

Секция «Юриспруденция»

**К вопросу о толковании Венской конвенции о договорах международной
купли-продажи 1980 года**

Мазуренко Всеволод Олегович

Студент

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Юридический

факультет, Киев, Украина

E-mail: vsevolod_m@ukr.net

Конвенция ООН о договорах международной купле-продаже товаров 1980 (далее – Конвенция) сегодня является сегодня одним из наиболее успешных правовых документов, посвященных регулированию международной торговли. Это стало результатом того, что при ее составлении был учтен опыт применения предыдущих конвенций, аналогичных по сфере действия. Однако более важным фактором стало то, что, как это и отображено в преамбуле, Конвенция должна была стать унифицированным законом, который способствует развитию международной торговли и устраняет правовые барьеры стран с разными правовыми системами.

По мнению известного комментатора Конвенции Ф. Канеру, от правильности понимания статьи 7 зависит успех применения всей Конвенции [2]. Статья 7 говорит о правилах толкования Конвенции. Согласно части первой, при толковании Конвенции надлежит учитывать ее международный характер и необходимость содействовать достижению единообразия в ее применении и соблюдению добросовестности в международной торговле. Согласно части второй, вопросы, относящиеся к предмету регулирования настоящей Конвенции, 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.

В официальном комментарии от Секретариата говорится, что национальные нормы касательно права договоров купли-продажи товаров существенно отличаются между собой как в подходах, так и за концепциями. Поэтому Секретариатом придается особое значение тому, чтобы суды избегали отличных между собой конструкций Конвенции, поскольку суды часто зависимы от правовых концепций своих стран и правовых систем. Один из наиболее часто цитируемых комментаторов Конвенции Дж. Гоннольд также утверждает, что ключевыми принципами толкования последней есть ее международный характер и стремление к достижению единообразия в применении. Главными источниками толкования он считает правовую историю Конвенции; прецеденты иностранных судов; правовую критику (доктрину) [1].

Вместе с тем, профессор Флехтнер считает, что полное единообразие невозможно при толковании Конвенции, поскольку Конвенция не есть абсолютно единообразным документом и что принцип единообразия есть только одним из некоторых, содержащихся в статье 7(1). Свою мысль о невозможности абсолютного единообразия профессор аргументирует тем, что среди 51 стран, подписавших Конвенцию, 21 страна сделала оговорку, а многие из них сделали множественные оговорки. Далее, он твердит, что сама Конвенция в иных случаях допускает применение национального права, например, в вопросе о действительности договора.

Важным является то, что ч. 2 статьи 7 говорит об использовании общих принципов Конвенции в случае восполнения пробелов. По мнению Гаржани, к таким принципам относятся: 1. исполнение намерений сторон договора; 2. обеспечение получения сторонами плодов обмена; 3. сохранение сделки; 4. присуждение возмещения убытков как компенсация для потерпевших, а не наказание для нарушивших договор [2, 64].

По общей силе убедительности Гаржани предлагает следующие источники толкования Конвенции: 1) общие принципы контрактного права, содержащиеся в Конвенции; 2) история формирования Конвенции;

3) судебная практика иностранных судов, дающая толкование Конвенции; 4) комментарии видных ученых; 5) общие принципы международного частного права; 6) национальная судебная практика, толкующая положения Конвенции; 7) судебная практика национальных судов, дающая толкование внутреннему торговому праву [2, 63].

Важным вспомогательным ресурсом некоторые ученые называют Принципы УНИДРУА. Их применение как средство толкования удобно тем, что Принципы специально создавались для международных контрактов. Положения Принципов Унидруа, как правило, в большей степени детализированы, чем положения Конвенции - например, понятия «существенного нарушения договора» (ст. 25 Конвенции и ст. 7.3.1 Принципов), «процентов» (ст. 78 Конвенции и ст. 7.4.9 (2) Принципов) и др.

Несмотря на отличные между собой взгляды ученых по поводу толкования Конвенции, все они сходятся в том, что судебная практика регулирования внутренних договоров купли-продажи должна быть последним ресурсом, к которому прибегает суд.

Учитывая все возрастающее количество стран-участниц Конвенции, а также реалии экономической жизни многих современных стран, где международная торговля играет важное место, судам все чаще и чаще приходится прибегать к помощи Конвенции. При этом важно избежать того, от чего предостерегал Секретариат в далеком 1978 году: использования национальных правовых конструкций. Одним из подобных примеров может послужить известное дело Филанта против Международной корпорации Чайлвич, решенное в США в 1992 году. Правовым вопросом, который должен был решить суд, был факт заключения договора, содержащего арбитражную оговорку.

В марте 1990 года ответчик (Чайлвич) отправил письмо истцу с предложением о покупке обуви. В письме содержалась арбитражная оговорка. Обе стороны потом согласились, что письмо было офертой. Не получив ответа на письмо, ответчик все же через два месяца отослал деньги на счет истца. В конце августа Филанта ответил письмом, признавая все условия оферты, кроме арбитражной оговорки.

Американский суд справедливо пришел к выводу, что к формированию спорного договора должна применяться Конвенция. Далее, решая вопрос о том, была ли заключена сделка, суд ссылаясь на ч. 1 ст. 18 Конвенции, которая гласит, что заявление или иное поведение адресата оферты, выражающее согласие с офертой, является акцептом. Далее суд сослался на ст. 8 Конвенции, которая говорит о намерениях сторон и сделала заключение: если оферент, зная, что другая сторона сделала исполнение, не уведомит ее о своих возражениях в разумное время, то считается, что он согласился на оферту, - что являлось цитатой из Свода законов о внешних отношениях. Между тем, статья 18 (1) прямо говорит, что молчание или бездействие сами по себе не являются акцептом.

Судам государственных юрисдикций следует стремиться избегать подобных ошибок.

Литература

1. John O. Honnold, Uniform Law for International Sales Under the 1980 United Nations Convention (2nd ed. 1991). Доступно на www.cisg.law.pace.edu.
2. Sunil R. Harjan, The Convention on contracts for the international sale of goods in United States Courts,
3. Houston Journal of International Law (vol. 23:1, pp 49-90).

Слова благодарности

Спасибо за продление срока подачи заявок.