



И.С. Зыкин  
профессор, доктор юридических наук,  
руководитель Сектора правовых проблем  
международных экономических отношений  
Института государства и права РАН,  
заместитель Председателя МКАС при ТПП РФ

Адвокат, Партнер  
Адвокатского бюро «Андрей Городисский и Партнеры»

### **Практика применения средств защиты прав продавца и покупателя по Венской конвенции 1980 г.**

В российской литературе имеются весьма значительные материалы по Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 г., далее - Венская конвенция). Прежде всего внимание практикующих юристов необходимо обратить на работу профессора М.Г. Розенберга, посвященную международной купле-продаже, которая выделяется даже среди других его работ, поскольку эта тема уже многие годы является предметом его углубленного интереса<sup>1</sup>.

Если говорить о практике МКАС при ТПП РФ, то в России - опять-таки трудами профессора М.Г. Розенберга - весьма оперативно выходят сборники с решениями МКАС за каждый год, где достойно представлена Венская конвенция<sup>2</sup>. В конце сборников имеются алфавитно-предметный указатель и указатель нормативных документов, с помощью которых можно быстро установить, в каких из приведенных дел применялась Венская конвенция, по каким вопросам и на какие конкретные ее статьи имеются ссылки в решениях МКАС. Эти указатели существенно облегчают пользование сборниками, и мы призываем юристов, прежде чем предъявлять иск или направлять объяснения по иску, поискать ответы на свои вопросы в уже сложившейся практике, отраженной в сборниках.

Несмотря на развитие новых форм внешнеэкономических связей, договор купли-продажи был, остается и, думается, что и останется в обозримом будущем наиболее распространенным договором в сфере торгового оборота в целом и международного коммерческого оборота в частности.

На данном этапе Венская конвенция, безусловно, является основным источником правового регулирования договоров международной купли-продажи, причем источником, значение которого не только не уменьшается, но и увеличивается. Можно провести параллель с Нью-Йоркской конвенцией 1958 г. о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений: число ее участников, как и число участников Венской конвенции, постоянно растет.

<sup>1</sup> Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. Комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров. Изд. 2-е, испр. М.: Статут, 2004.

<sup>2</sup> См.: Практика Международного коммерческого арбитражного суда: Научно-практический комментарий / Сост. и авт. комментария М.Г. Розенберг. М.: Международный центр финансово-экономического развития, 1997; Арбитражная практика за 1996-1997 гг. / Сост. М.Г. Розенберг. М.: Статут, 1998; Арбитражная практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 1998 г. / Сост. М.Г. Розенберг. М.: Статут, 1999; Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 1999-2000 гг. / Сост. М.Г. Розенберг. М.: Статут, 2002; Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 2001-2002 гг. / Сост. М.Г. Розенберг. М.: Статут, 2004; Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 2003 г. / Сост. М.Г. Розенберг. М.: Статут, 2004; Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 2004 г. / Сост. М.Г. Розенберг. М.: Статут, 2005.

В практике МКАС споры из сделок международной купли-продажи, продолжают оставаться преобладающей категорией дел. Соответственно весьма частыми являются случаи применения Венской конвенции.

В чем относительная сложность, для российских участников внешнеэкономических связей Венской конвенции? В том, что в значительной степени она отражает реалии иностранного права, к тому же многие ее положения носят компромиссный характер и не всегда просты для уяснения.

Если сравнить положения данной Конвенции с нормами гл. 30 о купле-продаже Гражданского кодекса Российской Федерации, где прописаны последствия тех или иных нарушений (условий по количеству, качеству и т.д.) договора и изложены соответствующие санкции (см., например, ст. 463, 464, 466, 475, 480, 482, ч. 3 ст. 484, ч. 3 и ч. 4 ст. 486 ГК РФ), то различия между этими документами будут весьма ощутимыми.

С юридико-технической точки зрения Венская конвенция идет по другому пути. В ней дан общий перечень санкций, применяемых в случае неисполнения обязанностей продавцом (см. ст. 45 Конвенции), есть и общий перечень санкций при неисполнении обязанностей покупателем (см. ст. 61 Конвенции). Выбор конкретных средств правовой защиты возлагается на стороны. Соответственно этот широкий перечень средств правовой защиты предполагает умение участников делового оборота правильно пользоваться этими средствами. В то же время подходы Венской конвенции предполагают довольно большую свободу усмотрения правоприменительных органов в принятии решения о допустимости тех или иных способов правовой защиты.

Средства правовой защиты, которые можно найти в Венской конвенции, сосредоточены не только в главах, посвященных обязательствам продавца и покупателя, но и в других ее разделах. Большое значение имеет весь текст Венской конвенции в целом и общие принципы Конвенции, на которых она основана. Это общий принцип добросовестности, который отражен в ст. 7, а также принцип разумности, который так или иначе упоминается примерно в двадцати статьях Венской конвенции. Думается, что сюда нужно добавить и принцип справедливости. Эти общие принципы нашли известное отражение и у нас в законодательстве (см., в частности, ст. 6 и 10 ГК РФ)<sup>3</sup>.

Стоит обратить внимание на некоторые другие общие принципы Конвенции, которые касаются и конкретных средств правовой защиты<sup>4</sup>. Прежде всего это принцип соразмерности избранного средства правовой защиты с характером нарушения. Иллюстрацией этого принципа служит, в частности, положение, согласно которому право на расторжение договора возникает тогда, когда нарушение носит существенный характер (ст. 25, п. 1а ст. 49, п. 2 ст. 51, п. 1а ст. 64, п. 1 ст. 72, ст. 73 Конвенции). Существенное нарушение договора является основанием для его расторжения и согласно ч. 2 ст. 450 ГК РФ. Принцип соразмерности применительно к российскому законодательству подтверждался в некоторых решениях Конституционного Суда Российской Федерации, но в основном не в гражданско-правовой сфере.

Очень важен такой принцип, как совместимость средств правовой защиты. Что это значит? Например, в практике приходится сталкиваться с ситуациями, когда сторона требует либо выполнения обязательств по поставке товара, либо взыскания убытков на основании ст. 75 или 76 Венской конвенции. Совместимы ли эти

<sup>3</sup> См. также: Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий / Отв. ред. А.С. Комаров. М.: Юридическая литература, 1994. С. 28.

<sup>4</sup> В связи с рассмотрением общих принципов соответствующего нормативного акта можно упомянуть о встречающихся попытках ставить вопрос о соблюдении общих принципов права в контексте оспаривания и приведения в исполнение решений третейских судов. Анализ этого вопроса выходит за рамки настоящей статьи. Следует отметить, что речь идет о разных проблемах, которые нельзя смешивать.

средства правовой защиты? Нет, поскольку как общее правило требование о возмещении убытков совместимо с другими средствами правовой защиты (п. 2 ст. 45, п. 2 ст. 61 Конвенции, см., однако, ст. 44, п. 5 ст. 79 Конвенции). Вместе с тем Венская конвенция ставит возможность использования средств правовой защиты, предусмотренных ст. 75 и 76, в зависимость от расторжения договора<sup>5</sup>. Прежде договор должен быть расторгнут, потом можно ставить вопрос о возмещении убытков по этим статьям. До тех пор пока договор не расторгнут, основания для применения санкций, предусмотренных ст. 75 и 76, отсутствуют.

Иногда в практике (особенно зарубежных арбитражей) встречается формулирование требований на альтернативной основе. Например, истец требует взыскать с ответчика неустойку, а на случай, если по каким-то причинам арбитраж не посчитает возможным ее присудить, просит о возмещении убытков. Здесь в качестве общего соображения можно сказать, что сторона должна все-таки определиться с избранием средств правовой защиты и с очередностью их использования. Нельзя требовать одновременного применения несочетаемых санкций.

Возвращаясь к сказанному: если договор расторгнут, то может ставиться вопрос о взыскании абстрактных убытков по ст. 76 Конвенции. Если же договор не расторгнут, тогда речь может идти о возмещении на основании ст. 74 Конвенции убытков, вызванных, например, просрочкой исполнения.

Вопрос о совместимости средств правовой защиты возникал в рассмотренном МКАС деле № 175/2003 (решение от 28 апреля 2004 г.)<sup>6</sup>

В решении констатировалось, что Венской конвенцией не регулируется вопрос о взыскании санкции (неустойки), которая предусматривалась контрактом и уплату которой требовал истец. Как указано далее в решении: «Вместе с тем, по мнению состава арбитража, общим принципом, на котором основана Венская конвенция и который применим в силу п. 2 ст. 7 Венской конвенции, является принцип совместимости допустимых средств правовой защиты, к которым прибегают стороны в каждом конкретном случае. Этот общий принцип находит частное подтверждение в целом ряде положений Венской конвенции (в том числе в ст. 46-50, 62-64, 82-83)». В этом деле на основе несовместимости заявленных средств правовой защиты арбитраж отказал истцу в части требований.

Данное дело интересно не только ссылкой состава арбитража на необходимость совместимости используемых сторонами средств правовой защиты как на общий принцип Конвенции, но и распространением его на ту ситуацию, когда наряду со средствами правовой защиты, предусмотренными Конвенцией, сторона прибегает к средствам правовой защиты, Конвенцией не исключаемым, но прямо в ней не урегулированным.

Отметим также, что в рассматриваемом деле покупатель требовал возмещения упущенной выгоды в виде разницы между средней рыночной ценой на товар в месте назначения товара и его ценой по договору. Признав обоснованным данное требование, состав арбитража основывался на ст. 74 Венской конвенции. Связанными друг с другом ст. 75 и 76 Венской конвенции регулируется, как следует из их гипотез, совершение заменяющих сделок, т.е. иные ситуации, когда покупатель купил товар взамен или продавец перепродал товар. В настоящем же случае речь шла о возмещении убытков покупателю из-за несостоявшейся последующей сделки перепродажи им товара.

Большое значение в Венской конвенции придается и своевременности заявления сторон об использовании соответствующих средств правовой защиты (см., в частности п.3 ст. 46, п.2 ст. 49, п. 2 ст. 64, п.3 ст. 71, п. 2 ст. 72, п. 2 ст. 73 Конвенции). Так, п. 3 ст. 46 Конвенции дает покупателю при соблюдении

<sup>5</sup> См., также ниже о порядке расторжения договора по Венской конвенции.

<sup>6</sup> См.: Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 2004 г. Указ. соч. С. 193-204.

определенных условий право требовать от продавца устранить несоответствие товара договору. Такое требование должно быть заявлено одновременно с извещением, данным согласно ст. 39 Конвенции, или в разумный срок после него.

В связи с этим стоит обратить внимание на положения Венской конвенции, где говорится об обязанности покупателя осмотреть товар в такой короткий срок, который практически возможен при данных обстоятельствах (ст.38), а также об обязанности покупателя дать в разумный срок извещение о несоответствии товара договору (ст. 39). Несвоевременность извещения о несоответствии товара договору может привести к тому, что покупатель вообще утрачивает право требовать применения санкций в отношении продавца (п. 1 ст. 39, ст.40, 44).

В интересах покупателя незамедлительно обеспечить осмотр товара, при выявлении его несоответствия договору уведомить продавца и потребовать устранения такого несоответствия, поскольку здесь наделение покупателя соответствующими правомочиями обусловлено определенными временными рамками по их осуществлению. Нередко при возникновении споров продавец ссылается, на несвоевременное извещение покупателем о несоответствии товара. Что считать своевременным зависит от обстоятельств конкретного дела, подлежащих оценке судом или арбитражем. Представляется заслуживающим поддержки высказанное в литературе мнение о неоправданности переноса акцента в делах, связанных с недостатками товара, с исполнения продавцом своей основной обязанности поставить надлежащий товар на несвоевременное уведомление пострадавшей стороной - покупателем о несоответствии товара договору<sup>7</sup>.

Толкование того, что считать разумным сроком, необходимо осуществлять с учетом того, насколько реально пострадали интересы продавца, исходя из того срока, в который фактически уложился покупатель. Кроме того, подлежит учету и степень добросовестности поведения сторон.

В связи с этим уместно сослаться на подход, нашедший отражение в ст. 483 ГК РФ. Этой статьей установлена обязанность покупателя своевременно известить продавца о несоответствии товара и, как и Венской конвенцией (ст. 41), предусмотрено, что продавец не может ссылаться на несвоевременность извещения, если он знал или должен был знать о несоответствии товара договору. Вместе с тем продавец в силу ч. 2 ст. 483 ГК РФ вправе отказаться от удовлетворения соответствующих требований покупателя при условии представления убедительных доказательств, что несвоевременное извещение продавца покупателем привело к невозможности удовлетворить предъявленные требования или влечет за собой для продавца несоизмеримые расходы по сравнению с теми, которые он понес бы при своевременном уведомлении. Приведенное правило представляется вполне оправданным с точки зрения поддержания оптимального баланса прав и охраняемых законом интересов продавца и покупателя.

Подводя промежуточный итог сказанному, еще раз отметим важность учета таких общих подходов Венской конвенции к применению средств правовой защиты, как соразмерность, совместимость и своевременность, которые можно образно обозначить как правило трех «с».

Остановимся на вопросе об исполнении обязательства в натуре. Венская конвенция допускает возможность заявления подобных требований с той оговоркой, что суд не будет обязан выносить решение об исполнении в натуре, кроме случаев, когда он сделал бы это на основании своего собственного закона (ст. 28). Напомним, что российское законодательство исходит из признания права требовать исполнения в натуре.

---

<sup>7</sup> См.: *Витц К.* Разумный срок для подачи покупателем извещения о несоответствии товара — острый вопрос в спорах, разрешаемых на основании Венской конвенции // *Международный коммерческий арбитраж.* 2005. № 4. С. 71. В этой статье данный вопрос анализируется по материалам немецкой и австрийской судебной практики.

Проблема выходит за рамки Венской конвенции и связана с дополнительными сложностями принудительной реализации решения об исполнении обязательства в натуре. Здесь возникает вопрос не столько юридической допустимости, сколько практической целесообразности использования данного средства правовой защиты. Так, требование о замене товара предполагает как общее правило возможность покупателя вернуть товар в том же, по существу, состоянии, в котором покупатель товар получил (ст. 82 Венской конвенции). Покупатель обязан принять разумные меры для сохранения товара, подлежащего возврату, с несением разумных расходов на хранение, которые должны быть компенсированы продавцом (ст. 86, 87 Венской конвенции).

Если продавец допускает неразумную задержку с принятием товара обратно или уплатой расходов на хранение, покупатель вправе продать товар (п. 1 ст. 88 Венской конвенции). Если товар подвержен порче или его хранение сопряжено с неразумными расходами, то возникает уже не право, а обязанность покупателя принять меры к продаже товара (п. 2 ст. 88 Венской конвенции).

Сошлемся на пример из практики. Иностранец поставил российскому покупателю вместо растворимого кофе, подлежавшего поставке по договору, кофейный напиток. Последний был нормального качества, но представлял собой несколько другой товар, который вследствие указанного факта не соответствовал договору. Покупатель потребовал замены товара и обратился в арбитраж, ходатайствуя также о возмещении убытков, в том числе все увеличивавшихся расходов на хранение. Пока шло разбирательство, срок годности поставленного товара истек, и он потерял свою ценность.

В приведенной ситуации покупатель неправильно выбрал средства правовой защиты. Его действия не соответствовали как предписаниям упомянутой ст. 88 Венской конвенции, так и общему указанию ст. 77 Конвенции об обязанности стороны, ссылающейся на нарушение договора, принять разумные меры для уменьшения ущерба. Такое поведение покупателя давало продавцу основание выдвигать встречные требования по возмещению убытков. Своевременная продажа товара покупателем с учетом положений ст. 88 Конвенции позволила бы ему хотя бы частично оперативно компенсировать свои убытки, избежать дополнительных расходов на хранение без ущерба для своих прав.

В целом можно отметить предпочтительность заявления требований о денежной компенсации. Требования об исполнении обязательства в натуре могут вызывать сложности в принудительной реализации на практике и оправданы, скорее, в особых ситуациях, в том числе при первых попытках досудебного урегулирования спора между сторонами. Помимо прочего при оценке стороной целесообразности предъявления иска в суд или арбитраж об исполнении обязательства в натуре принять во внимание надлежит и временной аспект, а именно: сроки разбирательства и возможного дальнейшего исполнительного производства, которые, как правило, увеличиваются в спорах, касающихся субъектов права разных государств, что характерно для международной купли-продажи.

Видимо, понимание участниками делового оборота этих моментов приводит к тому, что в практике МКАС последнего времени крайне редко встречаются требования об исполнении в натуре обязательства по договорам международной купли-продажи товаров<sup>8</sup>.

Как уже указывалось, в Венской конвенции не только приведен набор допустимых средств правовой защиты, но и в ряде случаев оговорен порядок их использования. Так, Венская конвенция дает право каждой из сторон в случае нарушения договора контрагентом установить срок разумной продолжительности для исполнения этим контрагентом своих обязанностей. В этот период такая сторона

<sup>8</sup> См.: Розенберг М.Г. Указ. соч. С. 244.

не может прибегать к каким-либо средствам правовой защиты от нарушения договора без ущерба для права требования убытков за просрочку исполнения, за исключением случаев получения от контрагента извещения, что исполнения в дополнительный срок не последует (ст. 47, 63 Венской конвенции). Неисполнение или отказ от исполнения обязательства в данный срок дает право отказаться от договора в случае непоставки товара продавцом (п. 1 б ст. 49 Венской конвенции) или отказа покупателя уплатить цену либо принять поставку товара (п. 1 б ст. 64 Венской конвенции). Заметим также, что здесь, как и в других аспектах, Венская конвенция обнаруживает единство общих критериев подхода к сторонам при учете объективных различий в их правах и обязанностях.

Напомним, что существенное нарушение договора дает стороне право на его расторжение и без предоставления контрагенту упомянутого дополнительного срока. Однако установление такого срока может оказаться целесообразным для стороны, заинтересованной в получении исполнения по договору. Кроме того, неисполнение обязательства и в дополнительный срок может при прочих равных условиях и с учетом принципов добросовестности, сотрудничества сторон, соразмерности средств защиты дать дополнительные основания для констатации существенного характера нарушения.

Большое значение имеет и соблюдение процедуры расторжения договора. Статьей 26 Конвенции предусмотрено, что заявление о расторжении договора должно быть сделано путем извещения другой стороны. Это заявление должно отвечать требованиям ясности, безоговорочности и безотзывности<sup>9</sup>.

К сожалению, встречаются случаи, когда предъявляется иск о применении санкций, связанных с расторжением договора, но истец упускает из виду, что одного его намерения считать договор расторгнутым недостаточно, должно иметься заявление о расторжении договора, как этого требует ст. 26 Конвенции. Припоминается одно дело, решение по которому в 2005 г. вынес арбитраж ad hoc в г. Стокгольме. Истец требовал возмещения довольно значительных убытков по ст. 76 Венской конвенции, применимой, если договор расторгнут. Однако доказательств извещения другой стороны о расторжении договора представлено не было. Это послужило основанием для отклонения исковых требований в данной части.

Непонимание правовых последствий расторжения договора порой приводит к курьезным ситуациям. В практике автора было дело, где сторона несколько раз письменно уведомляла контрагента о расторжении договора, а затем как ни в чем не бывало предъявила иск о его исполнении.

Отсутствие надлежащего извещения означает, что контракт продолжает действовать. Заявление о расторжении договора переводит отношения в другой правовой режим (ст. 81 - 84 Венской конвенции). После расторжения договора стороны освобождаются от его исполнения с сохранением права на возмещение убытков и возврат исполненного (ст. 81 Венской конвенции)<sup>10</sup>.

При применении соответствующих средств правовой защиты важно учитывать положения Венской конвенции по поводу того, какие цены и как должны применяться (см., в частности: ст. 50, 55, 56, 75, 76).

В качестве иллюстрации можно сослаться на ситуацию, возникшую в деле, рассматривавшемся арбитражем ad hoc в г. Стокгольме (решение было вынесено в 1997 г.). Был поставлен товар, который оказался некомплектным. Стороны договорились, что его нужно уценить и вычесть из покупной цены сумму уценки. Спор возник по поводу того, как именно должна осуществляться уценка товаров. По

<sup>9</sup> *Schlechtriem P. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG). 1998. P. 187.*

<sup>10</sup> См. также: *Розенберг М.Г. Указ. соч. С. 251-252*, где, в частности, упоминается решение от 5 ноября 1997 г. по делу № 2/1995 из практики МКАС, в котором в качестве извещения о расторжении договора, соответствующего требованиям ст. 26 Конвенции, было признано исковое заявление покупателя (опубликовано в сборнике «Арбитражная практика за 1996-1997 гг.» С. 244-254).

расчетам покупателя, величина уценки превысила контрактную стоимость товара. Продавец подсчитал стоимость недопоставленного оборудования по цене металла, из которого оно изготовлено, что составляло менее половины процента общей цены по договору. Состав арбитража отверг столь неадекватные подходы сторон. В решении указывалось, что применение такого средства правовой защиты, как уценка, предполагает нахождение коммерчески разумного соотношения между общей ценой всего товара и стоимостью отсутствующего оборудования, что и было сделано арбитрами.

На выстраивание определенной пропорции при установлении размера уценки нацеливает и Венская конвенция, которой предусмотрено право покупателя при несоответствии товара договору «снизить цену в той же пропорции, в какой стоимость, которую фактически поставленный товар имел на момент поставки, соотносится со стоимостью, которую на тот же момент имел бы товар, соответствующий договору» (ст. 50). Таким образом, учитываемое соотношение объективно сложившихся рыночных цен (на реально поставленный и подлежащий поставке товар) на момент поставки проецируется на цену товара, установленную сторонами в своем договоре. Тем самым достигается коммерчески разумный и справедливый подход. В результате применение уценки в принципе не может приводить к выплате покупателю возмещения, превышающего изначально оговоренную контрагентами общую стоимость товара<sup>11</sup>.

В заключение можно констатировать, что сторона, предъявляющая иск, должна надлежащим образом заранее определиться с избираемыми средствами правовой защиты, соблюсти необходимые условия, с которыми может быть связано их использование. Иногда это становится непростой задачей, в особенности при предъявлении требований по некачественности товара. Истцу нужно иметь четкое представление, в чем состоит нарушение, насколько оно серьезно и какие из предоставленных Венской конвенцией возможностей (носящих порой альтернативный характер) или их сочетание (если оно допустимо) в наибольшей степени отвечают его интересам.

---

<sup>11</sup> См. также: Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий. С. 139-141.