.

В практике международных сделок купли-продажи товаров их участники часто обращаются к правовым нормам, подлежащим применению к ответственности за вред, причинённый вследствие недостатков товара, работы или услуги.

Российское законодательство, также как и законодательство большинства зарубежных стран оговаривает, что к требованию о возмещении вреда, причинённого вследствие недостатков

---

мых при заключении и исполнении внешнеэкономических контрактов. – М., 1991.

<sup>1</sup> Садиков О.Н. Правовое регулирование международных перевозок. – М., 1981.

<sup>2</sup> Рябиков С.Ю. Агентские соглашения во внешнеэкономических связях. - М.: Совинтерю, 1992.

<sup>3</sup> Синецкий Б.И. Внешнеэкономические операции: организация и техника. – М., Международные отношения, 1996.

товара, работы или услуги, по выбору потерпевшего применяется право страны, где имеет место жительства или основное место деятельности продавец или изготовитель товара либо иной причинитель вреда; право страны, где имеет место жительства или основное место деятельности потерпевший; или право страны, где была выполнена работа, оказана услуга, или право страны, где был приобретён товар.

Объём коллизийной нормы, предусмотренной в ст. 1221 Гражданского кодекса Российской Федерации, которая регулирует отношения, связанные с условиями наступления ответственности за вред, причинённый вследствие недостатков товара, работы или услуг, может регулировать случаи приобретения товара (выполнения работы, оказания услуги) не только в потребительских целях, но и для использования в предпринимательской деятельности. Ограничение, касающееся предпринимательской деятельности, вступает в силу при условии выбора российского права как права, регулирующего спорные отношения сторон.

Коллизийные нормы анализируемой статьи Гражданского кодекса Российской Федерации применяются вне рамок обязательственного статуса, т.к. признание вреда жизни, здоровью, имуществу потерпевшего вследствие недостатков товара, работы или услуги происходит вне рамок договорных обязательств.

Одновременно с этим следует иметь в виду, что предоставление потерпевшему права выбора наиболее благоприятной для него правовой системы объясняется не столько отсутствием у последнего эффективных мер защиты своих интересов из-за неравнозначного положения по сравнению с продавцом или изготовителем, т.к. потерпевший не обязательно должен быть потребителем, сколько принципиальной недопустимостью совершения подобных действий участниками гражданского оборота.

Это право потерпевшего ограничивается двумя видами оговорок<sup>1</sup>.

Первая оговорка заключается в том, что перечень право-

---

<sup>1</sup> Постатейный научно-практический комментарий части третьей Гражданского Кодекса Российской Федерации / Под общ. ред. А.М. Эрделевского. – М.: Библиотечка РГ, 2001 (Комментарий к ст. 1221).

вых систем, из которых потерпевший может сделать свой выбор, является закрытым. При этом следует иметь в виду, что исходным является право страны, в которой имеет место жительства или основное место деятельности продавец или изготовитель товара или иной причинитель вреда. В других случаях применяется либо право страны, где имеет место жительства или основное место деятельности потерпевший<sup>1</sup>, либо право страны, где была выполнена работа, оказана услуга, или право страны, где был приобретён товар.

Согласно второй оговорке предусматриваются случаи, связанные с отсутствием у причинителя вреда документов, свидетельствующих о том, что товар поступил в соответствующую страну без его согласия. В этом случае выбор права, подлежащего применению к ответственности за вред, причинённый вследствие недостатков товара, работы или услуги также на случаи, когда такой вред был причинён вследствие недостоверной или недостаточной информации о товаре, работе или услуге остаётся за потерпевшим.

Часто в предпринимательской деятельности имеют место случаи, когда действия сторон, которые противоречат положениям действующего законодательства, обычаям делового оборота<sup>2</sup>, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и могут причинить или причинили убытки другим субъектам – конкурентам либо нанести ущерб их деловой репутации. Российский законодатель такие действия определяет как недобросовестную конкуренцию. Характерно и то, что указанные понятия являются новеллой, т.к. в Гражданском кодексе СССР 1964 года<sup>3</sup> и в Основах гражданского законодательства РСФСР 1991 года оно отсутствовало. По сути, недобросовестная конкуренция – это, прежде всего, действия хозяйствующих субъектов, направленные на приобретение преимуществ в той или иной

---

<sup>1</sup> Лазарев Л.В., Марышева Н.И., Пантелеева И.В. Иностранное гражданское право (правовое положение). - М.: Российское право, 1992.

<sup>2</sup> Богатых Е.А. Гражданское и торговое право: Учеб. пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 2004. – С. 45.

<sup>3</sup> Правовое регулирование внешней торговли СССР. – М., 1961.

сфере их деятельности.

Основными формами недобросовестной конкуренции согласно законодательству как России, так и многих других стран являются, во первых, стремление захватить доминирующее положение на рынке, когда доля товара превышает предельную величину в общей совокупности имеющегося в целом. Доминирующее положение устанавливается с учётом анализа конъюнктуры конкретного рынка.

Наряду с уже названными формами злоупотребления доминирующим положением законодательство упоминает также: изъятие товаров, работ, услуг, продукции из обращения с целью создания или поддержания дефицита на рынке либо повышения цен, навязывание контрагенту условий договора, невыгодных для него или не относящихся к предмету договора, включение в договор дискриминирующих условий, которые ставят в неравное положение по сравнению с другими хозяйствующими субъектами, согласие заключить договор с данным контрагентом, лишь если в договор будут внесены условия о приобретении товаров, в которых контрагент не заинтересован, создание препятствий к доступу на рынок или выходу с него другим хозяйствующим субъектам, а также другие случаи злоупотребления доминирующим положением.

Кроме того, сюда относятся совершение недобросовестных действий в отношении потребителей, а именно, ложная информация об изготовителе товара; относительно назначения товара, услуги, продукции, когда товару приписываются свойства, которыми он не располагает, или, наоборот, скрываются истинные возможности, свойства товара, значительно расширяющие сферу его применения, а также недобросовестная реклама; о способе изготовления товара; о месте изготовления (производства) товара и т.п.

Сюда следует отнести всякого рода конвенции<sup>1</sup>, хартии,

---

<sup>1</sup> В частности, Конвенция о праве, применимом к международной купле-продаже товаров (Гаага, 15 июня 1955 г.); Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров (Гаага, 22 декабря 1986 г.); Конвенция УНИДРУА о международном



соглашения лиц, занимающихся одинаковой предпринимательской деятельностью, направленные против их конкурентов. Такие соглашения могут быть заключены в любой форме, как между физическими, так и юридическими лицами, в том числе некоммерческими организациями. Существенным при этом является то, что договорившиеся стороны выпускают и реализуют одни и те же виды продукции, товаров, оказывают аналогичные услуги, выполняют однородные работы и т.п. Не имеют решающего значения ассортимент этих товаров, их номенклатура, сопутствующие услуги, упаковка и др. Главное, что предприниматели осуществляют аналогичную деятельность и не оставляют выбора потребителям, заказчикам и покупателям.

Соглашения между предпринимателями могут проявляться в согласованных действиях, касаться цен, по которым реализуются товары (работы, услуги), раздела рынков, ограничения доступа на рынок, устранения с него конкурентов и т.п.

Соглашение о разделе рынков может проявляться в распределении рынков сбыта продукции, товаров, услуг по территориальному принципу<sup>1</sup>, а также по объёму продаж или закупок.

---

финансовом лизинге. Вст. в силу 1 января 1999 г. // Собрание законодательства РФ. 1999. № 32. Ст. 4040; Нью-Йоркская конвенция 1958 г. О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений. Конвенция была ратифицирована Президиумом Верховного совета СССР 10 августа 1960 г. // Ведомости Верховного Совета СССР. 1960. № 46. Ст. 421; Римская конвенция 1980 г. «О праве, применимом к договорным обязательствам»; Согласительный регламент ЮНСИТРАЛ (Комиссия ООН по праву международной торговли, 1980 г.); Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже (Комиссия Организации Объединённых Наций по праву международной торговли, 21 июня 1985 г.) и др.

<sup>1</sup> Кох Х., Магнус У., Винклер фон Моренфельс П. Международное частное право и сравнительное правоведение / Пер. с нем. Ю.М. Юмашева. – М.: Междунар. отношения, 2003. – С. 47; Матузов Н.И. Актуальные проблемы теории права: Монография / Н.И. Матузов; СГАП. – Саратов, 2003. – 511 с.; Осаке К. (Кристофер) Сравнительное правоведение в схемах. Общая и Особенная части: Учебно-практ. пособие. 2-е изд. – М.: Дело, 2002. – 464 с.; Основные институты гражд-

В последнем случае предприниматели сознательно, в ущерб интересам других участников рыночных отношений, договариваются о квотах, лимитах продажи отдельных товаров, о нормах закупок и т.д.

Субъекты, стремящиеся в своих интересах разделить рынок, могут также договориться об ассортименте реализуемых на том или ином рынке товаров, по кругу продавцов, по кругу покупателей, заказчиков, потребителей.

Действия, направленные на раздел рынка и, собственно, ограничение доступа на рынок имеют своей целью создать для себя или избранных субъектов определённые преимущества, льготы, привилегии на рынке. Способы, используемые для реализации таких целей могут быть разнообразными, начиная от отказа предоставить торговые площади, складские помещения, создания помех в транспортировке, объявления угроз в адрес продавцов, истребления имущества, преступных посягательства на жизнь и здоровье сотрудников, продавцов, до вытеснения с рынка посредством использования контрольных и других государственных служб.

Действия такой направленности могут сводиться также к массированному сбросу на рынок крупной партии аналогичных товаров по демпинговым ценам, проведению недобросовестной антирекламы, фабрикации недостоверных сведений о конкурентах и т.д.

Характерно, что в последнее время распространёнными стали случаи таких противозаконных действий в России, основанных на национальных и расовых признаках. Во всех ранее приведённых случаях монополисты преследуют мотив, основанный на корысти. Их действия направлены не только против конкурентов, но и против рядовых покупателей.

Иными формами недобросовестной конкуренции являют-

---

данского права зарубежных стран: Сравнительно-правовое исследование / В.В. Залесский, Г.Е. Авилов, М.М. Вильданова и др.; Гл. ред. В.В. Залесский. – М.: НОРМА, 2000. – 648 с.; Международное частное право: Учебник / Под ред. Г.К. Дмитриевой. – М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2002. – С. 107-116.

ся соглашения о разделе источников сырья, о предоставлении информации или, наоборот, об ограничении доступа к информации, соглашения об особых требованиях к таре, упаковке, к форме сделок и т.п.

В вышеуказанных случаях, которые направлены на осуществление недобросовестной конкуренции, применимым является право той страны, рынок которой затронут недобросовестной конкуренцией, либо которое является применимым согласно нормам национального законодательства (законом), либо применение норм правовой системы которой вытекает из существа обязательства.

Обращаясь к оценке практической деятельности арбитров Международного коммерческого арбитражного суда (МКАС) по деятельности при разрешении споров они применяют положения международных договоров<sup>1</sup>. Здесь чаще всего речь идёт о применении положений Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года<sup>2</sup>.

В этой связи уместно отметить, что вопрос о соотношении Венской конвенции и применимого национального права решён непосредственно в самой Конвенции. Вместе с тем следует иметь в виду, что вопросы, которые прямо в ней не разрешены, подлежат разрешению в соответствии с общими принципами, на которых она основана, а при отсутствии таких принципов – в соответствии с правом, применимым в силу норм международного частного права (п. 2 ст. 7).

Это значит, что национальное право применяется субсидиарно не только при отсутствии в Конвенции прямого разрешения того или иного вопроса, но одновременно и при отсутствии возможности применить общие принципы, на которых она ос-

---

<sup>1</sup> Лазарев С.Л. Международный арбитраж. М., 1991; Вылегжанин А.Н. Международно-правовые основы управления морскими живыми ресурсами: Теория и документы / А.Н. Вылегжанин, В.К. Зиланов. – М.: Экономика, 2000. – 600 с.

<sup>2</sup> Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ А/CONF.97/18, Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1.

нована. В литературе к таким принципам относятся, в частности, добросовестность, автономия воли, разумность при оценке поведения сторон<sup>1</sup>, иммунитет государства от иностранной юрисдикции<sup>2</sup> и др.

Наряду с упоминавшимся принципом добросовестности в комментариях к Конвенции называются такие принципы, как: автономия воли сторон (ст. 6), признание юридической силы извещения, запроса или иного сообщения при надлежащей отправке (ст. 27), право на взыскания процентов при задержке уплаты причитающихся сумм (ст. 78), применение правила разумности при оценке поведения сторон, недопустимость одностороннего изменения контракта за исключением оговоренных случаев, сотрудничества сторон друг с другом при выполнении своих договорных обязательств, обязанность стороны принять разумные меры к уменьшению ущерба, вызванного нарушением обязательства контрагентом (ст.ст. 77, 85-88), и некоторые другие. Подчёркивается, что приведённые принципы носят именно общий характер, т.е. могут быть распространены на случаи, кото-

---

<sup>1</sup> Принципы, пределы, основания ограничения прав и свобод человека по российскому законодательству и международному праву: «Круглый стол» журнала Государство и право // Государство и право, 1998. № 7. С. 20-42; Принципы, пределы, основания ограничения прав и свобод человека по российскому законодательству и международному праву: «Круглый стол» журнала Государство и право» (Продолжение) // Государство и право, 1998. № 8. С. 39-70; Принципы, пределы, основания ограничения прав и свобод человека по российскому законодательству и международному праву: «Круглый стол» журнала Государство и право» (Окончание) // Государство и право, 1998. № 10. С. 45-62.

<sup>2</sup> Белов А.П. Иммунитет государства от иностранной юрисдикции // Право и экономика. 1997. № 3. С. 17-22; Государство и право / Российская академия наук, Институт государства и права. Выходит ежемесячно – 2003 г. № 10; Журнал российского права / Институт законодательского и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации. Выходит ежемесячно – 2003 г. № 10(82); Закон / "Известия", Высший Арбитражный Суд Российской Федерации. Выходит ежемесячно – 2003 г. № 10.

рые не охватываются непосредственно названными статьями<sup>1</sup>.

Вопрос о выборе в этом случае применимого права решается в соответствии с выбором применимого права самими сторонами либо арбитрами на основе коллизионных норм. Пожалуй, чаще всего субсидиарно к Конвенции арбитры применяли национальное право, взыскивая проценты при просрочке исполнения денежных обязательств.

В Конвенции предусмотрено, что при отсутствии договорённости об ином считается, что стороны подразумевали применение к их договору обычая, о котором они знали или должны были знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли (п. 2 ст. 9).

С принятием Венской конвенции<sup>2</sup>, не содержащей каких-либо коллизионных норм, стала очевидной задача дополнения материально-правовых правил, предусмотренных ею, унификацией коллизионных правил. Эта задача была в какой-то степени выполнена путём заключения Конвенции о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров 1986 года<sup>3</sup>. Конвенция была выработана на чрезвычайной сессии Гаагской конференции международного частного права 1985 года. Конвенция может применяться к любой купле-продаже движимых вещей, «имеющих международный характер». Под сделкой, обладающей таким характером, понимается, прежде всего, договор, стороны которого (коммерческие предприятия) находятся в разных государствах. Конвенция распространяется также на продажи с аукциона или на бирже. По вопросу о выборе права в ней принята следующая формулировка: «договор купли-продажи регулируется правом, выбранным сторонами. Соглашение

---

<sup>1</sup> Венская Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий. – М., 1994. – С. 28-29.

<sup>2</sup> Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ A/CONF.97/18, Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1.

<sup>3</sup> Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров (Гаага, 22 декабря 1986 г.).

сторон о таком выборе должно было явно выражено или прямо вытекает из условий договора и поведения сторон, рассматриваемых в их совокупности» (п. 1 ст. 7).

Если стороны не выбрали применимое право, как это предусматривается в ст. 7, то тогда договор купли-продажи регулируется правом государства, в котором продавец имеет своё коммерческое предприятие в момент заключения договора. Таким образом, в этом вопросе был использован опыт уже имеющихся международных соглашений (Гаагская конвенция 1955 г.<sup>1</sup>).

В Конвенции 1986 года также установлен ряд изъятий в пользу применения права страны покупателя (п. 2 ст. 8): когда переговоры велись, и договор был заключён присутствующими сторонами в стране покупателя; когда договор был заключён в результате объявления покупателем торгов. Пункт 3 ст. 8 конвенции был сформулирован следующим образом: «В виде исключения, когда с учётом всех обстоятельств, например, деловых отношений между сторонами, договор имеет явно более тесную связь с другим правом, не являющимся правом, которое применялось бы к договору в соответствии с пунктами 1 или 2 настоящей статьи, договор регулируется этим другим правом». В этом положении явно сказалось стремление отразить тенденции в решении данной проблемы в таких странах, как Великобритания, США и др.

В настоящее время чётко просматривается тенденция, связанная с принятием различными государствами единообразных норм, регулирующих договоры международной купли-продажи товаров и учитывающих различие общественных, экономических и правовых систем, будет способствовать устранению правовых барьеров в международной торговле, и содействовать её развитию. Одновременно с этим Венская Конвенция «О международной купле-продаже товаров» 1980 г.<sup>2</sup> является самым при-

---

<sup>1</sup> Конвенция о праве, применимом к международной купле-продаже товаров (Гаага, 15 июня 1955 г.).

<sup>2</sup> Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ A/CONF.97/18, Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1.

менимым международным правовым актом, регулирующим отношения в области купли-продажи товаров. Вместе с тем необходимо иметь в виду, что в силу ст. 6 Конвенции стороны своим соглашением могут исключить её применение либо, при соблюдении определённых условий (ст. 12), отступить от любого из её положений или изменить его действие.

Венская конвенция применима к отношениям сторон также и в тех случаях, когда согласно нормам международного частного права применимо право Договаривающегося государства. Обычно это положение используется в случае, когда государство лишь одной из сторон договора является участником Конвенции. Положения международных договоров служат составной частью правовых систем государств – участников этих международных договоров. Такой подход получил своё признание в ст. 15 Конституции Российской Федерации, в ст. 7 Гражданского кодекса Российской Федерации, законе Российской Федерации «О международном коммерческом арбитраже» 1993 года и др.

На основе анализ сложившейся судебной-арбитражной практики, связанной с применением норм международного права, следует отметить, что арбитражные суды России в своей деятельности должны исходить из того, что эти нормы по отношению к правилам, сформулированным в национальном законодательстве носят специальный характер, и позволяют отменить положения законов, не соответствующие международному договору<sup>1</sup>. Тем не менее, практика свидетельствует, что при разрешении споров, как правило, применяются стандартные подходы. В целях избежания повторов они либо опущены при изложении соответствующего решения, либо приводятся в краткой форме. Практически в каждом деле рассматривается компетенция МКАС и вопросы применимого права.

Позволим себе в этой связи привести пример. Так, белорусское акционерное общество обратилось в арбитражный суд с исковым заявлением в отношении российского общества с огра-

---

<sup>1</sup> Богуславский М.М. Международное частное право. - М.: Международное частное право, 1999. – С. 29.

ниченной ответственностью, о взыскании неустойки по договору поставки. При этом следует отметить, что суд рассмотрел спор в соответствии с российскими нормами права. В данной ситуации суд исходил из того, что стороны не определили в договоре законодательство какой страны применимо в отношении договора поставки. В этой связи вопрос о применимом праве решается судом самостоятельно на основании п. «е» ст. 11 Соглашения о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности, в котором предусмотрено, что «права и обязанности сторон по сделке определяются по законодательству места его совершения». В силу того, что сделка была заключена в Москве, судебный спор разрешается на основе российского законодательства<sup>1</sup>.

Таким образом, на практике нередко случаи возникновения коллизий в связи с необходимостью определения страны, в суде которой будет рассматриваться спор, а также какое право будет применять тот или иной суд. Общий подход в этом смысле состоит в том, что суд применяет право своей страны, однако в порядке исключения может использовать иностранное право.

Статьи Гражданского кодекса Российской Федерации, определяющие порядок установления применимого права строятся на принципах автономии воли участников гражданско-правовых отношений и свободы договора. По российскому праву допускается выбор применимого права и после заключения сделки, причём сделка о выбранном праве имеет обратную силу. Кроме того, такая сделка может определять применимое право не только ко всему договору в целом, но и в отношении отдельных его условий (частей, пунктов, разделов). Гражданский кодекс Российской Федерации также допускает ситуацию, когда к одним частям договора подлежит применению право одной страны, в то время как к другим – право другого государства. Например, условие о качестве или условия о количестве и ассортименте

---

<sup>1</sup> См.: Обзор судебно-арбитражной практики разрешения споров по делам с участием иностранных лиц: Инф. письмо Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 16.02.98 №29 (п.10) // Вестник ВАС РФ. 1998. №4 С. 48-49.



при поставке товаров.

Международный коммерческий арбитражный суд (МКАС) и Морская арбитражная комиссия (МАК) по деятельности при разрешении споров, как правило, применяют положения международных договоров. Здесь чаще всего речь идёт о применении положений Венской конвенции ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 года<sup>1</sup>.

Обращаясь собственно к практике деятельности МКАС, следует заметить, что при определении права, подлежащего применению к отношениям сторон, он толковал юридические понятия в соответствии с российским правом в соответствии со ст. 1187 ГК РФ. Позволим себе привести пример. В 2001 году в МКАС было рассмотрено дело по иску фирмы, зарегистрированной на Британских Виргинских островах к украинской организации по кредитному договору, заключённому в 1999 году. Истец основывался на том, что в соответствии с условием договора сумма кредита, предоставлявшегося на 1 год, подлежала зачислению на счёт дочернего предприятия ответчика, указанного в договоре. Ответчик должен был оформить передачу истцу в залог имущества, определённого в договоре. Однако ответчик не оформил договора залога и не возвратил истцу сумму кредита, а также проценты за пользование им. Ответчик иска не признал, основываясь на недействительности договора в связи с тем, что при его подписании были нарушены обязательные требования, установленные законодательством Украины. В частности, в договоре не указаны существенные условия, оговоренные в законодательстве Украины. Подвергалась сомнению компетенция МКАС в связи с недействительностью договора соответственно его арбитражной оговорки. Решение МКАС по этому делу состояло в следующем:

1) компетенция МКАС рассматривать данный спор вытекает из п. 14 договора, предусматривающего, что все споры и разногласия, могущие возникнуть из договора или в связи с ним,

---

<sup>1</sup> Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ А/CONF.97/18, Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1.

подлежат разрешению в Международном коммерческом арбитражном суде при ТПП Российской Федерации, г. Москва согласно правилам производства в указанном суде. МКАС констатировал, что между сторонами имеется арбитражное соглашение, совершённое с соблюдением формы, предусмотренной п. 2 ст. 7 Закона Российской Федерации «О международном коммерческом арбитраже». Основываясь на п. 1 ст. 16 указанного закона, МКАС трактует арбитражную оговорку, являющуюся частью договора, как соглашение, не зависящее от других условий договора, поэтому даже, если бы договор был признан недействительным в связи с несоблюдением обязательного порядка его соблюдения, арбитражное соглашение осталось бы в силе;

2) в соответствии с соглашением сторон (п. 14 договора) подтверждённым их представителями в ходе заседания арбитражного суда, их отношения регулируются российским материальным правом. Вместе с тем, что касается формы договора, и порядка его подписания, в силу строго императивных предписаний украинского законодательства, по этим вопросам применимо украинское законодательство;

3) поскольку договор был подписан 19.10.1999, когда на территории Украины действовал Закон «О внешнеэкономической деятельности», предусматривавший (ст. 6) обязательные требования к порядку подписания, этот договор не может быть признан состоявшимся. Однако изменения ст. 6 указанного закона, вступившие в силу 16.11.1999, отменили ранее действовавшие требования. Подписанный сторонами 12.04.2000 документ, которым ответчик принял на себя обязательства по договору в порядке правопреемства, отвечает требованиям Закона Украины и влечёт соответствующие последствия;

4) поскольку истцом не предоставлено доказательств того, что он является кредитной организацией, то договор квалифицирован в качестве договора займа и к нему применимы положения ГК РФ, регулирующие именно этот вид договора. В этой связи заявление ответчика об отсутствии соглашения сторон в отношении существенных условий договора не может быть при-

нято во внимание. Кроме того, необоснованными являются и ссылки ответчика на Положение о форме внешнеэкономических договоров (контрактов), утверждённое приказом Министерства по внешнеэкономическим связям и торговли Украины от 05.10.95 №75, поскольку из него не вытекает, что к сфере его регулирования относятся договоры займа (кредитные договоры);

5) из материалов дела ясно, что истец денежные средства своему дочернему предприятию перевёл и вправе требовать их возвращения;

6) материалами дела подтверждается факт перечисления указанной суммы и её невозврат в установленные сроки;

7) требования истца о взыскании с ответчика процентов из расчёта 20% годовых, соответствуют предписаниям п. 1 ст. 809 ГК РФ. Тем не менее, арбитражным сбором оплачена лишь сумма процентов на момент подачи иска, поэтому истец не лишён права предъявления дополнительного требования о взыскании процентов за последующий период;

8) требование истца о взыскании с ответчика штрафа в размере 100% суммы кредита основано на п. 11 договора, однако МКАС считает, что эта неустойка несоразмерна последствиям нарушения договора и согласно ст. 333 ГК РФ пользуется своим правом уменьшить неустойку до размеров учётной ставки банковского процента по местонахождению кредитора, которая составила 6,94%. МКАС считает, что с ответчика подлежит взысканию неустойка по ставке 8,93% годовых на сумму основного долга с 04.11.2000 по день его погашения;

9) с учётом предписаний § 9 Положения об арбитражных расходах и сборах о возмещении разумных издержек стороны, возникших в связи с арбитражным разбирательством, МКАС признаёт подлежащими возмещению ответчиком истцу понесённые им издержки;

10) арбитражный сбор также возлагается на сторону, против которой состоялось решение арбитража;

11) поскольку МКАС вынесено решение по существу спора, подлежащее исполнению по месту нахождения ответчика

путём обращения в соответствующий государственный суд, то нет оснований для принятия постановления об обеспечительных мерах<sup>1</sup>.

### **3.2. Подведомственность и подсудность споров, связанных с внешнеэкономическими сделками**

Известно, что Россия в последние десятилетия активизировала свою международную и, в частности, внешнеэкономическую деятельность. В настоящее время у разнообразных отечественных и зарубежных субъектов хозяйствования во много раз возросло количество конфликтов частноправового характера, которые не всегда удаётся разрешить мирным путём. На основании изложенного следует отметить, что гражданско-правовые споры, осложнённые иностранным элементом, возникающие в сфере международных экономических связей, могут быть рассмотрены не только в рамках международного коммерческого арбитража<sup>2</sup>.

В теории права высказывались различные концепции природы арбитража. Основные из них – договорная и публичная (процессуальная). В соответствии с первой арбитраж – исключительно договорный механизм, который стороны предусматривают соглашением между собой. В этой конструкции арбитражное решение (арбитражная оговорка) имеет силу договорного обязательства. В соответствии со второй концепцией арбитраж – это один из методов разрешения спора о праве гражданском, предусмотренный процессуальным законодательством<sup>3</sup>. Смешанная

---

<sup>1</sup> См.: Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 2001-2002 гг. / Сост. М.Г. Розенберг. – М.: Статут, 2004. – С. 150-153.

<sup>2</sup> Практика международного коммерческого арбитражного суда / Сост. и автор комментария М.Г. Розенберг. – М., 1997.

<sup>3</sup> Попов М.А. Теоретические и практические проблемы российской модели регулирования деятельности третейских судов: Автореферат дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.15 / М.А. Попов; СПбГУ. – СПб.,

концепция утверждает, что некоторые аспекты арбитража регулируются материальным правом, а некоторые процессуальным. Однако эта концепция не даёт критерия определения границы, разделяющей эти аспекты.

Согласно п. 5 ст. 27 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации (АПК РФ) 2002 г., арбитражные суды рассматривают подведомственные им дела с участием российских организаций, граждан Российской Федерации, а также иностранных организаций, международных организаций, иностранных граждан, лиц без гражданства, осуществляющих предпринимательскую деятельность, организаций с иностранными инвестициями, если иное не предусмотрено международным договором Российской Федерации<sup>1</sup>. При исполнении решений по таким спорам может применяться оговорка о публичном порядке<sup>2</sup>.

Считаем, что такая норма аналогична правилам, содержащимся в ч. 6 ст. 22 АПК РФ 1995 г.<sup>3</sup> В этой связи возникает вопрос о том, как они соотносятся с положениями ст. 25 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации (ГПК)<sup>4</sup>, которая относила дела с участием иностранных лиц к ведению судов общей юрисдикции, т.к. её редакция остаётся неизменной. До вступления в силу ныне действующего Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации<sup>5</sup> имело место толкование подведомственности по спорам с участием иностран-

---

2002. – С. 11.

<sup>1</sup> Белов А.П. Иммунитет государства от иностранной юрисдикции // Право и экономика. 1997. № 3. С. 17-22.

<sup>2</sup> Подробнее см.: Степаненко Е. Как применять оговорку о публичном порядке при исполнении иностранных арбитражных решений? // Хозяйство и право, 2001. № 3. С. 102-106.

<sup>3</sup> Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 5 мая 1995 г. № 70-ФЗ // РГ от 16.05.95 (утратил силу с 01.09.2002).

<sup>4</sup> Гражданский процессуальный кодекс РФ от 14 ноября 2002 г. № 138-ФЗ (с изм. от 30 июня 2003 г.).

<sup>5</sup> Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24 июля 2002 г. № 95-ФЗ // РГ от 27.07.2002 № 137.

ных лиц как альтернативной<sup>1</sup>, поскольку дела с их участием рассматривались как судами общей юрисдикции, так и арбитражными судами по выбору истца<sup>2</sup>. Отсюда напрашивается вполне закономерный вывод, что дела с участием иностранных лиц и организаций с иностранными инвестициями утрачивают альтернативную подведомственность, а должны рассматриваться каждым из судов в соответствии с его компетенцией. В случаях, когда спор с участием иностранных лиц и организаций с иностранными инвестициями носит экономический характер и связан с осуществлением предпринимательской, а также иной экономической деятельности, то он подведомственен арбитражному суду. Уместно заметить, что в остальных случаях, как, например, споры из трудовых, семейных отношений с участием иностранных лиц, они подведомственны судам общей юрисдикции<sup>3</sup>.

Ныне действующий АПК РФ наделил арбитражные суды полномочиями в части рассматривать дела с участием иностранных лиц, если ответчик – организация находится, а ответчик гражданин имеет место жительства на территории Российской Федерации. Подведомственность и подсудность арбитражным судам споров с участием иностранных лиц определяется общим правилом, установленным анализируемым Кодексом. Одновременно с этим необходимо отметить, что к исключительной компетенции арбитражных судов Российской Федерации по делам с участием иностранных лиц относятся дела по спорам в отношении находящегося в государственной собственности Российской

---

<sup>1</sup> Гражданский процессуальный кодекс РСФСР от 11 июня 1964 г. (в ред. на 28 апреля 1993 г.) (с посл. изм. от 31 декабря 2002 г.).

<sup>2</sup> См.: Арбитражный процесс: Учебник / Под ред. В.В. Яркова. – М., 1998. – С. 75.

<sup>3</sup> Федеральный конституционный закон от 31 декабря 1996 г. № 1-ФКЗ «О судебной системе Российской Федерации» (с изм. и доп. от 15 декабря 2001 г., 4 июля 2003 г.); Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 119-ФЗ «Об исполнительном производстве»; Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 119-ФЗ «О судебных приставах»; Глазырин В.В. Труд иностранцев в России: Правовое положение иностранных граждан в трудовых отношениях в России. – М.: Юрид. Дом Юстицинформ, 1997. – 112 с.

Федерации имущества<sup>1</sup>, в том числе по спорам, связанным с приватизацией государственного имущества и принудительным отчуждением имущества для государственных нужд; по спорам, предметом которых являются недвижимое имущество, если такое имущество находится на территории Российской Федерации, или права на него; по спорам, связанным с регистрацией или выдачей патентов, регистрацией и выдачей свидетельств на товарные знаки, промышленные образцы, полезные модели или регистрацией других прав на результаты интеллектуальной деятельности, которые требуют регистрации или выдачи патента либо свидетельства в Российской Федерации<sup>2</sup>; по спорам о признании недействительными записей в государственные реестры (регистры, кадастры), произведённых компетентным органом Российской Федерации, ведущим такой реестр (реестр, кадастр); по спорам, связанным с учреждением, ликвидацией или регистрацией на территории Российской Федерации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей<sup>3</sup>, а также с оспариванием решений органов этих юридических лиц.

Кроме того, арбитражные суды России вправе также рассматривать дела с участием иностранных лиц, если орган управления, филиал или представительство иностранного лица находится на территории Российской Федерации; если ответчик имеет имущество на территории Российской Федерации; если иск

---

<sup>1</sup> Талалаев А.Н. Два вопроса международного права в связи с Конституцией Российской Федерации // Государство и право, 1998. № 3. С. 64-70; Храбсков В.Г. О концепции «Гражданско-правового характера отношений» в международном частном праве и некоторых дискуссионных вопросах хозяйственного права // Государство и право, 1997. № 12. С. 88-95

<sup>2</sup> Синюков В.А. Вопросы международной подсудности в международном частном праве. – Пенза: ПГПУ, 1999; Шинкарецкая Г.Г. Международная судебная процедура. М. 1992; Абдуллин А.И. К вопросу о соотношении права интеллектуальной собственности и принципов единого рынка в Европейском союзе // Государство и право, 1999. № 2. С. 77-83.

<sup>3</sup> Степанов В.В. Проблемы трансграничной несостоятельности // Московский журнал международного права. 1998. № 3. С. 114-136.

вытекает из договора, по которому исполнение должно иметь место или имело место на территории Российской Федерации; если по делу о возмещении вреда, причинённого имуществу, действие или иное обстоятельство, послужившее основанием для предъявления требования о возмещении вреда имело место на территории Российской Федерации, или вред проявился на территории Российской Федерации; если иск вытекает из неосновательного обогащения, имевшего место на территории Российской Федерации; если по делу о защите деловой репутации истец находится в Российской Федерации; если иск вытекает из отношений, связанных с использованием ценных бумаг, зарегистрированных в установленном порядке, выпуск которых имел место в Российской Федерации; дела об установлении юридических фактов, если в заявлении об установлении такого факта указано, что он имел место на территории Российской Федерации<sup>1</sup>.

Большое значение при разрешении споров между субъектами хозяйствования разных государств имеют международные коммерческие суды. В области международного коммерческого арбитража, как известно, действуют международные конвенции, которые можно классифицировать на договоры (конвенции) универсального и регионального значения, а также многосторонние и двусторонние договоры<sup>2</sup>.

Рассмотрим пример, связанный с арестом французскими властями российского парусника «Седов» и угрозами ареста президентского самолёта при его прилёте в Париж. Основанием этому послужило решение Стокгольмского арбитражного суда по иску швейцарской посреднической фирмы «Нюга» к Россий-

---

<sup>1</sup> Подробнее см.: Васильчикова Н.А. Признание и исполнение решений иностранных судов в Российской Федерации: Учеб. пособие / Н.А. Васильчикова; МВД РФ СПбУ. – СПб., 2002. – 72 с.

<sup>2</sup> Никифоров В.А. Международный коммерческий арбитраж в системе третейских судов: история и современное состояние: Автореферат дис. ... канд. юрид. наук. – М.: РУДН, 2002. – С. 12; Федеральный Закон «О соглашениях о разделе продукции» от 30 декабря 1995 г. // СЗ РФ. 1996. № 1. Ст. 18.



ской Федерации.

Уместно в этой связи вспомнить и то, что действующая Конституция Российской Федерации, в частности ч. 4 ст. 15 признаёт приоритет международных договоров перед нормами отечественного законодательства. Это значит, что правоприменители (граждане, организации и государство в целом) обязаны применять правила международных договоров для решения конкретных споров, прибегать к нормам международного права, следовательно, обращаться в различные международные органы, в частности, в международные суды.

На основе анализа международной судебной системы следует, что обобщённо международные суды можно разделить на две большие группы: 1) международные судебные органы, в основе организации деятельности которых находятся публично-правовые вопросы, 2) международно-арбитражные (согласно термина, имеющего распространение в России это – третейские суды)<sup>1</sup>. В основе организации и деятельности последних находятся международно-частные начала, которые избираются самими сторонами международного коммерческого спора или назначаются органами международного коммерческого арбитража по согласованию со спорящими сторонами<sup>2</sup>.

С другой стороны, в юридической науке и практике рассматриваются и вопросы о возможности альтернативного разрешения гражданско-правовых споров, однако, следует иметь в виду, что альтернативные формы могут оказаться неэффективными по спорам, содержащим сложные правовые вопросы; по спорам с множественностью сторон; в случаях, если стороны не желают сотрудничать друг с другом в урегулировании конфлик-

---

<sup>1</sup> Виноградова Е.А. Третейский суд в России. – М.: БЕК, 1993; Герчикова И.Н. Маркетинг и международное коммерческое дело. - М.: Внешторгиздат, 1990; Юридический энциклопедический словарь / Под общ. ред. В.Е. Крутских. 3-е изд. перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2003. – С. 398-399.

<sup>2</sup> См. Клеандров М.И. Третейские суды по разрешению экономических споров. – М., 2000. – С. 23.

та<sup>1</sup>.

Тем не менее, представляется, что на основе оценки сегодняшних правовых реалий можно поставить знак равенства между понятиями: международный арбитраж, международный коммерческий суд, международный арбитражный суд, международный третейский суд. Мы разделяем точку зрения М.И. Клеандрова, что «главное здесь: а) речь не идёт о суде государственном либо международном, а исключительно о третейском, единственным основанием подсудности спора которому служит наличие между сторонами арбитражного соглашения; б) речь не идёт о споре в рамках одного государства – спорящие стороны как минимум разделяют государственные границы; в) речь, в основном, идёт о споре коммерческого характера (лежащем в экономической как минимум плоскости)»<sup>2</sup>.

Порядок организации и, собственно, деятельности международных коммерческих судов в России основан на Законе Российской Федерации от 7 июля 1993 г. № 5338-1 «О международном коммерческом арбитраже»<sup>3</sup>. Важно то, что указанный закон выработан на основе положений о международном коммерческом арбитраже, содержащихся в международных договорах Российской Федерации, а также в Типовом законе ЮНСИТРАЛ<sup>4</sup>. Он применяется к международному коммерческому арбитражу, если место арбитража находится на территории Российской Федерации.

В соответствии с этим законом в международный коммерческий арбитраж, разумеется, по соглашению сторон, могут передаваться споры из договорных и других гражданско-правовых

---

<sup>1</sup> Носырева Е.И. Альтернативное разрешение гражданско-правовых споров в США: Автореферат дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.15 / Е. И. Носырева; РАН ИГП. – Воронеж, 2001. – 66 с.

<sup>2</sup> См. Клеандров М.И. Третейские суды по разрешению экономических споров. – М., 2000. – С. 23.

<sup>3</sup> ВСНД РФ и ВС РФ от 12.08.1993 ст. 1240; РГ от 14.08.1993.

<sup>4</sup> Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ (Комиссия ООН по праву международной торговли, 1976 г.).

отношений, возникающие при осуществлении внешнеторговых и иных видов международных экономических связей, если коммерческое предприятие хотя бы одной из сторон находится за границей, а также споры предприятий с иностранными инвестициями и международных объединений и организаций, созданных на территории России, между собой, споры между их участниками, а равно споры с другими субъектами права Российской Федерации<sup>1</sup>. При этом, если сторона имеет более одного коммерческого предприятия, коммерческим предприятием считается то, которое имеет наибольшее отношение к арбитражному соглашению, а если сторона не имеет коммерческого предприятия, принимается во внимание её постоянное местонахождение, т.е. место регистрации (домицилий).

Анализ указанного выше закона позволяет отметить, что его содержание не затрагивает других федеральных законов, в силу которых определённые споры не могут передаваться в арбитраж или могут быть переданы в арбитраж только в соответствии с положениями иными, нежели те, которые содержатся в названном законе. Другими словами, он регулирует вопросы двух российских международных коммерческих судов, в частности Международного коммерческого арбитражного суда (МКАС) и Морской арбитражной комиссии (МАК) при Торгово-промышленной палате Российской Федерации.

Будет правильным отметить, что в Международный коммерческий арбитражный суд могут по соглашению сторон передаваться споры из договорных гражданско-правовых отношений, возникающие при осуществлении внешнеторговых и иных внешнеэкономических связей, если коммерческое предприятие хотя бы одной из сторон спора находится за границей, а также споры предприятий и иностранными инвестициями и международных объединений и организаций, созданные на территории Российской Федерации, между собой, споры между их участниками, а равно и их споры с другими субъектами права Российской Федерации. При этом следует иметь в виду, что граждан-

---

<sup>1</sup> Федеральный Закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от 9 июля 1999 г. // СЗ РФ. 1999. № 28. Ст. 3493.

ско-правовые отношения, споры из которых могут быть переданы на решение Международного коммерческого арбитражного суда, включают в себя, в частности, отношения по купле-продаже (поставке) товаров, выполнению работ, оказанию услуг, обмену товарами или услугами, перевозке грузов и пассажиров, торговому представительству и посредничеству, аренде (лизингу), научно-техническому обмену, обмену другими результатами творческой деятельности, сооружению промышленных и иных объектов, лицензионным операциям, инвестициям, кредитно-расчётным операциям, страхованию, совместному предпринимательству и другим формам промышленной и предпринимательской кооперации. Помимо этого, Международный коммерческий арбитражный суд принимает к своему рассмотрению и споры, подлежащие его юрисдикции в силу международных договоров Российской Федерации.

Согласно Закона Российской Федерации «О международном коммерческом арбитраже» 1993 г.<sup>1</sup> Морская арбитражная комиссия является самостоятельным постоянно действующим арбитражным учреждением (третейским судом), осуществляющим свою деятельность по разрешению споров, отнесённых к её компетенции статьей 2 настоящего Положения, в соответствии с Законом Российской Федерации «О международном коммерческом арбитраже».

Характерно, что Торгово-промышленная палата Российской Федерации утверждает Регламент Морской арбитражной комиссии, порядок исчисления арбитражного сбора, ставки гонораров арбитров и других расходов Комиссии, оказывает содействие в её деятельности<sup>2</sup>.

В статье 2 указанного Положения отмечается, что Морская арбитражная комиссия разрешает споры, которые вытекают из

---

<sup>1</sup> См. Приложение 2 «Положение о Морской арбитражной комиссии при Торгово-промышленной палате Российской Федерации» к указанному закону.

<sup>2</sup> Регламент Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате РФ (вступил в силу с 1 мая 1995 года).

договорных и других гражданско-правовых отношений, возникающих из торгового мореплавания, независимо от того, являются сторонами таких отношений субъекты российского и иностранного либо только российского или только иностранного права. В частности, Морская арбитражная комиссия разрешает споры, вытекающие из отношений: по фрахтованию судов, морской перевозке грузов, а также перевозке грузов в смешанном плавании (река – море); по морской буксировке судов и иных плавучих объектов; по морскому страхованию и перестрахованию; связанных с куплей-продажей, залогом и ремонтом морских судов и иных плавучих объектов; по лоцманской и ледовой проводке, агентскому и иному обслуживанию морских судов, а также судов внутреннего плавания, поскольку соответствующие операции связаны с плаванием таких судов по морским путям; связанных с использованием судов для осуществления научных исследований, добычи полезных ископаемых, гидротехнических и иных работ; по спасанию морских судов либо морским судном судна внутреннего плавания, а также по спасанию в морских водах судном внутреннего плавания другого судна внутреннего плавания; связанных с подъёмом затонувших в море судов и иного имущества; связанных со столкновением морских судов, морского судна и судна внутреннего плавания, судов внутреннего плавания в морских водах, а также с причинением судном повреждений портовым сооружениям, средствам навигационной обстановки и другим объектам; связанных с причинением повреждений рыболовным сетям и другим орудиям лова, а также с иным причинением вреда при осуществлении морского рыбного промысла. Всего 10 видов отношений. Морская арбитражная комиссия разрешает также споры, возникающие в связи с плаванием морских судов и судов внутреннего плавания по международным рекам, в случаях, указанных в настоящей статье, а равно споры, связанные с осуществлением судами внутреннего плавания заграничных перевозок.

Статья 3 указывает, что Морская арбитражная комиссия принимает к рассмотрению споры при наличии соглашения между сторонами о передаче их на её разрешение, а также споры,

которые стороны обязаны передать на её разрешение в силу международных договоров Российской Федерации.

Немаловажное значение для урегулирования отношений по делам, подлежащим рассмотрению Морской арбитражной комиссией, имеет положение о том, что председатель Комиссии может по просьбе стороны установить размер и форму обеспечения требования и, в частности, вынести постановление о наложении ареста на находящиеся в российском порту судно или груз другой стороны. Кроме того, следует иметь ввиду, что решения Морской арбитражной комиссии исполняются сторонами добровольно. Решение Комиссии, не исполненное стороной добровольно, приводится в исполнение в соответствии с законом и международными договорами.

И, наконец, по сути, Морская арбитражная комиссия при Торгово-промышленной палате Российской Федерации является преемником Морской арбитражной комиссии при Торгово-промышленной палате СССР, образованной в 1930 году, и на этом основании вправе разрешать споры на основании соглашений сторон о передаче их споров в Морскую арбитражную комиссию при Торгово-промышленной палате СССР. Ответственность в процессе реализации внешнеторговой деятельности может возникать не только из договора, но и из возникновения аварийных случаев. К расследованию таких происшествий применимы все положения, касающиеся внедоговорной ответственности за вред. Для возникновения такой ответственности необходимы следующие условия: 1) противоправное действие или бездействие морского судна – причинителя вреда; 2) вина; 3) наличие ущерба; 4) причинная связь между виновным действием (бездействием) и ущербом<sup>1</sup>.

Существенную роль при рассмотрении хозяйственных споров играют и национальные третейские суды. Они действуют на основании Временного положения о третейском суде для раз-

---

<sup>1</sup> Мубинов Н.Р. Международно-правовые проблемы предупреждения и расследования промысловых аварий и инцидентов на море: Автореферат дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.10 / Н. Р. Мубинов; МГЮА. – М., 2001. – С. 21-22.

решения экономических споров 1992 г. (утв. постановлением Президиума Торгово-промышленной палаты Российской Федерации от 23 октября 1992 г. № 80-9) (в редакции от 18 января 1995 г. № 4), а также Федерального закона «О третейских судах в Российской Федерации» от 24.07.2002 № 102-ФЗ.

В научной литературе периодически дискутируется вопрос собственно о понятии третейского суда, т.к. данный термин используется в российском законодательстве в самых разных значениях. Под ним обычно понимается как третейский суд, образованный в соответствии с Федеральным законом «О третейских судах в Российской Федерации» от 24.07.2002 № 102-ФЗ, а также с действующим Временным положением о третейском суде, так и третейский суд, выполняющий функции международного коммерческого арбитража, образованного на территории Российской Федерации. Закон Российской Федерации «О международном коммерческом арбитраже» от 7 июля 1993 г. № 5338-I также использует данный термин.

Рассматривая вопросы о компетенции негосударственных судов, следует признать, что она обусловлена наличием специального соглашения сторон о рассмотрении спора в конкретном суде. Этот вывод вытекает из анализа п. 2. ст. 1 Закона Российской Федерации «О международном коммерческом арбитраже», в соответствии с которым споры, являющиеся предметом рассмотрения судов международного коммерческого арбитража, могут быть рассмотрены только при наличии соглашения сторон.

В отличие от этого, государственные арбитражные суды могут рассматривать спор и без соглашения сторон, руководствуясь при этом только правилами ст. 27 АПК РФ<sup>1</sup>.

Поскольку международное право не содержит каких-либо положений, разграничивающих компетенцию судебных органов различных государств, каждое государство самостоятельно, используя те или иные критерии, определяет пределы компетен-

---

<sup>1</sup> Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24 июля 2002 г. № 95-ФЗ // РГ от 27.07.2002 № 137 (с последними изм. от 27.12.2005 // РГ от 30.12.2005).

ции своих учреждений юстиции. Статья 22 п. 2 ГПК РФ устанавливает, что суды рассматривают и разрешают дела с участием иностранных граждан, лиц без гражданства, иностранных организаций, организаций с иностранными инвестициями, международных организаций.

Так статья 28 ГПК РФ устанавливает общее правило международной подсудности: Иск предъявляется в суд по месту жительства ответчика; иск к организации предъявляется в суд по месту нахождения организации. В соответствии с ч. 1 ст. 20 Гражданского кодекса Российской Федерации местом жительства гражданина (физического лица) признается место, где он постоянно или преимущественно проживает. Согласно ч. 2 ст. 54 Гражданского кодекса Российской Федерации, место нахождения юридического лица определяется местом его государственной регистрации, если в соответствии с законодательством в его учредительных документах не установлено иное.

Другие нормы главы 3 ГПК РФ, устанавливающие общие правила о подсудности, также применяются к решению вопросов подсудности международной. Так, на основе ч. 1 ст. 29 указанного кодекса иск к ответчику, место жительства которого неизвестно или который не имеет места жительства в Российской Федерации, может быть предъявлен в суд по месту нахождения его имущества или по его последнему известному месту жительства в Российской Федерации.

Изменение международной подсудности соглашением сторон возможно в случаях, когда это предусмотрено законом, либо когда спор вытекает из внешнеторговой сделки, что позволяет применять принцип «автономии воли сторон» при определении подсудности<sup>1</sup>.

Различия в подходах к определению международной подсудности, содержащиеся в процессуальном законодательстве разных государств, легко могут привести к коллизиям. Наиболее эффективным способом их предотвращения является разграни-

---

<sup>1</sup> Третьяков С.В. Автономия воли и односторонние коллизионные нормы в международном частном праве // Вестник МГУ, 2002. № 5. Сер. Право. С. 90-100.



чение компетенции органов, рассматривающих споры в различных государствах, в международных договорах<sup>1</sup>.

Важным является вопрос о том, влечёт ли за собой последствия для российского гражданского судопроизводства рассмотрение судом иностранного государства дела по спору между теми же сторонами, о том же предмете и по тем же основаниям. В арбитражно-процессуальном законодательстве Российской Федерации указанный вопрос получил своё разрешение. Согласно ст. 252 АПК РФ (2002 г.), Арбитражный суд в Российской Федерации оставляет иск без рассмотрения по правилам главы 17 Арбитражного процессуального кодекса, если в производстве иностранного суда находится на рассмотрении дело по спору между теми же лицами, о том же предмете и по тем же основаниям, при условии, что рассмотрение данного дела не относится к исключительной компетенции арбитражного суда, или принял по этому делу решение, вступившее в законную силу. Однако такие последствия не должны наступать, если будущее или принятое судом иностранного государства решение не подлежит признанию или исполнению на территории Российской Федерации либо соответствующее дело относится к исключительной компетенции арбитражного суда Российской Федерации. Эта норма имела место и в АПК РФ (1995 г.) – в ст. 216.

ГПК РСФСР (отменённый) аналогичной нормы не содержал. Однако в ГПК РФ такая норма имеется (Ст. 406). Суд в Российской Федерации должен учитывать факт ведения процесса за границей (и соответственно прекращать производство по делу либо оставить иск без рассмотрения), когда речь идёт о судах государств, в отношениях с которыми взаимно признаются и исполняются судебные решения, в частности, на основе заключённых договоров о правовой помощи.

Таким образом, успешное развитие экономики любого государства в значительной мере зависит от распространённости на его территории международных центров по разрешению внешнеэкономических споров и созданию благоприятных усло-

---

<sup>1</sup> Подробнее см.: Тихомиров Ю.А. Курс сравнительного правоведения. – М.: НОРМА, 1996. – С. 243-244.

вий для их функционирования. При этом нельзя забывать и о своих национальных интересах, а также о государственной безопасности. В настоящее время в России сложилась система постоянно действующих третейских судов и арбитражей, призванных обеспечить чёткое, объективное и полное рассмотрение споров различного характера, в том числе и по договорам купли-продажи товаров<sup>1</sup>.

Теория и практика свидетельствует, что в основе функционирования международных коммерческих арбитражей в любой стране должно быть связано не только с внутренними интересами конкретного государства, но и нормами международных договоров, международного права и т.д., тем более, что отношения, осложнённые иностранным элементом не могут быть объяснены и иметь достаточное правовое обоснование только на основе внутригосударственных принципов. Другими словами, в настоящее время допускается существование двух правовых режимов, а именно международного и внутреннего и, следовательно, проведение арбитражного разбирательства.

---

<sup>1</sup> Третейский суд. Законодательство, практика, комментарий. – М., 1997.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Наиболее широко распространённым видом внешнеэкономических сделок является договор внешнеэкономической купли-продажи. В отечественной юридической литературе этот вид договора традиционно именовался договором внешнеэкономической купли-продажи или договором купли-продажи (поставки) во внешней торговле. При этом понятия «внешнеэкономическая купля-продажа» и «внешнеэкономическая поставка» ранее считались синонимами. В настоящее время положение существенно изменилось. Во-первых, участие России в Венской конвенции 1980 года на первый план выдвинуло вопрос об определении понятия «международная купля-продажа», вытекающего из Конвенции, ставшей частью права Российской Федерации. Во-вторых, современное законодательство по-иному, чем ранее действовавшее, определяют и регулируют договоры купли-продажи и поставки. В-третьих, понятие «внешнеэкономическая поставка» сохранило свое значение в отношении контрактов, которые регулируются Общими условиями поставок, имеющими нормативный характер.

В системе международного торгового права в целом отсутствуют единые нормы по регулированию деятельности субъектов в международной торговле. По нашему мнению это объясняется, прежде всего, тем, что субъекты международной торговли – физические и юридические лица наделены правом совершения сделок в указанной сфере торговли соответствующим национальным законодательством. Тем не менее, в некоторых документах, принятых международными региональными организациями имеют место попытки, связанные с унификацией национального законодательства, касающегося субъектов международной торговли.

Правовые нормы, а также практика свидетельствуют о том, что субъекты международных сделок купли-продажи по сути не отличаются от субъектов гражданского права того или иного государства, ибо лицо, наделённое правом самостоятельного совершения сделок в национальном законодательстве одновременно с этим получает право на совершение международ-

ных сделок.

Понятие «договор» уже, чем понятие «сделка»: сделки, как явствует из комментируемой статьи и ст. 154 ГК, могут быть односторонними и двух или многосторонними (договоры). Тем самым договор – непременно сделка, но сделка далеко не всегда является договором. Поэтому к договорам применяются (на них распространяются) предусмотренные гл. 9 ГК правила об условиях действительности сделок, об основаниях признания их недействительными и наступающих в таких случаях последствиях, ряд других положений о сделках. В свою очередь контракт – это соглашение между двумя или более сторонами, имеющее юридическую силу. Он включает в себя обязательства сторон, выраженные в устной или письменной форме. Как известно, заключение контракта представляет собой предложение, делаемое одной из сторон другой стороне и принятое последней. Так, например, одна сторона может предложить поставку продукции другой стороне к определённой дате в будущем в соответствии с заранее оговоренными условиями. В ответ на это другая сторона соглашается выплатить определённую сумму денег в порядке компенсации за поставленную продукцию. Обе стороны обязаны по закону выполнять условия контракта при покупке и продаже товара. В случае, если одна из сторон не выполнит условия контракта, другая сторона может привлечь её к ответственности за несоблюдение условий контракта и требовать рассмотрения дела в суде в установленном порядке. Другими словами контракт это есть собственно разновидность договора.

Анализ гражданского и торгового законодательства, определяющего основные условия контракта международной купли-продажи товаров показывает, что при наличии в договоре всех существенных условий следует руководствоваться непосредственно требованием закона для договоров данного типа, определённостью положений договора относительно предмета договорного обязательства, и согласованием воли сторон по кругу условий, предварительно названных существенными одной из них.

Венская Конвенция 1980 года не устанавливает безогово-

рочной ответственности продавца. Важно и то, что ответственность продавца наступает не только при нарушении прямо выраженных в договоре обязательств. Т.е. он также несёт ответственность и за нарушение обязательств, которые могут быть не зафиксированы в договоре о сделке купли-продажи, но имеют место в самой Конвенции. Это особо просматривается по вопросам, касающимся качества товара, его характеристик, свойств и т.д.

Условия о качестве товара с точки зрения применения тех или иных санкций за нарушение требований к качеству, рассматриваются как существенное либо как простое условие договора. Условие квалифицируется как существенное, когда качество определяется по описанию, по образцу, или же продавцу сообщено специальное назначение товара. Нарушение таких указаний даёт покупателю право расторжения договора и взыскание убытков. В остальных случаях квалификация качества зависит от действующих обычаев, или сложившихся обыкновений. Признание обнаруженных недостатков по качеству нарушение простого условия договора исключает требование о его расторжении.

Одной из основных обязанностей, а также основой ответственности продавца по договору купли-продажи является передача товара покупателю. Собственно понятие товара в этой связи понимается в обобщённом виде. Иные характеристики определяют срок, момент, место и порядок передачи товара. Передача товара представляет собой регулируемый правом процесс перехода товара из владения продавца во владение покупателя. При вручении товара продавцом непосредственно покупателю «из рук в руки» передача осуществляется одноактным действием, во всех других случаях – серией действий, проводимых продавцом, третьими лицами (транспортными организациями, органами связи и т.д.) и покупателем.

Исходя из оценки функциональной стороны деятельности покупателей в сфере международной купли-продажи товаров следует признать, что они относятся к числу особой группы предпринимателей. В большинстве стран за ними признаётся

профессионализм, позволяющий принимать юридически грамотные решения по вопросам купли-продажи товаров. Соответственно этому ответственность такого покупателя определяется их социальным статусом, регулируется кодексами и законами. К системе их обязанностей относится, прежде всего, обязательство уплаты цены, а также приёмка товара.

На практике нередки случаи возникновения коллизий в связи с необходимостью определения страны, в суде которой будет рассматриваться спор. Кроме того, важным является вопрос о праве, которое будет применять этот суд. Как правило, суд применяет право своей страны, однако в порядке исключения может использовать иностранное право.

По российскому праву допускается выбор применяемого права и после заключения сделки, причём сделка о выбранном праве имеет обратную силу. Кроме того, такая сделка может определять применимое право не только ко всему договору в целом, но и в отношении отдельных его условий (частей, пунктов, разделов). Гражданский кодекс РФ допускает ситуацию, когда к одним частям договора подлежит применению право одной страны, в то время как к другим - право другого государства. Например, условие о качестве или условия о количестве и ассортименте при поставке товаров.

В настоящее время чётко просматривается тенденция, связанная с принятием различными государствами единообразных норм, регулирующих договоры международной купли-продажи товаров и учитывающих различие общественных, экономических и правовых систем, будет способствовать устранению правовых барьеров в международной торговле, и содействовать её развитию. Одновременно с этим Венская Конвенция «О международной купле-продаже товаров» 1980 г. является самым применимым международным правовым актом, регулирующим отношения в области купли-продажи товаров. Вместе с тем необходимо иметь в виду, что в силу ст. 6 Конвенции стороны своим соглашением могут исключить её применение, либо, при соблюдении определённых условий (ст.12), отступить от любого из её положений или изменить его действие.

## ЛИТЕРАТУРА

### Нормативные правовые акты

1. Конституция Российской Федерации: Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.: Официальное издание. М.: Юрид. лит., 1993.
2. Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ (Комиссия ООН по праву международной торговли, 1976 г.).
3. Комментарии ЮНСИТРАЛ по организации арбитражного разбирательства (Нью-Йорк, 28 мая – 14 июня 1996 г.).
4. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о трансграничной несостоятельности (1997 год).
5. Европейская конвенция о внешнеторговом арбитраже. Принята 21 апреля 1961 года в Женеве. Ратифицирована Верховным Советом СССР в 1964 г. // Ведомости Верховного Совета СССР. 1964. № 44. Ст. 485.
6. Конвенция о праве, применимом к международной купле-продаже товаров (Гаага, 15 июня 1955 г.).
7. Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров (Гаага, 22 декабря 1986 г.).
8. Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ А/CONF.97/18, Annex I) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994 г., № 1.
9. Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге (Оттава, 28.05.1988). // СЗ РФ от 09.08.1999. № 32. Ст. 4040.
10. Нью-Йоркская конвенция 1958 г. О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений. Конвенция была ратифицирована Президиумом Верховного совета СССР 10 августа 1960 г. // Ведомости Верховного Совета СССР. 1960. № 46. Ст. 421.
11. Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА). Документ разработан Междуна-

- родным институтом унификации частного права (УНИД-РУА) в 1994 г. // "Закон" 1995, № 12.
12. Римская конвенция от 19.06.1980 г. «О праве, применимом к договорным обязательствам».
  13. Согласительный регламент ЮНСИТРАЛ (Комиссия ООН по праву международной торговли, 1980 г.).
  14. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже (Комиссия Организации Объединённых Наций по праву международной торговли, 21 июня 1985 г.).
  15. Федеральный конституционный закон от 31 декабря 1996 г. № 1-ФКЗ «О судебной системе Российской Федерации» // РГ от 06.01.1997 (с последними изм. от 05.04.2005 // РГ от 09.04.2005).
  16. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24 июля 2002 г. № 95-ФЗ // РГ от 27.07.2002 № 137 (с последними изм. от 27.12.2005 // РГ от 30.12.2005).
  17. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 5 мая 1995 г. № 70-ФЗ // РГ от 16.05.95 (утратил силу с 01.09.2002).
  18. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая и третья) (с последними изм. от 02.02.2006).
  19. Гражданский процессуальный кодекс РФ от 14 ноября 2002 г. № 138-ФЗ (с последними изм. от 27.12.2005).
  20. Гражданский процессуальный кодекс РСФСР от 11 июня 1964 г. (в ред. на 28 апреля 1993 г.) (с последними изм. от 31 декабря 2002 г.) (утратил силу с 01.02.2003).
  21. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ // РГ от 06.08.98 № 148-149 и РГ от 10.08.2000. № 153-154 (с последними изм. от 20 июля 2004 г. // РГ от 28.07.2000. № 159).
  22. Закон Российской Федерации от 9 октября 1992 г. № 3615-1 «О валютном регулировании и валютном контроле» (с изм. от 29 декабря 1998 г., 5 июля 1999 г., 31 мая, 8 августа, 30 декабря 2001 г., 31 декабря 2002 г., 27 февраля, 7 июля 2003 г. – отменен).



23. Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» // СЗ РФ от 15.12.2003 № 50 ст. 4859.
24. Федеральный закон от 8.12.03 № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» // СЗ РФ от 15.12.2003 № 50 ст. 4850.
25. Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» в редакции закона Федерального закона от 9 января 1996 г. № 2-ФЗ (с последними изм. от 21.12.2004).
26. Закон Российской Федерации от 7 июля 1993 г. № 5338-1 «О международном коммерческом арбитраже» // Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации, 1993, № 32, ст. 1240.
27. Закон Российской Федерации от 10 июня 1993 г. № 5154-1 «О стандартизации» (с изм. от 27 декабря 1995 г., 30 декабря 2001 г., 10, 25 июля 2002 г., 10 января 2003 г.) (С 30.06.2003 отменён Федеральным законом от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании» // РГ от 31.12.2002 № 245 (с изм. от 09.05.2005 // РГ от 13.05.2005 № 100)).
28. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (с последними изм. от 05.01.2006).
29. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (с последними изм. от 29.12.2004).
30. Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 119-ФЗ «Об исполнительном производстве» // РГ от 05.08.1997 (с последними изм. от 27.12.2005 № 197-ФЗ // РГ от 30.12.2005).
31. Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 119-ФЗ «О судебных приставах» // РГ от 05.08.1997 (с последними изм. от 22.08.2004 № 122-ФЗ // РГ от 31.08.2004 № 188).
32. Федеральный Закон «О соглашениях о разделе продукции» от 30 декабря 1995 г. // СЗ РФ от 01.01.1996 № 1 ст. 18 (с

- последними изм. от 29.12.2004 № 199-ФЗ // РГ от 30.12.2004 № 290).
33. Федеральный Закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании» // РГ от 31.12.2002 № 245 (с изм. от 09.05.2005 // РГ от 13.05.2005 № 100).
  34. Федеральный Закон от 9 июля 1999 г. № «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» // СЗ РФ от 12.07.1999 № 28. Ст. 3493 (с последними изм. от 22.07.2005 № 117-ФЗ // СЗ РФ от 25.07.2005 № 30 (часть II) ст. 3128).
  35. Регламент Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации (утв. приказом Торгово-промышленной палаты РФ от 08.12.1994 № 96, вступил в силу с 1 мая 1995 года) (с последними изм. от 28.03.2005 // Вестник ВАС РФ, 1995 № 8). Действует с ограничениями.
  36. Регламент Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации (утв. приказом ТПП РФ от 18.10.2005 № 76, вступил в силу с 1 марта 2006 года).
  37. Постановление Правительства РФ от 13 сентября 1994 г. № 1057 «Об утверждении перечня стран-пользователей схемой преференций Российской Федерации и списка товаров, на которые при импорте на территорию Российской Федерации преференциальный режим не распространяется» // СЗ РФ от 19.10.1994 № 21 и 03.10.1994 № 23 (с последними изм. от 06.06.2005 №355 // СЗ РФ от 13.06.2005 № 24).
  38. ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения» (Принят и введён в действие постановлением Госстандарта РФ от 11 августа 1999 г. № 242-ст).
  39. Письмо Северо-Западного таможенного управления РФ от 4 августа 1998 г. № 01-28-06/4676 об основных требованиях, предъявляемых к содержанию и форме внешнеторговых контрактов.
  40. Гражданское уложение Германии: Вводный Закон к Гражданскому уложению / Пер. с нем.; Науч. ред. А.Л. Маковский и др. – М.: Волтерс Клувер, 2004. – 816 с.

41. Единообразный торговый кодекс США. – М.: Международный центр финансово-экономического развития, 1996. – 427 с.
42. Китайская Народная Республика. Законодательные акты / Под ред. Л. М. Гудошникова. – М., 1989.
43. Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс» (Публикация Международной торговой палаты 2000 г.).
44. Директива Европейского Сообщества 68/151/EWG от 9.03.68 г.
45. Директива Европейского Сообщества 77/91/EWG от 13.12.76 г.
46. Директива Европейского Сообщества 78/855/EWG от 9.10.78 г.
47. Директива Европейского Сообщества 78/660/EWG от 25.07.78 г.
48. Директива Европейского Сообщества 82/891/EWG от 17.12.82 г.
49. Директива Европейского Сообщества 83/349/EWG от 13.06.83 г.
50. Директива Европейского Сообщества 84/253/EWG от 10.04.84 г.
51. Директива Европейского Сообщества 89/666/EWG от 21.12.89 г.
52. Директива Европейского Сообщества 89/667/EWG от 21.12.89 г.
53. Закон Англии «О недобросовестных условиях договора» 1977 г.
54. Закон Англии «О поставке товаров и предоставлении услуг» 1982 г.
55. Закон Англии «О справедливой торговле» 1973 г.
56. Закон Германии «О праве отказаться от сделки, заключённой “на ходу” и других сделок такого же рода» от 16 января 1986 г.
57. Закон Германии «Об общих условиях сделок» от 9 декабря 1979 г.

58. Закон Франции №78-23 от 10 января 1978 г. «О защите и информации потребителей продуктов и услуг».
59. Федеративная Республика Германия. Законы. Торговое уложение Германии. Закон об акционерных обществах, Закон об обществах с ограниченной ответственностью. Закон о производственных кооперативах / Пер. с нем. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – 624 с.

### Книги

60. Арбитражный процесс: Учебник / Под ред. В.В. Яркова. – М., 1998.
61. Безбах В.В., Пучинский В.К. Гражданское и торговое право зарубежных стран. – М., 2004.
62. Богатырев А.Г. Инвестиционное право: Учеб. пособие. - М.: Российское право, 1992.
63. Богатых Е.А. Гражданское и торговое право: Учеб. пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 2004. – 367 с.
64. Богуславский М.М. Международное частное право. - М.: Международные отношения, 1999. – 408 с.
65. Буйи М. Торговое право: Словарь французских терминов / Пер. с фр. Е.В. Азимовой. – М.: Международные отношения, 1993. – 272 с.
66. Бушев А.Ю. Коммерческое право зарубежных стран: Учеб. пособие / А.Ю. Бушев, О.А. Макарова, В.Ф. Попондопуло; Ред. В.Ф. Попондопуло. – СПб.; М.; Харьков: Питер, 2003. – 288 с.
67. Васильев Е.В., Комаров А.С. Гражданское и торговое право зарубежных стран. – М., 2003.
68. Васильчикова Н.А. Международный гражданский процесс: теория, практика: Монография / Н.А. Васильчикова; МВД РФ СПбУ. – СПб., 2002. – 201 с.
69. Васильчикова Н.А. Признание и исполнение решений иностранных судов в Российской Федерации: Учеб. пособие / Н.А. Васильчикова; МВД РФ СПбУ. – СПб., 2002. – 72 с.

70. Венская Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: Комментарий. – М., 1994.
71. Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте. – М.: Статут, 2004. – 511 с.
72. Виноградова Е.А. Третейский суд в России. – М.: БЕК, 1993.
73. Вылегжанин А.Н. Международно-правовые основы управления морскими живыми ресурсами: Теория и документы / А.Н. Вылегжанин, В.К. Зиланов. – М.: Экономика, 2000. – 600 с.
74. Герчикова И.Н. Маркетинг и международное коммерческое дело. – М.: Внешторгиздат, 1990.
75. Глазырин В.В. Труд иностранцев в России: Правовое положение иностранных граждан в трудовых отношениях в России. – М.: Юрид. Дом Юстицинформ, 1997. – 112 с.
76. Глазунова Н.И. Система государственного управления: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 551 с.
77. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая и третья. – М.: Юрайт, 2002. – 462 с.
78. Гражданское и торговое право капиталистических государств: Учебник / Е.А. Васильев, В.В. Зайцев, А.А. Костин и др.; Под ред. Е.А. Васильева. – Изд. 3-е, перераб. и доп. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 560 с.
79. Гражданское и торговое право капиталистических стран: Учеб. пособие / Под ред. В.П. Мозолина и М.И. Кулагина. – М.: Высш. шк., 1980. – 382 с.
80. Гражданское, торговое и семейное право капиталистических стран: Сб. нормативных актов: гражданские и торговые кодексы: Учеб. пособие / Под ред. В.К. Пучинского, М.И. Кулагина. – М.: Изд-во УДН, 1986. – 336 с.
81. Гражданское, торговое и семейное право капиталистических стран: Сб. нормативных актов. Обязательственное право: Учеб. пособие / Под ред. В.К. Пучинского, М.И. Кулагина. – М.: Изд-во УДН, 1989. – 293 с.

82. Давид Р. Основные правовые системы современности / Пер. с фр. и вступ. ст. В.А. Туманова. – М.: Прогресс, 1988. – 496 с.
83. Давид Р., Жоффре-Спинози К. Основные правовые системы современности / Пер. с фр. – М.: Междунар. отношения, 1997. – 400 с.
84. Дмитриева Г.К. Международный коммерческий арбитраж: Учебно-практ. пособие. – М., 1997.
85. Европейское право: Учебник для вузов / МГИМО / Отв. ред. Л.М. Энтин. – М.: Норма-Инфра-М, 2000. – 700 с.
86. Законодательство в образовании: Сборник основных нормативно-правовых документов в области образования (высшее профессиональное образование, дополнительное профессиональное образование) / СГУ. – М., 2002. – 344 с.
87. Залесский В.В. Основные институты гражданского права зарубежных стран. – М.: Норма, 1999. – 648 с.
88. Звекон В.П. Международное частное право: Курс лекций. – М.: Норма, 2001. – 686 с.
89. Зыкин И.С. Договор во внешнеэкономической деятельности. – М., 1990.
90. Кабанов А.А. Гражданское и торговое право зарубежных стран: Вопросы и ответы. – СПб., 2001. – 46 с.
91. Кабанов А.А. Гражданское и торговое право зарубежных стран: Вопросы и ответы. Изд. 2-е, перераб. и доп. – СПб., 2004. – 85 с.
92. Кабанов А.А. Международное частное право: Вопросы и ответы. – СПб., 2004. – 68 с.
93. Кабанов А.А. Хозяйственное право: Вопросы и ответы. – СПб., 2002. – 76 с.
94. Как продать Ваш товар на внешнем рынке / Отв. ред. Ю.А. Савинов. - М.: Посткриптум, 1997.
95. Каламкарян Р.А. Принцип добросовестности в современном международном праве. – М., 1991.
96. Клеандров М.И. Третейские суды по разрешению экономических споров. – М., 2000.

97. Комаров А.С. Выбор применимого права в контрактах с фирмами капиталистических стран. – М., 1988.
98. Комаров А.С. Правовые вопросы товарообменных сделок. – М., 1994.
99. Комаров А.С. Ответственность в коммерческом обороте. – М.: Юрид. лит., 1991.
100. Комментарий к Венской Конвенции 1980 года. – М.: Юрид. лит., 1994.
101. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации (постатейный) / Под ред. О.Н. Садикова. – М.: Юридическая фирма Контракт; Инфра-М, 1998.
102. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть первая / Под ред. проф. Т.Е. Абовой и А.Ю. Кабалкина. – М.: Юрайт-Издат; Право и закон, 2002.
103. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть вторая / Под ред. проф. Т.Е. Абовой и А.Ю. Кабалкина. – М.: Юрайт-Издат; Право и закон, 2003.
104. Коммерческое право: Учебник / А.Ю. Бушуев, О.А. Городов, Н.С. Ковалевская и др.; Под. ред. В.Ф. Попондопуло, В.Ф. Яковлевой. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского ун-та, 1998. Ч. 1. – 518 с.
105. Коммерческое право: Учебник / А.Ю. Бушуев, О.А. Городов, Н.С. Ковалевская и др.; Под. ред. В.Ф. Попондопуло, В.Ф. Яковлевой. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского ун-та, 1998. Ч. 2. – 480 с.
106. Кох Х., Магнус У., Винклер фон Моренфельс П. Международное частное право и сравнительное правоведение / Пер. с нем. Ю.М. Юмашева. – М.: Междунар. отношения, 2003. – 480 с.
107. Лазарев С.Л. Международный арбитраж. – М., 1991.
108. Лазарев Л.В., Марышева Н.И., Пантелеева И.В. Иностранцы граждане (правовое положение). – М.: Российское право, 1992.
109. Лунц Л.А. Внешнеторговая купля-продажа. – М., 1972.
110. Матузов Н.И. Актуальные проблемы теории права: Монография / Н.И. Матузов; СГАП. – Саратов, 2003. – 511 с.

111. Международное частное право: Учебник / Под ред. Г.К. Дмитриевой. – М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2002. – 656 с.
112. Нерсисянц В.С. Философия права. – М.: НОРМА, 2001. – 256 с.
113. Осаке К. (Кристофер) Сравнительное правоведение в схемах. Общая и Особенная части: Учебно-практ. пос. 2-е изд. – М.: Дело, 2002. – 464 с.
114. Основные институты гражданского права зарубежных стран: Сравнительно-правовое исследование / В.В. Залесский, Г.Е. Авилов, М.М. Вильданова и др.; Гл. ред. В.В. Залесский. – М.: НОРМА, 2000. – 648 с.
115. Панов В.П. Международное частное право: схемы, документы: Учеб. пособие. - М.: Право и закон, 1996. – 208 с.
116. Покровский И.А. Основные проблемы гражданского права. – Пг., 1917.
117. Постатейный комментарий к части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации / А.Н. Гуев. – М.: ИНФРА-М, 2002.
118. Постатейный научно-практический комментарий части третьей Гражданского Кодекса РФ / Под общ. ред. А.М. Эрделевского. – М.: Библиотечка РГ, 2001.
119. Правовое регулирование внешней торговли СССР. – М., 1961.
120. Практика международного коммерческого арбитражного суда / Сост. и автор комментария М.Г. Розенберг. – М., 1997.
121. Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 2001-2002 гг. / Сост. М.Г. Розенберг. – М.: Статут, 2004. – 494 с.
122. Предпринимательское право: Курс лекций / Под ред. Н.И. Клейн. – М., 1993.
123. Предпринимательское (хозяйственное) право: Учебник. В 2-х т. Т. 1 / Отв. ред. О.М. Олейник. – М.: Юристъ, 1999. – 727 с.
124. Прокурорский надзор за исполнением таможенными органами законодательства о валютном контроле: Методичес-



- кое пособие/ Ред. В.Н. Лопатин; НИИПУЗП при Генеральной прокуратуре Российской Федерации. – М., 2003. – 80 с.
125. Рамзайцев Д.Ф. Договор купли-продажи во внешней торговле СССР. – М., 1961.
  126. Регулирование внешнеэкономической деятельности: Международные соглашения. – СПб.: ТИРЕКС, 2001. – 152 с.
  127. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. М., 1996.
  128. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. 3-е издание. М., 1998.
  129. Розенберг М.Г. Контракты международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. М., 1996.
  130. Розенберг М.Г. Международный договор и иностранное право в практике Международного коммерческого арбитражного суда. – М., 1998.
  131. Романов А.К. Правовая система Англии: Учеб. пос. 2-е изд. – М.: Дело, 2002. – 344 с.
  132. Рябиков С.Ю. Агентские соглашения во внешнеэкономических связях. - М.: Совинтерюр, 1992.
  133. Садилов О.Н. Международное частное право: Учебник. – М.: БЕК, 1993.
  134. Садилов О.Н. Правовое регулирование международных перевозок. – М., 1981.
  135. Сборник международных договоров и других документов, применяемых при заключении и исполнении внешнеэкономических контрактов. – М., 1991.
  136. Синецкий Б.И. Внешнеэкономические операции: организация и техника. – М., Международные отношения, 1996.
  137. Синюков В.А. Вопросы международной подсудности в международном частном праве. – Пенза: ПГПУ, 1999.
  138. Скаридов А.С. Международное частное право. СПб., 1998.
  139. Телюкина М.В. Комментарий к Федеральному закону «Об акционерных обществах» (постатейный). – М.: Волтерс Клувер, 2005.

140. Тихомиров Ю.А. Курс сравнительного правоведения. – М.: НОРМА, 1996. – 432 с.
141. Топорнин Б.Н. Европейские сообщества: право и институты. – М., 1992.
142. Третейский суд. Законодательство, практика, комментарий. – М., 1997.
143. Тынель А., Функ Я.И., Хвалей В.В. Курс международного торгового права. – 2-е изд. – Минск: Алфея, 2000. – 704 с.
144. Уголовная ответственность за преступления, предусмотренные статьями 174, 174-1, 183, 193 УК РФ: Методическое пособие / НИИПУЗП при Ген. прокуратуре РФ. – М., 2003. – 47 с.
145. Федосеева Г.Ю. Международное частное право. – М., 1999.
146. Цвайгерт К., Кётц Х. Введение в сравнительное правоведение в сфере частного права: В 2-х тт. – Т. 1. Основы: Пер. нем. – М.: Междунар. отношения, 2000. – 480 с.
147. Цвайгерт К., Кётц Х. Введение в сравнительное правоведение в сфере частного права: В 2-х тт. – Т. 2: Пер. нем. – М.: Междунар. отношения, 2000. – 512 с.
148. Шинкарецкая Г.Г. Международная судебная процедура. – М., 1992.
149. Юридический энциклопедический словарь / Под общ. ред. В.Е. Крутских. 3-е изд. перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 450 с.
150. Schweizerisches Zivilgesetzbuch vom 10. Dezember 1907 (Stand am 26. Februar 2002).

### Статьи

151. Абдуллин А.И. К вопросу о соотношении права интеллектуальной собственности и принципов единого рынка в Европейском союзе // Государство и право, 1999. № 2. С. 77-83.

152. Аничкин А.В. Институт обратной отсылки в современном международном частном праве // Московский журнал международного права, 2001. № 1. С. 120-155.
153. Ануфриева А. Иностранное физическое лицо: правовое положение в России // Российская юстиция, 1997. № 6. С. 45-47.
154. Бардина М. О праве, применимом к договорным обязательствам в странах ЕС // Хозяйство и право, 1997, № 4.
155. Белов А.П. Иммунитет государства от иностранной юрисдикции // Право и экономика, 1997. № 3. С. 17-22.
156. Вилкова Н.Г. Международные правила толкования торговых терминов – Инкотермс 2000 // Государство и право, 2000. № 9. С. 66-73.
157. Вилкова Н.Г. Методы унификации права международных коммерческих контрактов // Государство и право, 1998. № 7. С. 73-78.
158. Вилкова Н. Унификация коллизионных норм в сфере международных коммерческих контрактов // Хозяйство и право, 1997. № 12.
159. Вилкова Н.Г. Применимое право при разрешении споров из внешнеэкономических сделок // Хозяйство и право, 1995. № 11. С. 100-109.
160. Воронов А. Международная подсудность гражданских дел // Советская Юстиция, 1989. № 19. С. 16-17.
161. Государство и право / Российская академия наук, Институт государства и права. Выходит ежемесячно – 2003 г. № 10.
162. Журнал российского права / Институт законодательского и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации. Выходит ежемесячно – 2003 г. № 10(82).
163. Закон / "Известия", Высший Арбитражный Суд Российской Федерации. Выходит ежемесячно – 2003 г. № 10.
164. Звеков В., Марышева Н. Новая кодификация норм международного частного права // Хозяйство и право, 2002. № 6. С. 3-12.
165. Кабатов В. Применимое право при разрешении споров в Международном коммерческом арбитражном суде при Тор-

- гово-Промышленной Палате Российской Федерации // Хозяйство и право, 1998. № 5, 6.
166. Кабатова Е.В. К вопросу о современных проблемах международного частного права // Государство и право, 2000. № 8. С. 54-60.
167. Кабатова Е. Научно-практическая конференция, посвящённая 70-летию Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-Промышленной Палате Российской Федерации (МКАС) // Хозяйство и право, 2002. № 12. С. 119-124.
168. Кирххоф Кр. Защита прав детей-инвалидов в Европе // Государство и право, 2002. – № 3. – С. 94- 97.
169. Комаров А. Внешнеэкономические сделки и Венская конвенция. // Закон, 1993. № 8. С. 16-19.
170. Комаров А.С. Международная унификация правового регулирования внешнеэкономической деятельности // Законодательство, 1999. № 12.
171. Комаров А.С. Рассмотрение споров Международным коммерческим арбитражным судом при Торгово-промышленной палате Российской Федерации // Законодательство, 1997. № 2.
172. Корчиги Е.В., Катков Д.Б. Некоторые вопросы российской доктрины международного частного права // Государство и право, 2001. № 10. С. 76-88.
173. Кристофер Созермунд Решения международного коммерческого арбитража: сроки вынесения, содержание, виды // Хозяйство и право, 2002. № 12. С. 111-119.
174. Лебедев С.Н. К пересмотру Гаагской конвенции 1955 года // Правовые аспекты осуществления внешнеэкономических связей. Сборник научных трудов. – М.: МГИМО, 1985.
175. Лукашук И.И. Резолюции Генеральной Ассамблеи ООН в практике судов государств // Государство и право, 1993. № 7.
176. Мамутов В.К. Сближение современных систем правового регулирования хозяйственной деятельности // Государство и право, 1999. № 1. С. 18-24.

177. Маринич С.В. Толкование и применение оговорок о национальной безопасности в международных экономических договорах // Вестник Московского университета. Сер. 11. Право, 1989. № 4. С. 65-78.
178. Мартынов И.С. Сфера применения и выбор права по конвенции ООН о международной купле-продаже товаров 1980 г. // Государство и право, 1993. № 9. С. 128-133.
179. Муранов А.И. Ограничение допуска иностранных лиц к участию в конкурсах и аукционах на право пользования недрами: текущее, будущее и предшествующее регулирование // Московский журнал международного права, 2001. № 4. С. 200-229.
180. Муранов А.И. Признание или приведение в исполнение решения международного коммерческого арбитража: обязательность такого решения и некоторые неясные моменты процедуры, в том числе в соотношении с вопросом об отмене решения. Некоторые параллели с внутринациональными третейскими решениями // Московский журнал международного права, 2001. № 3. С. 67-108.
181. Муранов А.И. Проблема порядка подписания внешнеэкономических сделок и публичный порядок Российской Федерации (по материалам одного из решений Верховного Суда России) // Московский журнал международного права, 1998. № 3. С. 74-110.
182. Обзор судебно-арбитражной практики разрешения споров по делам с участием иностранных лиц: Инф. письмо Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 16.02.98 №29 (п.10) // Вестник ВАС РФ, 1998. №4 С. 48-49.
183. Орешкин В. Либерализация внешнеэкономической деятельности в России - новые шаги реформы // Экономика и жизнь, № 14, 1992.
184. Пашенко Е.Г., Силкин В.В. Международное страхование инвестиций от политических рисков // Московский журнал международного права, 1999. № 3.

185. Пиляев Б.А., Пиляев С.А. Регистрация компаний в офшорных зонах // *Финансы*, 1996. № 11.
186. Платонова Н. Законодательство о разделе продукции: проблемы применения // *Хозяйство и право*, 1999. № 5.
187. Принципы, пределы, основания ограничения прав и свобод человека по российскому законодательству и международному праву: «Круглый стол» журнала *Государство и право* // *Государство и право*, 1998. № 7. С. 20-42.
188. Принципы, пределы, основания ограничения прав и свобод человека по российскому законодательству и международному праву: «Круглый стол» журнала *Государство и право* (Продолжение) // *Государство и право*, 1998. № 8. С. 39-70.
189. Принципы, пределы, основания ограничения прав и свобод человека по российскому законодательству и международному праву: «Круглый стол» журнала *Государство и право* (Окончание) // *Государство и право*, 1998. № 10. С. 45-62.
190. Пустогаров В.В. Женевским конвенциям 1949 г. – 50 лет. Достижения и проблемы // *Государство и право*, 1998. № 6. С. 64-71.
191. Розенберг М. Из практики международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации // *Хозяйство и право*, 2002. № 11. С. 3-10.
192. Сеглин Б. Исполнение решений Международного Коммерческого Арбитражного Суда при Торгово-Промышленной Палате Российской Федерации и иных международных арбитражных судов // *Хозяйство и право*, 1998. № 10. С. 96-103.
193. Семенов М.И. Действительность сделок (актуальные вопросы теории и практики) // *Юрист*, 2001. № 4. С. 16-20.
194. Смирнова Е. Применение Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров // *Российская юстиция*, 1997, № 11.
195. Соглашение об общих условиях поставок товаров между организациями государств-участников СНГ // *Закон*, 1993. № 1. С. 19-21.

196. Степаненко Е. Как применять оговорку о публичном порядке при исполнении иностранных арбитражных решений? // Хозяйство и право, 2001. № 3. С. 102-106.
197. Степанов В.В. Проблемы трансграничной несостоятельности // Московский журнал международного права. 1998. № 3. С. 114-136.
198. Талалаев А.Н. Два вопроса международного права в связи с Конституцией Российской Федерации // Государство и право, 1998. № 3. С. 64-70.
199. Третьяков С.В. Автономия воли и односторонние коллизионные нормы в международном частном праве // Вестник МГУ, 2002. № 5. Сер. Право. С. 90-100.
200. Хлестова И.О. Вопросы иммунитета государства в законодательстве и договорной практике СССР // Советское государство и право, 1991. № 11. С.105-112.
201. Храбсков В.Г. О концепции «Гражданско-правового характера отношений» в международном частном праве и некоторых дискуссионных вопросах хозяйственного права // Государство и право, 1997. № 12. С. 88-95.
202. Шалашова Н. Новый порядок осуществления валютных операций // "Финансовая газета. Региональный выпуск", № 5, январь 2004 г.
203. Шевченко Л.И. Правовая регламентация сделок международной купли-продажи // Российская правовая система и международное право: современные проблемы взаимодействия. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Ч. 2. – Нижний Новгород, 1998.

### **Авторефераты диссертаций**

204. Васильчикова Н.А. Права иностранных граждан в гражданском судопроизводстве. Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. СПб.: Санкт-Петербургский Юридический институт МВД России, 1996. 19 с.

205. Марцуль В.В. Внешнее финансирование экономики России: тенденции и перспективы: Автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10, 08.00.14; СПбГУ. СПб., 2002. 29 с.
206. Можаяев Л.В. Правовое регулирование векселя и вексельного обращения в законодательстве Российской Федерации: Автореферат дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03; РГИИС, РОСПАТЕНТ. – М., 2002. – 25 с.
207. Моисеев Е.Г. Международно-правовые проблемы деятельности содружества независимых государств: Автореферат дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.10; МГЮА. – М., 2002. – 50 с.
208. Мубинов Н.Р. Международно-правовые проблемы предупреждения и расследования промысловых аварий и инцидентов на море: Автореферат дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.10; МГЮА. – М., 2001. – 25 с.
209. Нечаева И.А. Построение санкций за преступления в сфере экономической деятельности: Автореферат дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.08; КГУ. – Краснодар, 2002. – 27 с.
210. Нечитайло М.А. Нормативный договор как источник права: Автореферат дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.01; РУДН. – М., 2002. – 16 с.
211. Никифоров В.А. Международный коммерческий арбитраж в системе третейских судов: история и современное состояние: Автореферат дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03; РУДН. – М., 2002. – 29 с.
212. Носырева Е.И. Альтернативное разрешение гражданско-правовых споров в США: Автореферат дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.15; РАН ИГП. – Воронеж, 2001. – 66 с.
213. Плешков Е.В. Каноническое право средневековой Европы: Автореферат дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.01; Ставропольский государственный университет. – Ставрополь, 2002. – 27 с.
214. Попов М.А. Теоретические и практические проблемы российской модели регулирования деятельности третейских судов: Автореферат дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.15; СПбГУ. – СПб., 2002. – 23 с.



215. Пустомолотов И.И. Средства обеспечения обязательств как формы гражданско-правовой ответственности: Автореферат дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03; КГАУ. – Краснодар, 2002. – 26 с.
216. Рагозина И.Г. Уголовная ответственность за производство, хранение, перевозку либо сбыт товаров и продукции, выполнение работ или оказание услуг, не отвечающих требованиям безопасности: Автореферат дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.08; МВД РФ ОА. – Омск, 2001. – 18 с.
217. Седова Ж.И. Международное юридическое лицо как субъект международного частного права: Автореферат дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03; РАГС при Президенте РФ. – М., 2001. – 23 с.

**Андрей Александрович Кабанов,**  
кандидат юридических наук, доцент;

**Елена Андреевна Кабанова**

**Проблемы регулирования  
ответственности по договорам  
в международном частном праве**

**Монография**

Печатается в авторской редакции

---

Подписано в печать и свет 15.06.2006. Тираж 100 экз.  
Объем 10 п.л. Формат 60x80 1/16. Печать офсетная. Цена договорная.

---

Отпечатано в ООО «Копи-Р»  
СПб., ул. Пестеля, д.11. Тел.: 272-30-36, 275-78-92