



# МЕЖДУНАРОДНОЕ БИЗНЕС-ПРАВО И ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ СРЕДА: ТРАНЗАКЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ

Международное торговое право





Международное торговое право уже давно развивается. В прошлых лекциях мы говорили о *Lex mercatoria*, о торговом праве средних веков XX века. Были приняты документы, которые регулируют деятельность или же торговлю между сторонами.

Один из документов – это инкотермс, где оговариваются определенные термины, принятые международным бизнесом. Также существуют унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов, она применяется при финансировании международной торговли.

Сегодня мы больше всего внимания уделяем конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Конвенция). Она охватывает основные вопросы договорного права. Тем не менее существуют области права, которые не охвачены в этой конвенции, такие как ответственность за продукцию, законность договора, способность сторон для совершения договора. Эти моменты решаются национальным законодательством.

Обсуждение этой конвенции мы начнём с принципов и правил определения юрисдикции и права для разрешения торговых споров. Во-первых, применение права зависит от ратификации Конвенции в странах. Стороны по договору, если имеется у нас 2 стороны по договору, которые совершили сделку, и возникают определенные диспуты, споры между ними, то если они откуда пришли эти стороны, где находятся эти стороны ратифицировали конвенцию, то суды применяют условия, принципы данной Конвенции. Если же в ситуации одна сторона по договору находится в стране, которая приняла эту конвенцию, а вторая сторона по договору находится в стране, где эта Конвенция не ратифицирована, то тут уже решается, какое право применить, основываясь на соответствие условиям договора. Также согласно Конвенции при определении права не ссылаются на то или же не берется в учёт только то, где находится головной офис компании.

Пример. Две американские компания начали спор, и суд США несмотря на то, что обе компании являются американскими компаниями, принял как право именно конвенцию, а не общее право США. Почему так произошло? Потому что суд решил, что спор между ними не происходит из-за их действий в Канаде, так как Канада тоже ратифицировала Конвенцию, то суд принял решение, что спор должен быть урегулирован согласно этой Конвенции. Следует учитывать, что Конвенция охватывает только договоры по продаже товаров, купли-продажи товаров. Таким образом, продажа услуг или же передача прав на интеллектуальную собственность не охватывается Конвенцией и не будет подпадать под юрисдикцию.

Если компьютерная программа продаётся на CD-диске, то здесь есть товар и услуга, так как это программа, право на интеллектуальную собственность. Подпадает ли такой договор купли-продажи компьютерной программы под действие Конвенции. В данном случае статья 3 Конвенции гласит, что договоры на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству, считаются договорами купли-продажи, если только сторона, заказывая товар, не берет на себя обязательства поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства таких товаров. Второй пункт этой статьи гласит, что настоящая конвенция не применяется к договорам, в которых обязательства стороны, поставляющие товары, заключается в основном в предоставлении услуг или же выполнение определенной работы. Если одна сторона начинает автоматизацию производства и заказывает у второй страны компьютерную программу за 20000 долларов, а также покупают услуги по установке этой программы за 15000 долларов, то в данном случае это считается договором купли-продажи товаров, так как в основном была куплена компьютерная программа, которая подпадает под Конвенцию.

Содержание конвенции. Конвенцию можно разделить на четыре группы. 1) общие положения (статьи от 1 до 13); 2) формирование договора. Все условия, которые касаются формирования договора от 14 до 24 статьи; 3) права и обязанности сторон по договору статьи 25–88; и 4) ратификация договора статьи 89–101.

Формирование договоров – это правила оферты и акцепта. Если начать с оферты, то предложение о заключении договора, адресованное одному или нескольким лицам, является офертой, если она достаточно определенно выражает намерения оферента, считать себя связанным. В случае акцепта предложение считается достаточно определенным, если в нём обозначен товар и прямо или косвенно устанавливается количество и цена, либо предусматривается порядок их определения. Оферта вступает в силу, когда оно получено



адресатом, пока договор не заключён, оферта может быть отозвана оферентом, если сообщение будет получено оферентом до отправки акцепта. Также оферта, даже когда она является безответной, может быть отменена оферентом, если сообщение об отмене получено адресатом оферта раньше, чем сама оферта, или одновременно с ней. В данном случае конвенция обязывает оферента, если она сделала предложение оферту, то после получения акцепта уже отказ не возможен.

Также необходимо знать условия акцепта. Заявление или иное поведение адресата оферты, выражающие согласие с офертой, является акцептом. Молчание или же бездействие адресата не считается само по себе акцептом. Эти условия оговариваются Конвенцией, также акцепт оферты вступает в силу, когда указанное согласие получено оферентом. И акцепт не имеет силы, если оферент получает указанное согласие в установленный им срок, если срок не установлен, то разумный срок, принимая во внимание обстоятельства, касающиеся сделки и в том числе скорость использованных оферентом средств связей. Устная оферта должна быть адресована немедленно, если обстоятельства не предполагают иное. Ответ на оферту, который служит целью быть акцептом, но при этом содержит определенные изменения в саму оферту, является встречной офертой уже с новыми условиями. Однако ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом или отличные условия, не меняющие существенно условия оферты, является акцептом, если только оферент без неоправданной задержки не возразит устно против этих расхождений и не направит уведомление об этом. Если он этого не сделает, то условиями договора будут являться уже измененные условия оферты, которые содержатся в акцепте при ведении международного бизнеса.

При ведении международного бизнеса с партнерами из Соединённых Штатов Америки надо принимать во внимание, что США является участником Конвенции, но также суды при рассмотрении дел и разрешении споров могут применять и местное законодательство. Существуют определенные различия между Конвенцией и Торговым кодексом США, особенно если это касается письменного подтверждения договоров. Если подтверждается или принимается, что договор не обязательно должен быть составлен в письменной форме, возможно устная договорённость, устная сделка, которая может быть подтверждена свидетелями, то торговый кодекс США предусматривает или требует письменного договора, если размер сделки превышает 500 долларов США. Поэтому ответственность за заявление в ходе переговоров выше, если применяется конвенция и стороны не несут ответственность за те заявления в ходе переговоров, которые не изложены в письменном контракте. Если применять Торговый кодекс США, то здесь существуют такие различия при применении права.

Также во внимание принимается совокупность обязательств, стандарт разумного человека. Что это означает? Что по договору, если он письменно изложен, суд принимает во внимание не то намерение сторон, когда они заключали договор и вели переговоры, а принимают во внимание то, как разумный человек может понять условия или интерпретировать условия этого договора.

Кейс. Швейцарская компания заключает договор купли-продажи курицы с компанией и производителем США. В договоре оговаривается, что поставщик-продавец курицы должен поставить в Швейцарию курицу, но здесь конкретно не оговаривается вид курицы, что ожидается, то есть в договоре просто стоит слово «курица». Когда начинаются поставки товара, то покупатель к своему возмущению видит, что продавец выслал не бройлерную курицу, которая подходит для жарки, изначально круглые. Покупатель покупал курицу для жарки, и требовалось бройлерная птица, но поставляется покупателю более старая птица. Конечно же, покупатель подаёт иск. Суд рассматривает это дело, и при рассмотрении дела особое внимание уделяется тому, как трактуется слово «курица». Так как это ключевое слово, здесь опрашиваются очень много свидетелей. И суд приходит к мнению, что в договоре указан термин «курица», то, по мнению некоторых свидетелей, здесь необязательно, что подразумевается бройлер, или если покупатель подразумевал бы конкретный вид курицы, то это можно было бы указать в договоре. Опираясь на это, суд принимает решение отклонить иск покупателя.

Согласно концепции применяется другая интерпретация, когда это касается договоров купли-продажи. Во-первых, это определение того, что составляет договор. Согласно конвенции это мог быть устное соглашение, также нужно определить смысл договора и определить какие



типы доказательств, письменные или же предварительные переговоры или определенное намерение сторон. Принимаются ли они во внимание, когда принимается решение судом. И если мы берем Конвенцию, а они Общие права, то устный договор, а также те намерения сторон и переговоры до завершения сделки, все эти факторы принимаются во внимание. Если согласно общему праву или таможенному кодексу США принимается во внимание только сам договор письменное изложение, намерение сторон, то согласно Конвенции происходит другая интерпретация, и в данном случае при определении намерения стороны или понимания, которые имело бы разумное лицо, необходимо учитывать все соответствующие обстоятельства, включая переговоры, любую практику, которую стороны установили в своих взаимных отношениях, а также обычаи и любое последующее поведение сторон.

Кейс. Американская компания разрабатывает инновационный товар и привлекает немецкую компанию для построения производственной линии по производству этого инновационного продукта. Немецкая компания начинает поставлять данное оборудование, начинает строительство, но оно затягивается на 2 года. Также идут постоянные поломки этого оборудования, и швейцарская компания предъявляет иск, что поставщик не выполнил свои обязательства. И немецкий поставщик, конечно же, отвергает и ссылается на условия договора, которое снижает обязательства. И согласно этим условиям немецкий поставщик уже выполнил условия договора. Но швейцарская компания утверждает обратное, говорится, что у сторон были намерения по определенным стандартам, которые касаются выполнения условий договора, и не надо ссылаться на некоторые пункты, которые имеются в контракте. В данном случае суд не сразу принимает решение в сторону немецкой компании, которая опирается на текст договора, а отправляет дело на доисследование для более четкого определения намерения сторон. Ведь согласно Конвенции при принятии решений по спорному вопросу также следует учитывать, каковы были намерения сторон, как велись переговоры, насколько это было учтено.

Конвенция предполагает, что покупатель может вернуть товар, но в случае, если он своевременно уведомляет продавца, и в данном случае покупатель имеет три обязанности для того, чтобы уведомить продавца своевременно и надлежащим образом. Во-первых, статья 38 требует от покупателя проверки товаров в течение как можно более короткого времени. Во-вторых, покупатель должен сообщить продавцу о несоответствии в течение разумного срока после того, как он обнаружил это или должен был его обнаружить. Любые претензии в отношении несоответствия товаров в другое время запрещаются, если не сообщается в течение 2 лет со срока доставки покупателю. То есть конвенция дает срок 2 года для того, чтобы покупатель обнаружил недостатки и уведомил продавца. В-третьих, в уведомлении покупатель должен указать характер несоответствия.

Что касается условий по задержке товаров, то Конвенция принимает нормы германского права, и в данном случае если продавец делает запрос на задержку товаров, то покупатель обязан ответить на этот запрос. Бывают случаи, когда поставщик не может доставить товар вовремя и требует от покупателя предоставить ему дополнительное время. В данном случае если продавец или поставщик выставляет такое требование, то покупатель обязан ответить на него. Несоблюдение этого требования приводит к автоматическому предоставлению дополнительного времени поставщику. И неспособность нарушившей стороны выполнить свои обязательства, уже после предоставления дополнительного времени позволяет другой стороне немедленно объявить о расторжении договора.

Конвенция также содержит некоторые условия по возмещению убытков. Если стороны нарушают определённые условия сделки, то, конечно, возникают убытки. Согласно конвенции за нарушение договора одной из сторон составляет сумму, равную тому ущербу, включая упущенную выгоду, который понесен другая сторона вследствие нарушения договора.

Убытки не могут превышать ущерба, который нарушившая договор сторона предвидела или должна была предвидеть. Если возникает ситуация непредвиденных обстоятельств ущерба, то это не включается в убытки. Этот ущерб нарушившая сторона должна была предвидеть в момент совершения сделки, как возможные последствия его нарушения, учитывая обстоятельства, о которых она в то время знала или должна была знать. Имеется пункт, если договор расторгнут разумным образом и в разумный срок, после расторжения покупатель



купил товар взамен или продавец перепутал товар, сторона, требующая возмещение убытков, может взыскать разницу между договорной ценой и ценой по совершенной взамен сделке. А также любые дополнительные убытки, которые могут быть взысканы на основании статьи 74. Что это означает? Если продавец не поставил товар, а покупатель купил этот товар у другого поставщика, но уже по более высокой цене, то продавец должен изначально, то есть та сторона, которая была продавцом, который не выполнил обязательства, должна возместить эту разницу в цене. В конвенции также говорится условие об освобождении от ответственности. Сторона не несет ответственности за неисполнение любого из обязательств по договору, если доказывает, что оно было вызвано препятствием не ее контроля, и что от неё нельзя было ожидать принятие этого препятствия в расчет при заключении договора, либо избежания или преодоления этого препятствия и его последствий. В данном случае форс-мажорные обстоятельства освобождают стороны от ответственности.