

**Комиссия
Организации
Объединенных Наций
по праву
международной торговли**

ЕЖЕГОДНИК

Том VIII: 1977 год



**ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
Нью-Йорк • 1978**

ПРИМЕЧАНИЕ

Условные обозначения документов Организации Объединенных Наций состоят из прописных букв и цифр. Когда такое обозначение встречается в тексте, оно служит указанием на соответствующий документ Организации.

A/CN.9/SER.A/1977

ИЗДАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

В продаже под № R.78.V.7

Цена 16,00 долл. США
(или эквивалент в другой валюте)

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
ВВЕДЕНИЕ	V
Часть первая. Доклады Комиссии о ежегодных сессиях; замечания и решения	
I. ДЕВЯТАЯ СЕССИЯ (1976 ГОД); ЗАМЕЧАНИЯ И РЕШЕНИЯ ПО ДОКЛАДУ КОМИССИИ	
А. Конференция Организации Объединенных Наций по тор- говле и развитию (ЮНКТАД): выдержка из доклада Со- вета по торговле и развитию (первая часть шестнадцатой сессии)	3
В. Генеральная Ассамблея: доклад Шестого комитета (А/ 31/390)	3
С. Резолюции 31/98, 31/99 и 31/100 Генеральной Ассамблеи от 15 декабря 1976 года	9
II. ДЕСЯТАЯ СЕССИЯ (1977 ГОД)	
А. Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее десятой сессии (Вена, 23 мая — 17 июня 1977 года) (А/32/17)	13
В. Перечень соответствующих документов, не воспроизведен- ных в настоящем томе	80
Часть вторая. Исследования и доклады по конкретным вопросам	
I. МЕЖДУНАРОДНАЯ КУПЛЯ-ПРОДАЖА ТОВАРОВ	
А. Доклад Рабочей группы по международной купле-продаже товаров о работе ее восьмой сессии (Нью-Йорк, 4—14 ян- варя 1977 года) (А/CN.9/128)	85
В. Проект конвенции о заключении договоров международной купли-продажи товаров в том виде, как он был утвержден или отложен для дальнейшего рассмотрения Рабочей группой по международной купле-продаже товаров на ее восьмой сессии (А/CN.9/128, приложение I)	105
С. Доклад Генерального секретаря: заключение и действитель- ность договоров международной купли-продажи товаров (А/CN.9/128, приложение II)	108
D. Замечания правительств и международных организаций по проекту конвенции о международной купле-продаже то- варов (А/CN.9/125 и А/CN.9/125/Add.1—3)	130
E. Доклад Генерального секретаря: анализ замечаний прави- тельств и международных организаций по проекту конвен- ции о международной купле-продаже товаров, принятому Рабочей группой по международной купле-продаже това- ров (А/CN.9/126)	174
F. Доклад Генерального секретаря: проект Конвенции о меж- дународной купле-продаже товаров; проект статей, касаю- щихся выполнения Конвенции и других заключительных положений (А/CN.9/135)	203

	<i>Стр.</i>
G. Перечень соответствующих документов, не воспроизведенных в настоящем томе	209
II. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЛАТЕЖИ	
A. Доклад Генерального секретаря: исследование об обеспечительных интересах (A/CN.9/131)	211
B. Записка Секретариата по Разделу 9 Единообразного торгового кодекса Соединенных Штатов Америки (A/CN.9/132)	272
III. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОРГОВЫЙ АРБИТРАЖ	
Записка Генерального секретаря (A/CN.9/127)	287
IV. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА УЩЕРБ, ПРИЧИНЕННЫЙ ТОВАРАМИ, ЯВЛЯЮЩИМИСЯ ОБЪЕКТОМ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ	
A. Доклад Генерального секретаря: ответственность за ущерб, причиненный товарами, являющимися объектом международной торговли (A/CN.9/133)	289
B. Доклад Генерального секретаря: анализ ответов правительств на вопросник об ответственности за ущерб, причиненный товарами (A/CN.9/139)	339
V. ПОДГОТОВКА КАДРОВ И ОКАЗАНИЕ ПОМОЩИ В ОБЛАСТИ ПРАВА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ	
Записка Генерального секретаря: подготовка кадров и оказание помощи в области права международной торговли (A/CN.9/137)	365
VI. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ДРУГИХ ОРГАНИЗАЦИЙ	
A. Доклад Генерального секретаря: текущая деятельность международных организаций в области согласования и унификации права международной торговли (A/CN.9/129)	369
B. Доклад Генерального секретаря (добавление): текущая деятельность международных организаций в области согласования и унификации права международной торговли [A/CN.9/129/Add.1]	384
Часть третья. Приложения	
A. Библиография последних работ, касающихся деятельности ЮНСИТРАЛ	393
B. Перечень документов ЮНСИТРАЛ	394

ВВЕДЕНИЕ

Настоящий документ представляет собой восьмой том из серии ежегодников Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ)¹. Настоящий том охватывает период с июня 1976 года до конца десятой сессии Комиссии в июне 1977 года.

Настоящий том состоит из трех частей. В части первой завершается изложение документов, относящихся к докладу Комиссии о работе ее девятой сессии, путем включения материала (например, решений Генеральной Ассамблеи), не имевшегося в наличии во время приготовления рукописи седьмого тома. В первой части содержится также доклад Комиссии о работе ее десятой сессии, состоявшейся в Вене с 23 мая по 17 июня 1977 года.

В части второй воспроизводится большинство документов, рассматривавшихся на десятой сессии Комиссии.

В части третьей содержится библиографический перечень последних работ, касающихся деятельности ЮНСИТРАЛ, и контрольный перечень документов ЮНСИТРАЛ.

¹ Ссылки на тома, опубликованные до настоящего времени, имеют следующий вид: *Ежегодник Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли* [далее в сокращенном виде — *Ежегодник... (год)*], том I: 1968—1970 годы (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.71.V.1); том II: 1971 год (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.72.V.4); том III: 1972 год (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.73.V.6); том IV: 1973 год (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.74.V.3); том V: 1974 год (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.75.V.2); том VI: 1975 год (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.76.V.5); том VII: 1976 год (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.77.V.1).

I. ДЕВЯТАЯ СЕССИЯ (1976 ГОД); ЗАМЕЧАНИЯ И РЕШЕНИЯ ПО ДОКЛАДУ КОМИССИИ

- A. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД): выдержка из доклада Совета по торговле и развитию (первая часть шестнадцатой сессии) *
- B. *Прогрессивное развитие права международной торговли: девятый годовой доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (пункт 6 в повестки дня)*

268. На своем 455-м заседании 19 октября 1976 года Совет с удовлетворением принял к сведению доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее девятой сессии³⁰, который был распространен в качестве документа TD/V/617.

* *Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать первая сессия, Дополнение № 15 (A/31/15), том II, глава V: прочие особые вопросы в области торговли и развития.*

³⁰ *Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать первая сессия, Дополнение № 17 (A/31/17).*

B. Генеральная Ассамблея: доклад Шестого комитета (A/31/390) *

СОДЕРЖАНИЕ

	<i>Пункты</i>
ВВЕДЕНИЕ	1—4
ПРЕДЛОЖЕНИЯ	5
ОБСУЖДЕНИЕ	6—47
A. Общие замечания	7—9
B. Методы работы Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли	10—12
C. Международная купля-продажа товаров	13—15
D. Международные платежи	16—17
E. Международное законодательство в области морских перевозок	18—24
F. Международный торговый арбитраж	25—30
G. Многонациональные предприятия	31—33
H. Ответственность за ущерб, причиненный товарами, предназначенными для международной торговли или являющимися ее объектами	34—35
I. Подготовка кадров и помощь в области права международной торговли	36—41
J. Будущая работа	42—45
K. Другие вопросы	46—47
РЕШЕНИЕ	48
РЕКОМЕНДАЦИИ ШЕСТОГО КОМИТЕТА	49

* 10 декабря 1976 года. *Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать первая сессия, Приложения, пункт 108 повестки дня.*

ВВЕДЕНИЕ

1. На своем 4-м пленарном заседании 24 сентября 1976 года Генеральная Ассамблея постановила включить в повестку дня своей тридцать первой сессии пункт, озаглавленный «Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее девятой сессии», и передать его Шестому комитету.

2. Шестой комитет рассматривал этот пункт на своих 32—41-м заседаниях с 29 октября по 11 ноября и на своем 68-м заседании 9 декабря.

3. На 32-м заседании 29 октября г-н Л. Х. Кхо (Сингапур), Председатель Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) на ее девятой сессии, внес доклад Комиссии о работе той сессии (А/31/17)¹. На рассмотрении Шестого комитета также находилась записка Генерального секретаря (А/С.6/31/5 и Add.1), в которой излагаются замечания Совета по торговле и развитию Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) по докладу Комиссии.

4. На 68-м заседании 9 декабря Докладчик Шестого комитета поднял вопрос о том, желает ли Комитет включить в свой доклад Генеральной Ассамблее по этому пункту краткое изложение основных направлений, которые выявились в ходе прений по докладу Комиссии. Сославшись на резолюцию 2292 (XXII) Генеральной Ассамблеи от 8 декабря 1967 года относительно изданий и документации Организации Объединенных Наций, Докладчик информировал Комитет о финансовых последствиях этого вопроса. На том же заседании Шестой комитет постановил, что ввиду особого характера этого вопроса доклад по пункту 108 повестки дня должен включать краткое изложение основных точек зрения, высказанных в ходе прений.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ

5. На 68-м заседании 9 декабря по данному пункту были представлены три проекта резолюции. Два из них (А/С.6/31/L.13 и Согг.1 и А/С.6/31/L.14 и Согг.1) были представлены представителем Филиппин от имени соответствующих делегаций-авторов. Авторами проекта резолюции А/С.6/31/L.13 были: Австралия, Австрия, Нигерия, Нидерланды, Сингапур, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Соединенные Штаты Америки, Филиппины, Швеция и Шри Ланка, к которым впоследствии присоединились Греция, Индонезия, Италия, Кения, Фин-

ляндия, Франция и Япония. Авторами проекта резолюции А/С.6/31/L.14 были: Австрия, Нигерия, Парагвай, Сингапур, Филиппины, Чехословакия, Шри Ланка и Югославия, к которым впоследствии присоединились Индонезия, Кения и Финляндия. Третий проект резолюции (А/С.6/31/L.17/Rev.1) был представлен представителем Шри Ланки от имени Австралии, Австрии, Гайаны, Ирана, Мексики, Нигерии, Пакистана, Парагвая, Сингапура, Тринидада и Тобаго, Туниса, Филиппин и Шри Ланки, к которым впоследствии присоединились Кения и Финляндия (текст проектов резолюции см. в пункте 49, ниже).

ОБСУЖДЕНИЕ

6. Основные точки зрения, высказанные в Шестом комитете по докладу Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее девятой сессии, в кратком виде излагаются в разделах А—К, ниже. Разделы А и В содержат общие замечания о роли и функциях Комиссии и о методах ее работы, а разделы С—К посвящены изложению обсуждения Комитетом конкретных тем, рассматривавшихся Комиссией на ее девятой сессии: международная купля-продажа товаров (раздел С); международные платежи (раздел D); международное законодательство в области морских перевозок (раздел E); международный торговый арбитраж (раздел F); многонациональные предприятия (раздел G); ответственность за ущерб, причиненный товарами, предназначенными для международной торговли или являющимися ее объектами (раздел H); подготовка кадров и оказание помощи в области права международной торговли (раздел I); будущая работа (раздел J) и другие вопросы (раздел K).

А. Общие замечания

7. Представители единодушно подчеркнули значение работы Комиссии. Существовало общее мнение, что унификация, согласование и прогрессивное развитие права международной торговли способствуют не только развитию справедливых торговых и экономических отношений между развивающимися и развитыми странами и между странами с различными социально-экономическими системами, но также упорядоченному росту международной торговли. Некоторые представители далее отмечали, что, поскольку международные торговые отношения сами по себе играют важную роль в деле упрочения международного мира и стабильности, любая деятельность, подобная работе ЮНСИТРАЛ, которая облегчает эти отношения, не может не способствовать такому упрочению мира и стабильности.

8. Представители были также единодушны в выражении удовлетворения своих делегаций по поводу прогресса, достигнутого Комиссией и ее рабочими группами в осуществлении программы работы Комиссии, и особенно высоко оценили

¹ [Ежегодник., 1976 год, часть первая, II, А]. Представление этого доклада было сделано во исполнение решения, принятого Шестым комитетом на его 1096-м заседании 13 декабря 1968 года (см. *Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, двадцать третья сессия, Приложения*, пункт 88 повестки дня, документ А/7408, пункт 3) [Ежегодник., 1968—1970 годы, часть вторая, I, В, 2].

проделанную работу по выработке проекта конвенции о морской перевозке грузов и арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ.

9. Многие представители призвали Комиссию учитывать в своей будущей работе особые потребности развивающихся стран, а также резолюции Генеральной Ассамблеи, касающиеся установления нового международного экономического порядка.

В. Методы работы Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли

10. Все представители, затрагивавшие этот вопрос, одобительно высказывались по поводу методов работы, которые использует Комиссия. Представители с особым одобрением отмечали процедуру, в соответствии с которой Комиссия распространяет подготовленные ее рабочими группами проекты правовых текстов среди правительств и заинтересованных международных организаций с целью получения их замечаний до принятия окончательного (проекта) текста. По общему мнению, такая практика позволяет Комиссии при подготовке текстов извлекать много полезного из широкого диапазона различных мнений.

11. Представители также одобительно высказывались по поводу практики консультаций и сотрудничества Комиссии — через ее секретариат — с другими органами Организации Объединенных Наций и с межправительственными организациями, а также с международными и региональными неправительственными организациями, которые ведут работу по вопросам, представляющим интерес для Комиссии. Представители выразили надежду, что Комиссия сохранит эту весьма полезную практику.

12. Ряд представителей с удовлетворением отметили тот факт, что Комиссия и ее рабочие группы придерживаются практики принятия решений на основе консенсуса и прибегают к голосованию только в тех случаях, когда консенсуса нельзя достичь. Одобрив этот процесс принятия решений, некоторые представители подчеркнули, что он обеспечивает общую приемлемость единообразных норм, вырабатываемых в результате работы Комиссии.

С. Международная купля-продажа товаров

13. Многие представители подчеркнули важность для международной торговли правовых норм, регулирующих международную куплю-продажу товаров, и, следовательно, ценность работы, проводимой Рабочей группой Комиссии по международной купле-продаже товаров в области пересмотра Гаагского единообразного закона о международной купле-продаже товаров 1964 года (ЮЛИС). Представители выразили удо-

влетворение по поводу достигнутого в этом отношении прогресса, отметив, в частности, тот факт, что Рабочая группа смогла завершить работу над текстом проекта конвенции, который будет окончательно рассмотрен Комиссией на ее десятой сессии.

14. Что касается самого проекта текста, то многие представители, резервируя окончательную позицию своих делегаций до завершения подробного изучения его положений, дали свою предварительную оценку, которая заключалась в том, что проект во многих отношениях является шагом вперед по сравнению с нынешним ЮЛИС. Однако некоторые делегаты отметили, что по-прежнему остаются некоторые нерешенные вопросы в отношении определенных положений проекта текста, в то время как другие делегаты выразили некоторые оговорки по некоторым другим положениям в их нынешней формулировке. Тем не менее, была выражена общая надежда, что эти проблемы будут разрешены, когда Комиссия рассмотрит проект текста на своей десятой сессии.

15. Многие представители приветствовали решение Комиссии начать работу над единообразными нормами, регулирующими заключение и действительность договоров международной купли-продажи товаров. Хотя ряд представителей выразили мнение, что в идеальном случае нормы, касающиеся заключения и действительности, вместе с пересмотренным ЮЛИС, должны войти в единую конвенцию о купле-продаже, большинство представителей, выступавших по этому вопросу, считали, что такой подход может вызвать значительную задержку в принятии конвенции и, соответственно, отдали предпочтение подходу, согласно которому эти два вопроса должны рассматриваться отдельно и на разных конференциях полномочных представителей.

Д. Международные платежи

16. Ряд представителей отметили, что, когда единообразные правила о международных переводных векселях и международных простых векселях, разрабатываемые Рабочей группой по международным оборотным документам, станут частью права международной торговли, они внесут крупный вклад в международные торговые сделки.

17. Некоторые представители выразили надежду, что Рабочая группа в ближайшее время рассмотрит вопрос международных чеков. Обращалось внимание также и на необходимость того, чтобы Рабочая группа проявляла гибкость в своем подходе к проблемам международных платежей, с тем чтобы полностью учитывались происходящие в этой области изменения, особенно в том, что касается электронных методов передачи информации и перевода средств.

*Е. Международное законодательство
в области морских перевозок*

18. Представители единодушно одобрили работу Комиссии и ее Рабочей группы по международному законодательству в области морских перевозок по выработке проекта конвенции о морской перевозке грузов, призванной заменить Брюссельскую конвенцию о коносаментах 1924 года и Брюссельский протокол к ней 1968 года. Все выступавшие представители приветствовали созыв в ближайшее время конференции полномочных представителей с целью принятия новой конвенции на основе проекта конвенции, хотя некоторые подчеркивали, что правительства должны располагать достаточным временем, с тем чтобы сначала изучить текст проекта.

19. Резервируя до более позднего этапа свою окончательную позицию по существу положений, изложенных в проекте конвенции, многие представители, тем не менее, выразили свои предварительные точки зрения по этому вопросу. Большинство представителей рассматривали проект конвенции как значительное улучшение регулирующего режима, установленного Брюссельской конвенцией и Брюссельским протоколом. В частности, отмечалось, что новый проект более точно отражает технический прогресс в современном морском транспорте и устанавливает более справедливое равновесие между интересами перевозчика, с одной стороны, и грузовладельца, с другой.

20. Другими аспектами нового проекта, которые получили благоприятный отклик со стороны представителей, были положение о сфере применения, которое предусматривает конвенцию значительно более широкого охвата, чем Брюссельская конвенция, положения, касающиеся ответственности за задержку, положение об исковой (погасительной) давности и положения о юрисдикции (статья 21), которые позволяют вынесение судебных решений в одной из ряда различных стран.

21. Некоторые представители выразили оговорки в отношении положения об ответственности за ущерб, причиненный пожаром [статья 5 (4)]. По мнению этих представителей, в таком случае бремя доказывания ошибки или небрежности перевозчика не должно лежать на истце, поскольку это будет чрезвычайно затруднительным и часто невозможным; целесообразнее, как и в случае ущерба в результате других причин, чтобы сам перевозчик доказал, что он не совершил ошибки или не проявил иного рода небрежности. Однако ряд представителей указали, что статья 5 в целом была предметом длительного и бурного обсуждения в Комиссии и ее Рабочей группе и что поэтому нынешний проект должен рассматриваться как необходимый компромисс между сталкивающимися интересами в отношении регламентированного в этой статье вопроса.

Высказывалось также опасение, что некоторые предложенные изменения могут оказать отрицательное воздействие на фрахтовые и другие расходы.

22. Некоторые представители указывали на проблемы суверенитета государств, связанные с коммерческими судами, принадлежащими государству, особенно в контексте приобретения юрисдикции над такими судами иностранным судом в результате законного ареста, как указывается в статье 21, пункт 2 а, проекта конвенции. Ряд представителей также выразили предпочтение своих делегаций в отношении содержания статьи 6 (пределы ответственности перевозчика) и заключительных положений. Однако среди представителей преобладало мнение, что эти вопросы целесообразней всего оставить на решение конференции полномочных представителей.

23. Приветствуя работу, проделанную в области законодательства морских перевозок, представители развивающихся стран отметили, что большая часть тоннажа морского транспорта контролируется развитыми странами и что поэтому желательно обеспечить, чтобы в любой конвенции о морской перевозке грузов должным образом учитывались экономические интересы развивающихся стран. Исходя из этого, эти представители подчеркивали необходимость не ограничиваться рамками правовых аспектов морской перевозки грузов, а рассмотреть также экономические и торгово-транспортные аспекты этого вопроса.

24. Ряд представителей с удовлетворением отметили ценный вклад, сделанный Конференцией Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) в работу над законодательством в области морских перевозок, и выразили надежду, что сотрудничество, которое существует между секретариатом Комиссии и секретариатом ЮНКТАД, будет распространено на секретариатское обслуживание на конференции полномочных представителей.

Ф. Международный торговый арбитраж

25. Подчеркивая важную роль, которую играет арбитраж в урегулировании споров, возникающих в международной торговле, представители в целом приветствовали подготовку Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ. Указывалось, что Регламент не только облегчит специальный торговый арбитраж для тех сторон, которые будут прибегать к нему, но в силу самого факта существования норм ЮНСИТРАЛ будет способствовать обращению к арбитражному разбирательству в разрешении торговых споров.

26. Представители единодушно присоединились к решению Комиссии предложить Генеральной Ассамблее рекомендовать использование Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ в урегулировании споров, возникающих в контексте меж-

дународных торговых отношений, в частности путем ссылки на Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ в оговорке об арбитраже в торговых договорах.

27. Высказываясь по самому Арбитражному регламенту ЮНСИТРАЛ, многие делегации выразили удовлетворение по поводу его факультативного характера. С одобрением было отмечено, что Регламент был подготовлен Комиссией не в обычной форме проекта конвенции, а в значительно более простой и менее дорогостоящей форме типовых правил для сторон, не требующей принятия международной конвенции или национального законодательства. Было предложено, чтобы Комиссия по мере возможности использовала в надлежащих случаях этот метод в отношении своих будущих проектов.

28. Высказывалось мнение, что Комиссия могла бы проконсультироваться с правительствами до окончательной выработки Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ, поскольку сами правительства часто выступают сторонами торгового арбитража. Однако было указано, что Регламент, хотя он и предназначен сугубо для факультативного применения сторонами, был выработан только после широких консультаций с региональными комиссиями и с центрами международного торгового арбитража. Отмечалось также, что Регламент рассматривался на семнадцатой сессии Афро-азиатского консультативно-правового комитета, проходившей в Куала-Лумпуре с 30 июня по 5 июля 1976 года, на которой было принято решение рекомендовать использование Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ в урегулировании споров, возникающих в контексте международных торговых отношений².

29. Было отмечено, что Афро-азиатский консультативно-правовой комитет указал на отсутствие крупных центров арбитража в развивающихся странах, и была выражена надежда, что правительства и торговые круги окажут содействие в создании региональных центров арбитража в развивающихся странах.

30. Ряд представителей, отметив, что Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ предназначен для использования только в специальном арбитраже, выразили надежду, что и обычные арбитражные учреждения могут найти его полезным.

Г. Многонациональные предприятия

31. Многие представители, обращая внимание на влияние деятельности многонациональных предприятий на экономику стран пребывания, особенно развивающихся стран, подчеркивали необходимость в международной регламентации такой деятельности. Было отмечено, что Комиссия могла бы сыграть важную роль в этой связи.

32. Большинство представителей, которые высказались по этому вопросу, с удовлетворением отметили принятое Комиссией на ее восьмой сессии решение³ оставить в своей повестке дня вопрос о многонациональных предприятиях. Некоторые представители предложили, чтобы Комиссия взяла на себя инициативу по началу работы в этой области. Однако другие указали на трудности, которые могут возникнуть в результате такого шага, поскольку для рассмотрения этих вопросов была специально создана Комиссия по транснациональным корпорациям.

33. Некоторые представители отметили, что Комиссия уже сообщила Комиссии по транснациональным корпорациям о своей готовности рассматривать любые вопросы юридического характера, которые последняя может пожелать передать ей, и призвали к сотрудничеству между этими двумя комиссиями.

Н. Ответственность за ущерб, причиненный товарами, предназначенными для международной торговли или являющимися ее объектами

34. Ряд представителей положительно отозвались о решении Комиссии⁴ изучить целесообразность и возможность разработки единообразных норм по этому вопросу, применимых на глобальном уровне. В этой связи отмечалось, что Комиссия должна получить для рассмотрения на своей десятой сессии доклад Генерального секретаря, который должен помочь ей принять решение о будущем направлении действий.

35. Некоторые представители обратили внимание на ряд региональных планов унификации, которые уже действуют в некоторых районах мира, и подчеркнули насущность действий на глобальном уровне, которые, по мнению некоторых, являются желательным решением.

И. Подготовка кадров и помощь в области права международной торговли

36. Комитет единодушно подчеркнул большое значение этого аспекта работы Комиссии. Отмечалось, что проводимая Комиссией программа подготовки кадров и помощи является не только хорошим средством пропаганды ее работы и привлечения всеобщего интереса к области права международной торговли, но и преследует важную цель оказания помощи в подготовке специалистов в этой области на глобальном уровне. Далее отмечалось, что по этой причине деятельность Комиссии в области подготовки кадров и оказания помощи служит важным дополнением к ее работе по выработке единообразных норм, поскольку такие нормы могут эффективно внедряться во всем мире только при наличии в каж-

² См. A/CN.9/127, приложение (воспроизводится в настоящем томе, часть вторая, III).

³ См. Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцатая сессия, Дополнение № 17, пункт 94.

⁴ Там же, пункт 103.

дом государстве лиц, которые знакомы с этими нормами.

37. Многие представители положительно высказывались по конкретным аспектам проводимой Комиссией программы подготовки кадров и оказания помощи за последний год. Выражалась благодарность, особенно представителями развивающихся стран, в адрес правительств, которые сделали материальный вклад в выполнение этой программы.

38. Ряд делегатов с удовлетворением отметили соглашение, по которому Учебный и научно-исследовательский институт Организации Объединенных Наций (ЮНИТАР) согласился включить, если это осуществимо, предмет права международной торговли в учебный план своих региональных семинаров по международному праву. В этой связи подчеркивалась необходимость распространить эту программу ЮНИТАР на все районы мира.

39. Была выражена единодушная поддержка намечаемого второго Симпозиума ЮНСИТРАЛ по праву международной торговли, который должен состояться в 1977 году в связи с десятой сессией Комиссии. Отмечая, что отсутствие достаточных средств создает угрозу отмены симпозиума, многие представители выразили благодарность тем правительствам, которые уже сделали добровольные взносы или объявили о таких взносах для обеспечения поездок кандидатов из развивающихся стран, и призвали другие правительства, которые в состоянии сделать это, оказать финансовую поддержку этому мероприятию.

40. Было сделано предложение рассмотреть вопрос о финансировании проводимой Комиссией программы подготовки кадров и помощи, представляющей такое большое значение для развивающихся стран, из регулярного бюджета Организации Объединенных Наций, а не опираться и впредь на добровольные взносы, поступление которых не может быть гарантировано.

41. Представитель Бельгии, в ходе обсуждения осуществляемой Комиссией программы подготовки кадров и помощи в области права международной торговли, объявил, что его правительство планирует вновь выделить в 1977 году свои две стипендии для обучения по курсу права международной торговли в одном из высших учебных заведений той страны.

Ж. Будущая работа

42. Большинство представителей, с удовлетворением отметив тот факт, что Комиссия завершила или в ближайшее время завершит работу по пунктам, которые значатся в ее списке первоочередных проектов, и находится в процессе обзора перспективных программ, подчеркнули важность такого перспективного планирования.

43. Представители также одобрительно высказались по поводу усилий Комиссии, направленных на получение предложений от правительств и заинтересованных международных организаций в отношении своей перспективной программы работы, и призвали правительства высказать свои мнения.

44. Представители сделали ряд предложений относительно пунктов для возможного включения в программу работы Комиссии. К ним относятся меры по внедрению принципов нового международного экономического порядка в области права международной торговли и меры, призванные обеспечить лучшую защиту интересов развивающихся стран в международной торговле; проблемы, возникающие тогда, когда коммерческой деятельностью занимаются государства или государственные органы, и связанные с проведением различия между государством как торговым субъектом и государством как суверенным образованием; правовые аспекты смешанных перевозок; и договоры по различным формам экономических отношений, помимо договоров купли-продажи.

45. Было выражено общее удовлетворение повесткой дня и мероприятиями в связи с проведением десятой сессии Комиссии. Представители с удовлетворением отметили, что десятая сессия Комиссии будет проведена в Вене по приглашению правительства Австрии, и выразили благодарность этому правительству за его гостеприимство.

К. Другие вопросы

46. Выступившие представители единодушно поддержали рекомендацию Комиссии о том, чтобы государствам — членам Организации Объединенных Наций, а не членам Комиссии было разрешено, по их просьбе, участвовать в заседаниях Комиссии и ее рабочих групп в качестве наблюдателей.

47. Представители также выразили поддержку рекомендации Комиссии, содержащейся в пункте 76 ее доклада, относительно начала и истечения срока полномочий членов Комиссии.

РЕШЕНИЕ

48. На том же самом заседании Шестой комитет принял консенсусом проекты резолюций A/C.6/31/L.13, A/C.6/31/L.14 и Corr.1 и A/C.6/31/L.17/Rev.1.

РЕКОМЕНДАЦИИ ШЕСТОГО КОМИТЕТА

49. Шестой комитет рекомендует Генеральной Ассамблее принять следующие проекты резолюций:

[Тексты в настоящем разделе не воспроизводятся. Проекты резолюций были приняты Генеральной Ассамблеей без изменений в качестве резолюций 31/98, 31/99 и 31/100. См. раздел С, ниже.]

**С. Резолюции 31/98, 31/99 и 31/100 Генеральной Ассамблеи
от 15 декабря 1976 года**

31/98. АРБИТРАЖНЫЙ РЕГЛАМЕНТ КОМИССИИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ ПО ПРАВУ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Генеральная Ассамблея,

признавая ценность арбитража как метода урегулирования споров, возникающих в контексте международных торговых отношений,

будучи убеждена, что разработка регламента для арбитража ad hoc, который был бы приемлем для стран с различными правовыми, социальными и экономическими системами, явится значительным вкладом в развитие гармоничных международных экономических отношений,

учитывая, что Арбитражный регламент Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли был подготовлен после продолжительных консультаций с арбитражными учреждениями и центрами международного торгового арбитража,

отмечая, что Арбитражный регламент был принят Комиссией Организации Объединенных Наций по праву международной торговли на ее девятой сессии¹ после должного обсуждения,

1. рекомендует использовать Арбитражный регламент Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли при урегулировании споров, возникающих в контексте международных торговых отношений, в частности путем ссылок на Арбитражный регламент в коммерческих контрактах;

2. просит Генерального секретаря обеспечить возможно более широкое распространение Арбитражного регламента.

99-е пленарное заседание

31/99. ДОКЛАД КОМИССИИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ ПО ПРАВУ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Генеральная Ассамблея,

рассмотрев доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее девятой сессии²,

ссылаясь на свою резолюцию 2205 (XXI) от 17 декабря 1966 года, в соответствии с которой была учреждена Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли и определены цели и сфера компетенции Комиссии, и на свою резолюцию 3108 (XXVIII) от 12 декабря 1973 года, в соответствии с которой она расширила состав Комиссии, а также на

¹ *Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать первая сессия, Дополнение № 17 (A/31/17), глава V, раздел С (Ежегодник., 1976 год, часть первая, II, А).*

² *Там же, Дополнение № 17 (A/31/17). Ежегодник., 1976 год, часть первая, II, А.*

свои предыдущие резолюции по докладам Комиссии о работе ее ежегодных сессий,

ссылаясь также на свои резолюции 3201 (S-VI) и 3202 (S-VI) от 1 мая 1974 года, 3281 (XXIX) от 12 декабря 1974 года и 3362 (S-VII) от 16 сентября 1975 года,

вновь подтверждая свою убежденность в том, что прогрессивное согласование и унификация права международной торговли в целях сокращения или устранения правовых препятствий потоку международной торговли, особенно препятствий, наносящих ущерб развивающимся странам, в значительной степени будут содействовать всеобщему экономическому сотрудничеству между всеми государствами на основе равенства и ликвидации дискриминации в международной торговле и, таким образом, благосостоянию всех народов,

принимая во внимание необходимость учитывать различные социальные и правовые системы при согласовании норм права международной торговли,

с удовлетворением отмечая, что Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли завершила или вскоре завершит работу по многим первоочередным пунктам, включенным в ее программу работы,

отмечая далее, что в соответствии с резолюциями 2205 (XXI) и 3108 (XXVIII) государство, выбранное членом Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, приступает к исполнению обязанностей с 1 января того года, который следует за годом проведения ее выборов, и что срок его полномочий истекает 31 декабря последнего года того периода, на который оно выбрано,

учитывая, что значительный объем основной работы Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли осуществляется в ее рабочих группах, которые обычно собираются в течение января и февраля, предшествующих очередной ежегодной сессии Комиссии, и что неудобство, причиняемое работе Комиссии, связано с тем, что появляющиеся 31 декабря вакансии в составе рабочих групп не могут быть заполнены до следующей очередной ежегодной сессии Комиссии,

учитывая тот факт, что правительства государств-членов, которые не являются членами Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, иногда выражали желание присутствовать на сессиях Комиссии и ее рабочих групп в качестве наблюдателей, а также мнение Комиссии, выраженное в пункте 74 ее доклада о работе ее девятой сессии, о том, что предоставление таким государствам, которые не являются членами Комиссии,

возможности участвовать в ее работе в качестве наблюдателей отвечает интересам деятельности Комиссии,

учитывая, что Совет по торговле и развитию Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию на своей шестнадцатой сессии с удовлетворением принял к сведению доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли³,

1. с удовлетворением принимает к сведению доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее девятой сессии;

2. выражает признательность Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли за достигнутый в ее работе прогресс и за усилия по повышению эффективности методов ее работы;

3. с удовлетворением отмечает завершение работы над проектом Конвенции о морской перевозке грузов⁴ и принятие Комиссией Арбитражного регламента Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли⁵;

4. с удовлетворением отмечает далее, что рабочая группа Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли подготовила проект конвенции о международной купле-продаже товаров и что этот проект конвенции был передан правительствам и заинтересованным международным организациям для представления замечаний;

5. с удовлетворением отмечает решение Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли провести второй международный симпозиум по праву международной торговли в связи с ее десятой сессией в 1977 году и, учитывая тот факт, что этот симпозиум финансируется за счет добровольных взносов, призывает правительства принять участие в расходах этого симпозиума;

6. рекомендует Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли:

a) продолжать свою работу по вопросам, включенным в ее программу работы;

b) продолжать свою работу по подготовке кадров и оказанию помощи в области права международной торговли, учитывая особые интересы развивающихся стран;

c) осуществлять тесное сотрудничество с Конференцией Организации Объединенных Наций по торговле и развитию и продолжать сотрудни-

чать с международными организациями, осуществляющими активную деятельность в области права международной торговли;

d) поддерживать связь с Комиссией по транснациональным корпорациям в деле рассмотрения правовых проблем, по которым она могла бы принять меры;

e) продолжать уделять особое внимание интересам развивающихся стран и учитывать конкретные проблемы стран, не имеющих выхода к морю;

f) постоянно пересматривать свою рабочую программу и методы работы с целью дальнейшего повышения эффективности своей работы;

7. призывает Комиссию Организации Объединенных Наций по праву международной торговли и впредь учитывать соответствующие положения резолюций шестой и седьмой специальных сессий Генеральной Ассамблеи, которые заложили основы нового международного экономического порядка, принимая во внимание необходимость участия органов Организации Объединенных Наций в выполнении этих резолюций;

8. предлагает Комиссии по транснациональным корпорациям, если она в своей программе работы определит конкретные правовые вопросы, по которым Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли могла бы принять определенные меры, передавать такие вопросы на рассмотрение этой Комиссии;

9. с удовлетворением отмечает решение Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли рассмотреть в ближайшем будущем свою долгосрочную программу и в этой связи просит Генерального секретаря предложить правительствам представить свои мнения и предложения по такой программе;

10. постановляет, что:

a) срок полномочий тех членов Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, полномочия которых истекают 31 декабря 1976 года, будет продлен до последнего дня, предшествующего началу очередной ежегодной сессии Комиссии в 1977 году, и срок полномочий тех членов Комиссии, полномочия которых истекают 31 декабря 1979 года, будет продлен до последнего дня, предшествующего началу очередной ежегодной сессии Комиссии в 1980 году;

b) начиная с момента избрания членов Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли на тридцать первой сессии Генеральной Ассамблеи все государства, избранные членами Комиссии, приступают к выполнению своих обязанностей в начале пер-

³ Там же, Дополнение № 15 (A/31/15), том II, пункт 268. (См. выше, часть первая, I A.)

⁴ Там же, Дополнение № 17 (A/31/17), глава IV, раздел С (Ежегодник., 1976 год, часть первая, II, А.)

⁵ Там же, глава V, раздел С.

вого дня очередной ежегодной сессии Комиссии сразу же после их избрания, а срок их полномочий истекает в последний день, предшествующий открытию седьмой очередной ежегодной сессии Комиссии после их избрания;

с) правительствам государств-членов, которые не являются членами Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, будет предоставлено право, если они обратятся с такой просьбой, присутствовать на сессиях Комиссии и ее рабочих групп в качестве наблюдателей;

11. просит Генерального секретаря представить Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли отчеты о прениях на тридцать первой сессии Генеральной Ассамблеи по докладу Комиссии о работе ее девятой сессии.

99-е пленарное заседание

31/100. КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ ПО МОРСКОЙ ПЕРЕВОЗКЕ ГРУЗОВ

Генеральная Ассамблея,

ссылаясь на свою резолюцию 2205 (XXI) от 17 декабря 1966 года, в соответствии с которой была учреждена Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли и определены цель и круг полномочий Комиссии,

рассмотрев главу IV доклада Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее девятой сессии⁶, в которой содержится проект статей конвенции о морской перевозке грузов,

принимая во внимание, что Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли рассмотрела и приняла проект статей с учетом замечаний и комментариев, представленных правительствами, Рабочей группой по международному законодательству в области морских перевозок Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию и международными организациями,

с удовлетворением отмечая замечания Совета по торговле и развитию, Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию о том, что пересмотр законодательства в области морской перевозки грузов требует рассмотрения не только правовых аспектов, но также экономических и касающихся торгового мореплавания аспектов, и о том, что эти аспекты должны быть должным образом рассмотрены на международной конференции полномочных представителей⁷,

будучи убеждена, что международная торговля является важным фактором в деле содейст-

вия развитию дружественных отношений между государствами и что принятие конвенции о морской перевозке грузов, в которой будут учтены законные интересы всех государств, особенно интересы развивающихся стран, которая устранит те неопределенности и неясности, что имеют место в правилах и практике, касающихся коносаментов, и которая обеспечит сбалансированное распределение риска между владельцем груза и перевозчиком, будет способствовать гармоничному развитию международной торговли,

1. выражает свою признательность Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли за проделанную ценную работу по подготовке проекта статей конвенции о морской перевозке грузов;

2. постановляет созвать международную конференцию полномочных представителей в 1978 году в Нью-Йорке или в любом другом удобном месте, в отношении которого Генеральный секретарь может получить приглашение, для рассмотрения вопроса о морской перевозке грузов и закрепления результатов работы в международной конвенции и других таких документах, которые она может счесть необходимыми;

3. передает на рассмотрение конференции проект статей конвенции о морской перевозке грузов, одобренный Комиссией Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, вместе с проектами положений, касающихся осуществления, оговорок и других заключительных положений, которые будут подготовлены Генеральным секретарем;

4. просит Генерального секретаря:

a) распространить проект Конвенции о морской перевозке грузов⁸ вместе с проектами положений, касающихся осуществления, оговорок и других заключительных положений, которые будут подготовлены Генеральным секретарем, правительствам и заинтересованным международным организациям с целью получения их замечаний и предложений;

b) созвать Конференцию Организации Объединенных Наций по морской перевозке грузов в соответствующий период в 1978 году в любом из мест, упомянутых выше, в пункте 2;

c) организовать подготовку кратких отчетов о работе пленарных заседаний Конференции и заседаний комитетов полного состава, которые могут быть созданы Конференцией;

d) пригласить все государства принять участие в Конференции Организации Объединенных Наций по морской перевозке грузов;

e) пригласить представителей организаций, которые получили постоянное приглашение Ге-

⁶ Там же, Дополнение № 17 (A/31/17).

⁷ TD/B/C.4/153, приложение I.

⁸ Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать первая сессия, Дополнение № 17 (A/31/17), глава IV, раздел C (Ежегодник., 1976 год, часть первая, II, A).

неральной Ассамблеи участвовать в качестве наблюдателей в сессиях и в работе всех международных конференций, созываемых под ее эгидой, в соответствии с резолюцией 3237 (XXIX) Ассамблеи от 22 ноября 1974 года;

f) пригласить представителей национально-освободительных движений, признаваемых Организацией африканского единства в ее районе, участвовать в качестве наблюдателей в соответствии с резолюцией 3280 (XXIX) Генеральной Ассамблеи от 10 декабря 1974 года;

g) пригласить специализированные учреждения, Международное агентство по атомной энергии, а также заинтересованные органы Организации Объединенных Наций и заинтересованные региональные межправительственные организации направить своих представителей на Конференцию в качестве наблюдателей;

h) обратить внимание государств и других участников, которые упоминаются выше, в подпунктах d—g, на желательность того, чтобы в качестве своих представителей они назначили лиц, имеющих специальную компетенцию в той области, которая будет рассматриваться;

i) представить Конференции:

i) все замечания и предложения, полученные от правительств:

ii) рабочие и справочные документы, которые могут быть получены от Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию и других заинтересованных международных организаций, с учетом правовых, экономических и касающихся торгового мореплавания аспектов проекта Конвенции;

iii) проекты положений, касающихся осуществления, оговорок и других заключительных положений, и всю соответствующую документацию и рекомендации, касающиеся методов работы и процедур;

j) обеспечить, чтобы вся надлежащая документация для Конференции была распространена среди всех участников Конференции в возможно ранние сроки;

k) организовать обеспечение соответствующего персонала и средств, необходимых для Конференции, с учетом того факта, что правовые, экономические и касающиеся торгового мореплавания аспекты вопроса о морской перевозке грузов должны быть надлежащим образом рассмотрены на Конференции.

99-е пленарное заседание

II. ДЕСЯТАЯ СЕССИЯ (1977 ГОД)

А. Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее десятой сессии (Вена, 23 мая — 17 июня 1977 года) (А/32/17) *

СОДЕРЖАНИЕ

Глава	Пункты
ВВЕДЕНИЕ	1—2
I. ОРГАНИЗАЦИЯ СЕССИИ	3—14
А. Открытие	3
В. Членский состав и участие	4—7
С. Выборы должностных лиц	8
D. Повестка дня	9
E. Создание двух комитетов полного состава	10—13
F. Утверждение доклада	14
II. МЕЖДУНАРОДНАЯ КУПЛЯ-ПРОДАЖА ТОВАРОВ	15—36
А. Едиобразные нормы, регулирующие международную куплю-продажу товаров	15—19
В. Конференция полномочных представителей	20—34
С. Текст проекта Конвенции о международной купле-продаже товаров	35
D. Общие условия купли-продажи и типовые договоры	36
III. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЛАТЕЖИ	37—38
А. Обеспечительные интересы	37
В. Договорные гарантии	38
IV. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОРГОВЫЙ АРБИТРАЖ	39
V. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА УЩЕРБ, ПРИЧИНЕННЫЙ ТОВАРАМИ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫМИ ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ИЛИ ЯВЛЯЮЩИМИСЯ ЕЕ ОБЪЕКТОМ	40—44

* Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать вторая сессия, Дополнение № 17.

Глава	Пункты
VI. ПОДГОТОВКА КАДРОВ И ОКАЗАНИЕ ПОМОЩИ В ОБЛАСТИ ПРАВА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ	45
VII. БУДУЩАЯ РАБОТА	46—56
А. Дата и места проведения сессий Комиссии и ее рабочих групп	46—47
В. Конференция ООН полномочных представителей по морской перевозке грузов	48—51
С. Повестка дня одиннадцатой сессии Комиссии	52
D. Координация работы	53—56
VIII. ДРУГИЕ ВОПРОСЫ	57—69
А. Резолюции Генеральной Ассамблеи	57
В. Участие в Конференции ООН полномочных представителей по морской перевозке грузов	58
С. Возможный перевод Отделения права международной торговли из Нью-Йорка в Вену	59—68
D. Доклад Генерального секретаря о текущей деятельности других международных организаций	69

Приложения

	Стр.
I. ДОКЛАД КОМИТЕТА ПОЛНОГО СОСТАВА I, КАСАЮЩИЙСЯ ПРОЕКТА КОНВЕНЦИИ О МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ	30
II. ДОКЛАД КОМИТЕТА ПОЛНОГО СОСТАВА II	75
III. ПЕРЕЧЕНЬ ДОКУМЕНТОВ, ПРЕДСТАВЛЕННЫХ КОМИССИИ	80

ВВЕДЕНИЕ

1. Настоящий доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли охватывает работу десятой сессии Комиссии, состоявшейся в Вене с 23 мая по 17 июня 1977 года.

2. В соответствии с резолюцией 2205 (XXI) Генеральной Ассамблеи от 17 декабря 1966 года настоящий доклад представляется на рассмотрение Генеральной Ассамблеи, а также Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию для представления замечаний.

ГЛАВА I. ОРГАНИЗАЦИЯ СЕССИИ

А. Открытие

3. Десятая сессия Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) начала свою работу 23 мая 1977 года. Сессия была открыта от имени Генерального секретаря советником по правовым вопросам Эриком Соєм.

В. Членский состав и участие

4. В соответствии с резолюцией 2205 (XXI) Генеральной Ассамблеи Комиссия была учреждена в составе 29 государств, избираемых Ассамблеей. На основании резолюции 3108 (XXVIII) Генеральная Ассамблея увеличила число членов Комиссии с 29 до 36 государств. В настоящее время в число членов Комиссии, избранных 12 декабря 1973 года и 15 декабря 1976 года, входят следующие государства¹: Австралия**, Австрия**, Аргентина*, Барбадос*, Бельгия*, Болгария*, Бразилия*, Бурунди**, Венгрия*, Габон*, Гана**, Германия, Федеративная Республика*, Германская Демократическая Республика**, Греция*, Египет**, Заир*, Индия*, Индонезия**, Кения*, Кипр*, Колумбия**, Мексика*, Нигерия**, Объединенная Республика Танзания**, Сингапур**, Сирийская Арабская Республика*, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии**, Соединенные Штаты Америки*, Союз Советских Социалистических Республик**, Сьерра Леоне*, Филиппины*, Финляндия**, Франция**, Чехословакия*, Чили** и Япония**.

* Срок полномочий истекает в день, предшествующий открытию очередной ежегодной сессии Комиссии в 1980 году.

** Срок полномочий истекает в день, предшествующий открытию очередной ежегодной сессии в 1983 году.

¹ В соответствии с резолюцией 2205 (XXI) Генеральной Ассамблеи члены Комиссии избираются на шестилетний срок, за исключением тех случаев, когда в связи с первоначальными выборами срок полномочий 14 членов, избранных Председателем Ассамблеи путем жеребьевки, истек в конце третьего года (31 декабря 1970 года); срок полномочий 15 других членов истек в конце шестого года (31 декабря 1973 года). Поэтому Генеральная Ассамблея на двадцать пятой сессии избрала 14 членов на полный шестилетний период, заканчивающийся 31 декабря 1976 года, а на двадцать восьмой сессии — 15 членов на полный шестилетний срок, заканчивающийся 31 декабря 1979 года. Генеральная Ассамблея на двадцать восьмой сессии избрала также семь дополнительных членов. Среди этих дополнительных членов сроки полномочий трех членов, избранных Председателем Ассамблеи путем жеребьевки, истекут в конце третьего года (31 декабря 1976 года), сроки полномочий четырех членов — в конце шестого года (31 декабря 1979 года). Для того чтобы заполнить вакансии в составе Комиссии, которые открывались 31 декабря 1976 года, Генеральная Ассамблея на своей тридцать первой сессии 15 декабря 1976 года избрала (или переизбрала) 17 членов Комиссии. В соответствии с резолюцией 31/99 от 15 декабря 1976 года эти новые члены приступили к исполнению своих обязанностей в первый день проведения ежегодной очередной сессии Комиссии сразу же после их избрания (23 мая 1977 года), и срок их полномочий истечет в последний день перед открытием седьмой очередной еже-

5. На сессии были представлены все члены Комиссии, за исключением Бурунди, Габона, Кении, Кипра, Объединенной Республики Танзании, Сьерра Леоне и Сирийской Арабской Республики.

6. На сессии присутствовали также наблюдатели от следующих государств — членов Организации Объединенных Наций: Дании, Ирландии, Испании, Коста-Рики, Кубы, Маврикия, Мавритании, Малайзии, Норвегии, Польши, Румынии, Турции, Уругвая, Швеции и Югославии, а также от следующих государств, не являющихся членами ООН: Ватикана и Швейцарии.

7. Следующие органы Организации Объединенных Наций, специализированные учреждения, межправительственные организации и международные неправительственные организации были представлены наблюдателями:

a) органы Организации Объединенных Наций
Организация ООН по промышленному развитию;

b) специализированные учреждения

Межправительственная морская консультативная организация;

Международный валютный фонд (МВФ);

c) межправительственные организации

Афро-азиатский консультативно-правовой комитет; Банк для международных расчетов; Карибское сообщество; Комиссия европейских сообществ; Совет Экономической Взаимопомощи; Европейский совет; Восточноафриканское сообщество; Гагская конференция по международному частному праву; Международный институт по унификации частного права;

d) международные неправительственные организации

Международная ассоциация по изучению африканского права;

Международная торговая палата; Ассоциация международного права.

С. Выборы должностных лиц

8. Комиссия избрала следующих должностных лиц путем аккламации²:

Председатель г-н Н. Гуэйрос (Бразилия)

Заместитель председателя г-н О. Адениджи (Нигерия)

годной сессии Комиссии сразу же после их избрания (в 1983 году). Кроме того, срок полномочий тех членов, полномочия которых истекут 31 декабря 1979 года в соответствии с той же резолюцией, был продлен до последнего дня перед началом ежегодной очередной сессии Комиссии в 1980 году.

² Выборы проводились на 180-м и 181-м заседаниях 23 мая 1977 года и на 182-м заседании 25 мая 1977 года. В соответствии с решением, принятым Комиссией в ходе первой сессии, Комиссия имеет трех заместителей Председателя, с тем чтобы вместе с Председателем и Докладчиком каждая из пяти групп государств, перечисленных в пункте 1 раздела II резолюции 2205 (XXI) Генеральной Ассамблеи, была представлена в Комиссии должностными лицами [см. *Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, двадцать третья сессия, Дополнение № 16 (A/7216), пункт 14* (Ежегодник., 1968—1970 годы, часть вторая, I).

Заместитель председа- теля	г-н М. Байерс (Австра- лия)
Заместитель председа- теля	г-н С. Мишида (Япо- ния)
Докладчик	г-н Л. Копач (Чехосло- вакия)

Д. Повестка дня

9. На своем 182-м заседании 25 мая 1977 года Комиссия утвердила следующую повестку дня сессии:

1. Открытие сессии
2. Выборы должностных лиц
3. Утверждение повестки дня; предварительное расписа-
ние заседаний
4. Международная купля-продажа товаров
5. Международные платежи
6. Международный торговый арбитраж
7. Ответственность за ущерб, причиненный товарами,
предназначенными для международной торговли или
являющимися ее объектом
8. Подготовка кадров и оказание помощи в области пра-
ва международной торговли
9. Дальнейшая работа
10. Другие вопросы
11. Время и место проведения одиннадцатой сессии
12. Утверждение доклада Комиссии

Е. Создание двух комитетов полного состава

10. Комиссия создала два комитета полного состава (Комитет I и Комитет II) и передала им на рассмотрение следующие пункты повестки дня:

Комитет I

Пункт 4. Международная купля-продажа то-
варов: проект конвенции о международной
купле-продаже товаров.

Комитет II

Пункт 4. Международная купля-продажа то-
варов: общие условия купли-продажи.

Пункт 5. Международные платежи:

- a) Обеспечительные интересы в то-
варах
- b) Оборотные документы.

Пункт 6. Международный торговый арбит-
раж.

Пункт 7. Ответственность за ущерб, причи-
ненный товарами, предназначенными для меж-
дународной торговли или являющимися ее
объектом.

Пункт 8. Подготовка кадров и оказание по-
мощи в области права международной тор-
говли.

Пункт 10. Другие вопросы: Согласованность
правовых положений, подготовленных Комис-
сией и ее рабочими группами.

11. Комитет I проводил заседания с 23 мая
по 17 июня 1977 года и провел 32 заседания³.
Комитет II заседал 6, 7 и 9 июня 1977 года и
провел 5 заседаний⁴.

12. На своем 180-м заседании 23 мая 1977 го-
да Комиссия единогласно избрала г-на Д. ЕР-
ШИ (Венгрия) председателем Комитета I. На
своем четвертом заседании 25 мая 1977 года Ко-
митет I единогласно избрал г-на Х. Баррера-
Графа (Мексика) Докладчиком. На своем пер-
вом заседании 6 июня 1977 года Комитет II еди-
ногласно избрал г-на Р. Леве (Австрия) Пред-
седателем и г-на К. О. Магреолу (Нигерия) —
Докладчиком.

13. Комиссия рассмотрела доклады Комитета I
и Комитета II на своих 185-м и 186-м заседаниях
17 июня 1977 года. Комиссия решила включить
доклады Комитетов I и II в настоящий доклад
в качестве приложений (приложение I и прило-
жение II, соответственно).

Ф. Утверждение доклада

14. Комиссия утвердила настоящий доклад на
своих 185-м и 186-м заседаниях 17 июня 1977
года.

ГЛАВА II. МЕЖДУНАРОДНАЯ КУПЛЯ-ПРОДАЖА ТОВАРОВ

А. Единообразные нормы, регулирующие международную куплю-продажу товаров

Введение

15. На своей второй сессии Комиссия учреди-
ла Рабочую группу по международной купле-
продаже товаров и предложила ей выяснить, ка-
кие изменения текста Единообразного зако-
на о международной купле-продаже товаров
(ЮЛИС), прилагаемого к Гаагской конвенции
1964 года, могут способствовать ее более широ-
кому признанию или же необходимо разрабо-
тать новый текст для этой цели⁵. В осуществле-
ние своего мандата в отношении пересмотра
ЮЛИС Рабочая группа провела семь сессий и
представила девятой сессии Комиссии текст про-
екта конвенции о международной купле-продаже

³ Краткие отчеты о заседаниях Комитета I содержатся
в документе A/CN.9(X)/C.1/SR.1—SR.32.

⁴ Краткие отчеты о заседаниях Комитета II содержатся
в документе A/CN.9(X)/C.2/SR.1—SR.5.

⁵ *Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, двадцать
четвертая сессия, Дополнение № 18 (A/7618), пункт 38,
подпункт 3 а резолюции, содержащейся в этом документе
(Ежегодник, 1968—1970 годы, часть вторая, II, пункт 38,
подпункт 3 а). Гаагская конвенция 1974 года о Единооб-
разном законе о международной купле-продаже товаров
и прилагаемый к ней Единообразный закон (ЮЛИС) со-
держатся в Регистре текстов международных конвенций
и других документов, касающихся права международной
торговли, том I (издание Организации Объединенных На-
ций, в продаже под № E.71.V.3), глава I, раздел I.*

товаров⁶. На этой сессии Комиссия решила рассмотреть проект конвенции на своей десятой сессии в свете замечаний, полученных от правительств и заинтересованных международных организаций.

16. На текущей сессии Комиссии были представлены следующие документы:

a) Доклад Рабочей группы по международной купле-продаже товаров о работе ее седьмой сессии (A/CN.9/116)*. В приложении I к этому документу содержится текст проекта конвенции, утвержденный Рабочей группой, а в приложении II — комментарий по проекту конвенции.

b) Замечания правительств и международных организаций по проекту конвенции о международной купле-продаже товаров (A/CN.9/125 и Add.1, 2 и 3).

c) Анализ замечаний правительств и международных организаций по проекту конвенции о международной купле-продаже товаров (A/CN.9/126).

d) Проект конвенции о международной купле-продаже товаров: проект заключительных положений (A/CN.9/135)**.

e) Возможная конференция полномочных представителей для заключения конвенции о международной купле-продаже товаров: финансовые последствия (A/CN.9/140).

17. Комиссия учредила Комитет полного состава I для рассмотрения проекта конвенции о международной купле-продаже товаров, принятого Рабочей группой по международной купле-продаже товаров, и предложила Комитету представить ей доклад по этому вопросу. Комитет I был создан в период с 23 мая по 17 июня 1977 года и провел 32 заседания. Доклад Комитета I Комиссии приводится в приложении I к настоящему докладу.

Доклад Комитета полного состава I⁷

18. Комиссия утвердила доклад Комитета I и содержащиеся в нем рекомендации. Комиссия отметила, что Комитет не имел достаточно времени для рассмотрения проектов текстов, предложенных Редакционной группой⁸. Отмечалось, что Комитет подробно рассмотрел каждую статью проекта конвенции, что Редакционная группа, учрежденная Комитетом, основывалась в своей работе на решениях и заключениях Коми-

тета и что Комитет без дальнейшего рассмотрения утвердил тексты статей проекта конвенции с поправками, внесенными в них Редакционной группой.

19. Комиссия отметила также, что в докладе Комитета I отражены оговорки, сделанные представителями в отношении некоторых положений проекта конвенции, и высказала мнение, что в связи с тем, что эти оговорки были сделаны в Комитете полного состава Комиссии, их следует рассматривать как оговорки, сделанные Комиссией.

V. Конференция полномочных представителей⁹

20. В связи с будущей деятельностью в отношении проекта конвенции о международной купле-продаже товаров Комиссия рассмотрела предложение об изучении возможности издания ряда норм по международной купле-продаже товаров, разработанных Комиссией, не в форме конвенции, как было запланировано, а в форме единообразных норм для факультативного использования сторонами сделок купли-продажи.

21. В поддержку этого предложения утверждалось, во-первых, что предлагаемая процедура привела бы к существенной экономии расходов для Организации Объединенных Наций и для государств, что является немаловажным соображением ввиду текущего финансового положения Организации и многих государств. По сравнению со значительными расходами, связанными с проведением конференции полномочных представителей, подобно запланированной, расходы по изданию (т. е. по выпуску и публикации) единообразных норм являются, как было указано, почти ничтожными, о чем свидетельствует опыт публикации Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ, который был издан в той форме, которая теперь предлагается для норм, касающихся купли-продажи. Во-вторых, утверждалось, что предлагаемая форма единообразных норм имеет преимущество по сравнению с конвенцией в том отношении, что обеспечивает большую гибкость и предоставляет больше возможностей изменять эти нормы, если возникнет такая необходимость, чем это имело бы место в случае конвенции. Подчеркивалось, что это является важным соображением в контексте норм, направленных на регулирование видов деловой практики, которые сами постоянно изменяются.

22. В-третьих, и это имеет наиболее важное значение, следует отдать предпочтение форме факультативных норм, поскольку по существу это привело бы к более быстрому осуществлению намеченного режима, чем в том случае, если прибегнуть к традиционному методу заключения конвенции. Единообразные нормы могут

⁶ Доклад Рабочей группы по международной купле-продаже товаров о работе ее седьмой сессии (Женева, 5—16 января 1976 года), A/CN.9/116*. Текст проекта конвенции изложен в приложении I к докладу.

* Ежегодник..., 1976 год, часть вторая, I.

** Воспроизводится в настоящем томе, часть вторая, I, F. ⁷ Этот доклад рассматривался Комиссией на ее 185-м и 186-м заседаниях; краткие отчеты этих заседаний содержатся в докладе A/CN.9/SR.185 и 186.

⁸ См. пункт 7 доклада Комитета полного состава (приложение I к настоящему докладу).

⁹ Комиссия рассмотрела данный вопрос на своем 183-м заседании 15 июня 1977 года; краткий отчет этого заседания содержится в документе A/CN.9/SR.183.

быть быстро опубликованы и после этого сразу же введены в практику, что имело место в случае Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ, который уже через несколько месяцев после опубликования был принят деловыми кругами во многих странах мира. С другой стороны, хорошо известно, какой громоздкой и продолжительной должна быть процедура между составлением текста конвенции и вступлением этой конвенции в силу.

23. По всем этим причинам было предложено, что на настоящем этапе Комиссии не следует принимать окончательного решения по вопросу о том, в какой форме должны быть опубликованы эти нормы; целесообразно сначала попытаться выяснить мнения государств, а также Пятого и Шестого комитетов Генеральной Ассамблеи.

24. Хотя некоторые представители официально не поддержали предложение об издании норм, касающихся купли-продажи, в форме факультативных единообразных норм, они заявили, что разделяют некоторые соображения, лежащие в основе этого предложения. Традиционный метод установления законов на международном уровне путем применения конвенций является слишком громоздким и не отвечает задаче унификации в области частного права. Заявлялось, что требуется новый подход, в большей степени отвечающий потребностям регулирования поведения частных лиц, и что Комиссии следует уделить серьезное внимание этому вопросу, с тем чтобы разработать такой метод для своей будущей работы.

25. Большинство представителей, которые выступали по этому вопросу, не поддержали предложение об издании норм, касающихся купли-продажи, в форме факультативных норм, а не конвенции. В целом указывалось, что вся работа в отношении текста основывалась на том, что Рабочая группа занималась разработкой проекта будущей конвенции, и теперь, когда эта работа завершена и согласованный текст представлен Комиссии на рассмотрение, вряд ли уместно пытаться вновь поднимать вопрос о том, в какой форме должны быть опубликованы эти нормы.

26. В числе других доводов против этого предложения были выдвинуты следующие. Принятие формы факультативных единообразных норм и таким образом устранение необходимости в рассмотрении этого текста конференцией полномочных представителей лишит многие государства, особенно развивающиеся государства и государства, не представленные в Комиссии, возможности тщательно изучить данный проект текста в рамках такой конференции и повлиять на содержание и форму этого текста. Кроме того, было отмечено, что развивающиеся страны выражают неудовлетворенность международной торговой практикой, в развитии которой они не играют сколько-либо решающей роли. Поэтому они предпочли бы, что-

бы такая торговая практика изменялась по мере возможности посредством обязательных многосторонних договоров.

27. Кроме того, придание нормам, касающимся купли-продажи, менее обязательной формы, чем конвенция, не будет способствовать достижению задачи согласования и унификации права международной торговли, которую взяла на себя Комиссия, поскольку в отличие от конвенции, которая применяется тогда, когда стороны не воспользовались своим правом, если оно им предоставлено, отказаться от применения ее положений, факультативные нормы зависят от субъективного желания представителей деловых кругов. Кроме того, факультативные нормы могут всегда явиться предметом злоупотребления стороной, занимающей более сильную торговую позицию, которая может весьма быстро изменить эти нормы в свою пользу и добиться принятия таких условий стороной, имеющей менее сильные позиции, в виде «договора присоединения».

28. Что касается такого аргумента, как расходы, то было отмечено, что Комиссия и ее Рабочая группа, а также те правительства, которые были представлены на сессиях Рабочей группы, уже потратили более семи лет и определенные средства на разработку этого проекта конвенции, причем все или часть этих затрат, возможно, не были бы необходимыми, если бы ставилась задача разработки единообразных норм факультативного характера. Что касается такого довода, как относительная быстрота осуществления, то аналогичным образом отмечалось, что ничто не будет препятствовать сторонам после одобрения текста конференцией полномочных представителей включать содержащиеся в таком тексте положения в свои договоры купли-продажи независимо от вопроса ратификации этого текста государствами.

29. Ряд представителей, высказываясь в пользу такой формы, как конвенция, отметили также, что будет нелогично, если Комиссия разработает нормы, регулирующие фактическую сделку купли-продажи, в форме факультативных норм наряду с применением метода, характерного для разработки конвенций, к такому второстепенному вопросу, как ограничение сферы действия. Кроме того, соответствующие вопросы заключения и действительности договоров купли-продажи, над которыми работает Комиссия, не могут иметь форму факультативных норм и поэтому им необходимо будет придать форму конвенции, что приведет к еще большей непоследовательности в том случае, если нормы в отношении купли-продажи будут разработаны в той форме, которая в настоящее время предлагается Комиссией.

30. Некоторые представители обратили также внимание на тот факт, что во многих правовых системах предпочтение отдается такому способу

введения международных правовых норм в национальное законодательство, как договоры и конвенции. Для таких государств разработка норм, касающихся купли-продажи, в форме лишь факультативных норм, подлежащих применению сторонами, вызовет определенные трудности в плане осуществления.

31. Было высказано два соображения относительно возможных альтернатив, которые в определенной степени устранят обеспокоенность, о которой заявили обе стороны по поводу этого вопроса. Первое соображение заключается в том, чтобы нормы, касающиеся купли-продажи, были приняты как в виде единообразных норм для факультативного использования сторонами, так и в виде конвенций. Одно из преимуществ такого похода будет заключаться в том, что эти нормы смогут на протяжении длительного времени использоваться до того, как конвенция вступит в силу. Другое соображение заключалось в том, что Комиссии необходимо посредством письменных сообщений выяснить мнения и замечания правительств по ее проекту текста и с учетом этих мнений и замечаний самой принять окончательный текст договора, избежав таким образом больших расходов по проведению конференции полномочных представителей.

32. Учитывая позицию, занятую большинством представителей, Комиссия приняла решение отклонить предложение о придании нормам, касающимся международной купли-продажи, разработанным ее Рабочей группой, формы единообразных норм для факультативного использования сторонами и вместо этого продолжить работу над этим вопросом с целью принятия таких норм в виде конвенции.

*Заключение и действительность договоров международной купли-продажи товаров*¹⁰

33. Комиссия постановила, что если Рабочая группа по международной купле-продаже товаров завершит на своей девятой сессии в сентябре 1977 года работу над проектом положений о заключении и действительности договоров международной купли-продажи товаров, то она рассмотрит этот проект положений на своей одиннадцатой сессии в июне 1978 года. Комиссия постановила также, что в связи с рассмотрением этого проекта положений она рассмотрит также вопрос о том, следует ли сделать правила о заключении и действительности договоров предметом конвенции, отдельной от Конвенции о международной купле-продаже товаров, и если да, то следует ли представить обе конвенции одной и той же конференции полномочных представителей или же их следует представить двум отдельным конференциям.

¹⁰ Комиссия рассмотрела этот вопрос на своем 186-м заседании 17 июня 1977 года; краткий отчет этого заседания содержится в документе A/CN.9/SR.186.

Решение Комиссии

34. На своем 186-м заседании 17 июня 1977 года Комиссия приняла следующее решение:

Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли

1. одобряет текст проекта конвенции о международной купле-продаже товаров, изложенный ниже, в пункте 35 доклада Комиссии;

2. просит Генерального секретаря:

a) подготовить в рамках своих полномочий комментарий к положениям проекта конвенции;

b) распространить проект конвенции, а также комментарий к нему среди правительств и заинтересованных международных организаций для замечаний и предложений;

c) подготовить аналитический обзор замечаний и предложений, полученных от правительств и заинтересованных международных организаций, и представить этот аналитический обзор на рассмотрение конференции полномочных представителей, которую Генеральная Ассамблея, возможно, пожелает созвать;

3. рекомендует Генеральной Ассамблее созвать в соответствующее время международную конференцию полномочных представителей для принятия на основе проекта конвенции, одобренного Комиссией, конвенции о международной купле-продаже товаров;

4. сообщает Генеральной Ассамблее, что Комиссия, возможно, представит ей на ее тридцать третьей сессии проект положений о заключении и действительности договоров международной купли-продажи товаров, а также соответствующие рекомендации в отношении мер, которые необходимо будет принять в связи с этим проектом положений, включая вопрос о том, следует ли рассматривать такой проект положений на конференции, указанной в пункте 3 настоящего решения.

С. Текст проекта Конвенции о международной купле-продаже товаров

35. Проект Конвенции о международной купле-продаже товаров, одобренный Комиссией, гласит:

ПРОЕКТ КОНВЕНЦИИ О МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ

Часть I. Основные положения

ГЛАВА I. СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ

Статья 1

1) Настоящая Конвенция применяется к договорам купли-продажи товаров, заключенным между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах:

а) когда эти государства являются Договаривающимися государствами; или

б) когда нормы международного частного права требуют применения права Договаривающегося государства.

2) То обстоятельство, что коммерческие предприятия сторон находятся в разных государствах, не должно приниматься во внимание, если это не вытекает ни из договора, ни из деловых отношений или обмена информацией между сторонами в любое время до или в момент заключения договора.

3) Не принимается во внимание ни национальная принадлежность сторон, ни их гражданский или торговый статус, ни гражданский или торговый характер договора.

Статья 2

Настоящая Конвенция не применяется к продаже:

а) товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего пользования, за исключением случаев, когда продавец во время заключения договора не знал и не должен был знать, что товары приобретаются для какого-либо такого пользования;

б) с аукциона;

с) в порядке исполнительного производства или иным образом в силу закона;

д) фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег;

е) судов водного и воздушного транспорта;

ф) электроэнергии.

Статья 3

1) Настоящая Конвенция не применяется к договорам, в которых обязательства продавца заключаются в основном в выполнении работы или в предоставлении иных услуг.

2) Договоры на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству, считаются договорами купли-продажи, если только сторона, заказывающая товары, не берет на себя обязательство поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства таких товаров.

Статья 4

Стороны могут исключить применение настоящей Конвенции либо отступить от или изменить действие любого из ее положений.

Статья 5

Для целей настоящей Конвенции:

а) если сторона имеет более одного коммерческого предприятия, ее коммерческим предприятием считается то, которое с учетом обстоятельств, известных сторонам или предполагавшихся ими в момент заключения договора, имеет наиболее тесную связь с договором и его исполнением;

б) если сторона не имеет коммерческого предприятия, принимается во внимание ее постоянное местожительство.

Статья 6

Настоящая Конвенция регулирует только те права и обязательства продавца и покупателя, которые вытекают из договора купли-продажи. В частности, поскольку иное прямо не предусмотрено в самой Конвенции, она не касается:

а) заключения договора;

б) действительности договора или каких-либо из его положений или любого обычая;

с) последствий, которые может иметь договор в отношении права собственности на проданный товар.

ГЛАВА II. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 7

1) Стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в отношениях между собой.

2) При отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к их договору обычаев, о которых они знали или должны были знать и которые в международной торговле широко известны и постоянно соблюдаются сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли.

Статья 8

Нарушение договора, допущенное одной из сторон, является существенным, если оно влечет за собой значительный вред для другой стороны, за исключением случаев, когда нарушившая договор сторона не предвидела или не имела оснований предвидеть такие последствия.

Статья 9

Заявление о расторжении договора имеет силу лишь в том случае, если оно делается путем извещения другой стороны.

Статья 10

Поскольку иное прямо не предусмотрено в настоящей Конвенции, в случае, если извещение, запрос или иное сообщение сделано стороной в соответствии с Конвенцией и средствами, надлежащими при данных обстоятельствах, задержка или ошибка в передаче сообщения либо его неприбытие не лишают эту сторону права ссылаться на свое сообщение.

Статья 11

1) Не требуется, чтобы договор купли-продажи заключался или подтверждался в письменной форме или подчинялся иным требованиям в отношении формы. Он может доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания.

2) Пункт 1 настоящей статьи не применяется к договору купли-продажи, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в Договаривающемся государстве, сделавшем заявление на основании статьи X настоящей Конвенции*.

Статья 12

Если в соответствии с положениями настоящей Конвенции одна из сторон имеет право потребовать исполнения какого-либо обязательства другой стороной, суд не будет обязан вынести решение об исполнении в натуре, кроме случаев, когда он может сделать это на основании своего собственного закона в отношении подобных договоров купли-продажи, не регулируемых настоящей Конвенцией.

Статья 13

При толковании и применении положений настоящей Конвенции надлежит учитывать ее международный характер и необходимость содействовать достижению единообразия.

Статья X)

Договаривающееся государство, законодательство которого требует, чтобы договоры купли-продажи заключались или подтверждались в письменной форме, может при подписании, ратификации или присоединении сделать заявление о том, что пункт 1 статьи 11 не применяется к купле-продаже с участием стороны, имеющей свое коммерческое предприятие в государстве, сделавшем такое заявление.

ГЛАВА III. ОБЯЗАННОСТИ ПРОДАВЦА

Статья 14

Продавец обязан поставить товар, передать относящиеся к нему документы и передать право собственности на товар, как это требуется по договору и настоящей Конвенции.

Раздел I. Поставка товара и передача документов

Статья 15

Если продавец не обязан поставить товар в каком-либо ином определенном месте, его обязательство по поставке заключается:

а) если договор купли-продажи предусматривает перевозку товара — в сдаче товара первому перевозчику для передачи покупателю;

б) если в случаях, не предусмотренных в предыдущем подпункте, договор касается товара, определенного индивидуальными признаками, или неиндивидуализированного товара, который должен быть взят из определенных запасов либо изготовлен или произведен, и стороны в момент заключения договора знали о том, что товар находится либо должен быть изготовлен или произведен в определенном месте, — в предоставлении товара в распоряжение покупателя в этом месте;

с) в других случаях — в предоставлении товара в распоряжение покупателя в месте, где в момент заключения договора находилось коммерческое предприятие продавца.

Статья 16

1) Если продавец обязан передать товар перевозчику и если на товаре не указан ясно адрес или он иным образом не идентифицирован как относящийся к данному договору, продавец должен направить покупателю извещение об отгрузке, специфицирующее товар.

2) 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.

3) Если продавец не обязан осуществить страхование в отношении перевозки товара, он должен представить покупателю по его просьбе всю имеющуюся у него информацию, необходимую для осуществления такого страхования покупателем.

Статья 17

Продавец должен поставить товар:

а) если дата установлена договором или может быть определена из договора, — в эту дату; или

б) если срок установлен договором или может быть определен из договора, — в любое время в течение этого срока, поскольку из обстоятельств не следует, что дата определяется покупателем; или

с) в любом другом случае — в разумный срок после заключения договора.

Статья 18

Если продавец обязан передать документы, относящиеся к товару, он должен передать их в момент, в месте и в форме, требуемых по договору.

Раздел II. Соответствие товара и притязания третьих лиц

Статья 19

1) Продавец должен поставить товар, количество, качество и описание которого соответствуют требованиям договора и который затарирован или упакован так, как это

требуется по договору. Поскольку не согласовано иное, товар не соответствует договору, если он:

а) не пригоден для тех целей, для которых товар того же описания обычно используется;

б) не пригоден для любой конкретной цели, о которой продавец прямо или косвенно был поставлен в известность во время заключения договора, за исключением тех случаев, когда из обстоятельств следует, что покупатель не полагался или для него было неразумным полагаться на опыт и суждение продавца;

с) не обладает качествами товара, представленного продавцом покупателю в качестве образца или модели;

д) не затарирован или не упакован обычным для таких товаров образом.

2) Продавец не несет ответственности на основании подпунктов а — д пункта 1 настоящей статьи за любое несоответствие товара, если во время заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таком несоответствии.

Статья 20

1) Продавец несет ответственность по договору и по настоящей Конвенции за любое несоответствие, которое существует в момент перехода риска на покупателя, даже если это несоответствие становится очевидным только позднее.

2) Продавец также несет ответственность за любое несоответствие, которое возникает после момента, указанного в пункте 1 настоящей статьи, и является следствием нарушения им любого своего обязательства, включая нарушение прямо выраженной гарантии того, что товар будет пригоден для обычных целей или какой-либо конкретной цели либо что он будет сохранять определенные качества или свойства в течение определенного срока.

Статья 21

В случае, если продавец поставил товар до даты поставки, он может до наступления этой даты поставить недостающую часть, или восполнить недостачу по количеству поставленного товара, либо поставить товар в замену того, что был поставлен им с несоответствием, либо исправить несоответствие в поставленном товаре при условии, что осуществление им этого права не причиняет покупателю неразумного неудобства или неразумных расходов. Однако покупатель сохраняет право потребовать возмещения убытков, как это предусмотрено в настоящей Конвенции.

Статья 22

1) Покупатель должен осмотреть товар или обеспечить его осмотр в такой короткий срок, который практически возможен при данных обстоятельствах.

2) Если договором предусматривается перевозка товара, осмотр может быть отложен до прибытия товара в место его назначения.

3) Если товар переотправляется покупателем и при этом покупатель не имеет разумной возможности осмотреть его, а продавец во время заключения договора знал или должен был знать о возможности такой переотправки, осмотр товара может быть отложен до его прибытия в новое место назначения.

Статья 23

1) Покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если он не дает продавцу извещение, специфицирующее характер несоответствия, в разумный срок, после того как он его обнаружил или должен был обнаружить.

2) В любом случае покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если он не дает продавцу извещение о нем в двухлетний срок, считая с даты фактической передачи товара покупателю, если только этот срок

не противоречит установленному договором гарантийному сроку.

Статья 24

Продавец не вправе ссылаться на положения статей 22 и 23, если несоответствие относится к обстоятельствам, о которых он знал или не мог не знать и о которых он не сообщил покупателю.

Статья 25

1) Продавец обязан поставить товар, который свободен от любых прав или притязаний третьей стороны, иных, чем основанные на промышленной или интеллектуальной собственности, если только покупатель не согласился принять товар, обремененный таким правом или притязанием.

2) Покупатель не вправе ссылаться на положение настоящей статьи, если он не дает продавцу извещение, специфицирующее характер права или притязания третьего лица, в разумный срок, после того как он узнал или должен был узнать о таком праве или притязании.

Статья 26

1) Продавец обязан поставить товар, который свободен от любых прав или притязаний третьего лица, основанных на промышленной или интеллектуальной собственности, о которых в момент заключения договора продавец знал или не мог не знать, при условии, что это право или притязание основано на промышленной или интеллектуальной собственности:

а) по закону государства, где товар будет перепродаваться или иным образом использоваться, если в момент заключения договора стороны предполагали, что товар будет перепродаваться или иным образом использоваться в этом государстве; или

б) в любом другом случае — по закону государства, в котором находится коммерческое предприятие покупателя.

2) Обязательство продавца, предусмотренное в пункте 1 настоящей статьи, не распространяется на случаи, когда:

а) в момент заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таком праве или притязании; или

б) такое право или притязание являются следствием соблюдения продавцом технических чертежей, проектов, формул или иных спецификаций, представленных покупателем.

3) Покупатель не вправе ссылаться на положение настоящей статьи, если он не дает продавцу извещение, специфицирующее характер права или притязания третьего лица, в разумный срок, после того как он узнал или должен был узнать о таком праве или притязании.

Раздел III. Средства правовой защиты в случае нарушения договора продавцом

Статья 27

1) Если продавец не исполняет какое-либо из своих обязательств по договору и по настоящей Конвенции, покупатель может:

а) осуществить права, предусмотренные в статьях 28—34;

б) потребовать возмещения убытков, как это предусмотрено в статьях 56—59.

2) Осуществление покупателем своего права на другие средства правовой защиты не лишает его права, которое он может иметь, потребовать возмещения убытков.

3) Никакая отсрочка не может быть предоставлена продавцу судом или арбитражем, если покупатель прибегает к какому-либо средству защиты по поводу нарушения договора.

Статья 28

1) Покупатель может потребовать исполнения продавцом своих обязательств, если только покупатель не прибег к

средству правовой защиты, не совместимому с таким требованием.

2) Если товар не соответствует договору, покупатель может потребовать поставки товара взамен, только если это несоответствие составляет существенное нарушение и требование о замене товара сделано одновременно с извещением, данным в соответствии со статьей 23, либо в разумный срок после него.

Статья 29

1) Покупатель может установить дополнительный срок разумной продолжительности для исполнения продавцом своих обязательств.

2) За исключением случаев, когда покупатель получил извещение от продавца о том, что он не осуществит исполнение в течение установленного таким образом срока, покупатель не может в течение этого срока прибегать к каким-либо средствам правовой защиты по поводу нарушения договора. Однако покупатель не лишается тем самым права, которое он может иметь, потребовать возмещения убытков за просрочку в исполнении.

Статья 30

1) За исключением случаев, когда покупатель заявил о расторжении договора в соответствии со статьей 31, продавец может, даже после даты поставки, исправить за свой собственный счет любое неисполнение им своих обязательств, если он может сделать это без такой задержки, которая составляла бы существенное нарушение договора, и без причинения покупателю неразумного неудобства или неопределенности в отношении компенсации продавцом расходов, авансированных покупателем. Покупатель сохраняет право потребовать возмещения убытков, как это предусмотрено в настоящей Конвенции.

2) Если продавец просит покупателя объявить, примет ли он исполнение, и покупатель не выполняет эту просьбу в течение разумного срока, продавец может осуществить исполнение в пределах срока, указанного в его просьбе. Покупатель не может в течение этого срока прибегать к какому-либо средству правовой защиты, не совместимому с исполнением обязательства продавцом.

3) Предполагается, что извещение со стороны продавца о том, что он осуществит исполнение в пределах указанного срока, включает просьбу в соответствии с пунктом 2 настоящей статьи об объявлении покупателем своего решения.

4) Просьба или извещение со стороны продавца в соответствии с пунктами 2 и 3 настоящей статьи не имеют силы, если они не получены покупателем.

Статья 31

1) Покупатель может заявить о расторжении договора:

а) если неисполнение продавцом любого из его обязательств по договору и по настоящей Конвенции составляет существенное нарушение договора; или

б) если продавец не поставил товар в течение дополнительного срока, установленного покупателем в соответствии с пунктом 1 статьи 29, или заявил о том, что он не осуществит поставку в течение установленного таким образом срока.

2) Однако в случаях, когда продавец осуществил поставку, покупатель утрачивает право заявить о расторжении договора, если он не сделал этого в разумный срок:

а) в отношении просрочки в поставке — после того, как он узнал о том, что поставка осуществлена; или

б) в отношении любого другого нарушения, иного, чем просрочка в поставке, — после того, как он узнал или должен был узнать о таком нарушении, либо после истечения дополнительного срока, установленного покупателем в соответствии с пунктом 1 статьи 29, или после того, как

продавец заявил, что он не исполнит своих обязательств в течение такого срока.

Статья 32

Если товар не соответствует договору и независимо от того, была уже уплачена цена или нет, покупатель может объявить о снижении цены в той же пропорции, в какой стоимость, которую фактически поставленный товар имел бы на момент заключения договора, соотносится со стоимостью, которую на тот же момент имел бы товар, соответствующий договору. Однако, если продавец устраняет неисполнение своего обязательства в соответствии со статьей 30 или покупатель не дает ему возможности устранить неисполнение в соответствии с этой статьей, заявление покупателя о снижении цены не имеет силы.

Статья 33

1) Если продавец поставляет только часть товара или если только часть поставленного товара соответствует договору, положения статей 28—32 применяются в отношении недостающей части или части, не соответствующей договору.

2) Покупатель может заявить о расторжении договора в целом только в том случае, если поставка товара не полностью или не в соответствии с договором составляет существенное нарушение договора.

Статья 34

1) Если продавец поставляет товар до установленной даты, покупатель может принять поставку или отказаться от ее принятия.

2) Если продавец поставляет большее количество товара, чем предусмотрено договором, покупатель может принять поставку или отказаться от принятия поставки излишнего количества. Если покупатель принимает поставку всего или части излишнего количества, он должен уплатить за него по цене договора.

ГЛАВА IV. ОБЯЗАННОСТИ ПОКУПАТЕЛЯ

Статья 35

Покупатель обязан уплатить цену за товар и принять поставку товара, как это требуется по договору и настоящей Конвенции.

Раздел I. Уплата цены

Статья 36

Обязательство покупателя уплатить цену включает принятие таких мер и соблюдение таких формальностей, которые могут требоваться по договору или по соответствующим законам и предписаниям для того, чтобы сделать возможным осуществление платежа.

Статья 37*

Если договор был юридически действительным образом заключен, но в нем не указывается цена или не содержится прямо выраженного или подразумеваемого положения для определения цены товара, покупатель обязан уплатить цену, обычно назначаемую продавцом в момент заключения договора. Если такая цена не может быть установлена, покупатель обязан уплатить обычную на тот момент цену на такой товар, продававшийся при сравнимых обстоятельствах.

Статья 38

Если цена устанавливается в зависимости от веса товара, то в случае сомнения она определяется по весу нетто.

* Гана, Союз Советских Социалистических Республик и Филиппины сделали официальные оговорки в отношении этой статьи.

Статья 39

1) Если покупатель не обязан уплатить цену в каком-либо ином определенном месте, он должен уплатить ее продавцу:

а) в месте нахождения коммерческого предприятия продавца;

б) если платеж должен быть произведен против передачи товара или документов — в месте их передачи.

2) Увеличение расходов по осуществлению платежа, вызванное изменением после заключения договора местонахождения коммерческого предприятия продавца, ложится на продавца.

Статья 40

1) Покупатель должен уплатить цену, когда продавец в соответствии с договором и настоящей Конвенцией передает товар или товарораспорядительные документы в распоряжение покупателя. Продавец может обусловить передачу товара или документов осуществлением такого платежа.

2) Если 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.

3) Покупатель не обязан уплачивать цену до тех пор, пока он не имел возможности осмотреть товар, если только согласованный сторонами порядок поставки или платежа не является несовместимым с ожиданием такой возможности.

Статья 41

Покупатель обязан уплатить цену в день, установленный или определяемый согласно договору или настоящей Конвенции, без необходимости какого-либо запроса или иных формальностей со стороны продавца.

Раздел II. Принятие поставки

Статья 42

Обязанность покупателя принять поставку заключается:

а) в совершении им всех таких действий, которые разумно можно от него ожидать, для того, чтобы дать продавцу возможность осуществить поставку; и

б) в принятии товара.

Раздел III. Средства правовой защиты в случае нарушения договора покупателем

Статья 43

1) Если покупатель не исполняет какое-либо из своих обязательств по договору и по настоящей Конвенции, продавец может:

а) осуществить права, предусмотренные в статьях 44—47;

б) потребовать возмещения убытков, как это предусмотрено в статьях 56—59.

2) Осуществление продавцом своего права на другие средства правовой защиты не лишает его права, которое он может иметь, потребовать возмещения убытков.

3) Никакая отсрочка не может быть предоставлена покупателю судом или арбитражем, если продавец прибегает к какому-либо средству защиты по поводу нарушения договора.

Статья 44

Продавец может потребовать от покупателя уплаты цены, принятия поставки или исполнения им других обязательств, если только продавец не прибег к средству защиты, несовместимому с таким требованием.

Статья 45

1) Продавец может установить дополнительный срок разумной продолжительности для исполнения покупателем своих обязательств.

2) За исключением случаев, когда продавец получил извещение от покупателя о том, что он не осуществит исполнения в течение установленного таким образом срока, продавец не может в течение этого срока прибегать к каким-либо средствам правовой защиты по поводу нарушения договора. Однако продавец не лишается тем самым права, которое он может иметь, потребовать возмещения убытков за просрочку в исполнении.

Статья 46

1) Продавец может заявить о расторжении договора:

а) если неисполнение покупателем любого из его обязательств по договору и по настоящей Конвенции составляет существенное нарушение договора; или

б) если покупатель не исполнил в течение дополнительного срока, установленного продавцом в соответствии с пунктом 1 статьи 45, своего обязательства уплатить цену или принять поставку товара или заявил о том, что он не сделает этого в течение установленного таким образом срока.

2) Однако в случаях, когда покупатель уплатил цену, продавец утрачивает право заявить о расторжении договора, если он не сделал этого:

а) в отношении просрочки исполнения покупателем — до того, как продавец узнал о состоявшемся исполнении; или

б) в отношении любого другого нарушения договора, иного, чем просрочка в исполнении, — в разумный срок после того, как он узнал или должен был узнать о таком нарушении, или в течение разумного срока после истечения дополнительного срока, установленного продавцом в соответствии с пунктом 1 статьи 45, или заявления покупателя о том, что он не исполнит своих обязательств в течение такого дополнительного срока.

Статья 47

1) Если в соответствии с договором покупатель должен специфицировать форму, размеры или иные данные, характеризующие товар, и если он не составит такую спецификацию либо в согласованный срок, либо в разумный срок после получения просьбы продавца, продавец может без ущерба для любых других прав, которые он может иметь, сам составить эту спецификацию в соответствии с теми требованиями покупателя, которые могут быть ему известны.

2) Если продавец сам составляет спецификацию, он должен сообщить ее подробности покупателю и установить разумный срок, в течение которого покупатель может составить иную спецификацию. Если покупатель не сделает этого после получения такого сообщения, спецификация, составленная продавцом, будет обязательной.

ГЛАВА V. ПОЛОЖЕНИЯ, ОБЩИЕ ДЛЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ
ПРОДАВЦА И ПОКУПАТЕЛЯРаздел I. Предвидимое нарушение договора и контракты
на поставку отдельными партиями

Статья 48

1) Сторона может приостановить исполнение своих обязательств, если сделать это является разумным вследствие того, что после заключения договора серьезное ухудшение способности осуществить исполнение или кредитоспособности другой стороны или ее поведение по подготовке исполнения или фактическому исполнению договора дает оправданные основания заключить, что другая сторона не выполнит существенную часть своих обязательств.

2) Если продавец уже отгрузил товар до того, как стали очевидными основания, указанные в пункте 1 настоящей статьи, он может воспрепятствовать передаче товара, даже если покупатель обладает документом, дающим ему право получить товар. Настоящий пункт относится только к правам на товар в отношениях между покупателем и продавцом.

3) Сторона, приостанавливающая исполнение обязательств до или после отгрузки товара, должна немедленно дать извещение об этом другой стороне и должна продолжить осуществление исполнения, если другая сторона предоставляет достаточные гарантии исполнения своих обязательств.

Статья 49

Если до даты исполнения договора становится ясно, что одна из сторон совершит существенное нарушение договора, другая сторона может заявить о его расторжении.

Статья 50

1) В случае договора на поставку товара отдельными партиями, если неисполнение одной из сторон каких-либо из ее обязательств в отношении любой партии составляет существенное нарушение в отношении этой партии, другая сторона может заявить о расторжении договора в отношении этой партии.

2) Если неисполнение одной стороной какого-либо из ее обязательств в отношении любой партии дает другой стороне оправданные основания заключить о том, что существенное нарушение договора будет иметь место в отношении будущих партий, она может заявить о расторжении договора на будущее при условии, что она делает это в разумный срок.

3) Покупатель, расторгающий договор в отношении будущих поставок, может одновременно заявить о расторжении договора в отношении уже состоявшихся поставок или будущих поставок, если по причине их взаимосвязи эти поставки не могут быть использованы для цели, предполагавшейся сторонами во время заключения договора.

Раздел II. Освобождение от ответственности

Статья 51

1) Сторона не несет ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, если докажет, что оно было вызвано препятствием вне ее контроля и что от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора либо избежания или преодоления этого препятствия или его последствий.

2) Если неисполнение стороной своего обязательства вызвано неисполнением третьего лица, привлеченного ею для исполнения всего или части договора, эта сторона освобождается от ответственности только в том случае, если она освобождается от ответственности на основании пункта 1 настоящей статьи и если привлеченное ею лицо также было бы освобождено от ответственности, если бы положения этого пункта были применены в отношении его.

3) Освобождение от ответственности, предусматриваемое настоящей статьей, распространяется лишь на период, в течение которого существует данное препятствие.

4) Сторона, не исполняющая свое обязательство, должна дать извещение другой стороне о препятствии и его влиянии на ее способность осуществить исполнение. Если это извещение не получено в разумный срок после того, как сторона, не исполняющая свое обязательство, узнала или должна была узнать о препятствии, она несет ответственность за убытки, являющиеся результатом неполучения извещения.

5) Ничто в настоящей статье не препятствует любой стороне осуществить любые свои права, иные, чем требования возмещения убытков, на основании настоящей Конвенции.

Раздел III. Последствия расторжения договора

Статья 52

1) Расторжение договора освобождает обе стороны от их обязательств по договору при сохранении права на возмещение могущих причитаться убытков. Расторжение договора не затрагивает договорных положений о порядке разрешения споров или любых иных договорных положений, регулирующих права и обязательства сторон в связи с расторжением договора.

2) Если одна из сторон исполнила договор полностью или частично, она может потребовать от другой стороны возврата всего того, что ею было поставлено или уплачено по договору. Если обе стороны обязаны осуществить возврат, они должны сделать это одновременно.

Статья 53

1) Покупатель утрачивает право заявить о расторжении договора или потребовать от продавца замены товара, если для покупателя невозможно вернуть товар в том же по существу состоянии, в котором он его получил.

2) Пункт 1 настоящей статьи не применяется:

а) если невозможность вернуть товар или вернуть товар в том же по существу состоянии, в каком он был получен, не вызвана действием или упущением покупателя; или

б) если товар или часть товара погибла или его состояние ухудшилось в результате осмотра, предусмотренного в статье 22; или

в) если товар или его часть была продана в порядке нормального ведения торговли или была потреблена или переработана покупателем в порядке нормального использования до того, как он обнаружил или должен был обнаружить несоответствие товара договору.

Статья 54

Покупатель, который утратил право заявить о расторжении договора или потребовать от продавца заменить товар в соответствии со статьей 53, сохраняет право на все другие средства правовой защиты.

Статья 55

1) Если продавец обязан вернуть цену, то он должен также уплатить проценты на нее со дня уплаты цены.

2) Покупатель должен передать продавцу весь доход, который он получил от товара или его части:

а) если он обязан вернуть товар полностью или частично; или

б) если для него невозможно вернуть товар полностью или частично или вернуть товар полностью или частично в том же по существу состоянии, в котором он получил его, но он тем не менее заявил о расторжении договора или потребовал от продавца замены товара.

Раздел IV. Убытки

Статья 56

Убытки за нарушение договора одной из сторон составляют сумму, равную ущербу, включая упущенную выгоду, понесенную другой стороной вследствие нарушения договора. Такие убытки не могут превышать ущерба, который нарушившая договор сторона предвидела или должна была предвидеть в момент заключения договора в свете обстоятельств и факторов, о которых она в то время знала или должна была знать, как о возможных последствиях нарушения договора.

Статья 57

Если договор расторгнут и если разумным образом и в разумный срок после расторжения покупатель купил товар взамен или продавец перепродал товар, сторона, требую-

щая возмещения убытков, может взыскать разницу между договорной ценой и ценой по совершенной взамен сделке и любые дополнительные убытки, которые могут быть взысканы на основании положений статьи 56.

Статья 58

1) Если договор расторгнут и если имеется текущая цена на данный товар, сторона, требующая возмещения ущерба, может, если она не осуществила закупку или перепродажу на основании статьи 57, потребовать разницу между договорной ценой и текущей ценой на день, когда она впервые имела право заявить о расторжении договора, и любые дополнительные убытки, которые могут быть взысканы на основании положений статьи 56.

2) Для целей пункта 1 настоящей статьи текущей ценой является цена, преобладающая в месте, где должна была быть осуществлена поставка, или, если в этом месте не существует текущей цены, — цена в другом месте, которое служит разумным субститутом, с учетом разницы в расходах по транспортировке товара.

Статья 59

Сторона, ссылающаяся на нарушение договора, должна принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах, для уменьшения ущерба, включая упущенную выгоду, вытекающего из нарушения договора. Если она не принимает таких мер, то нарушившая договор сторона может потребовать сокращения возмещаемых убытков на сумму, на которую они могли быть уменьшены.

Раздел V. Сохранение товара

Статья 60

Если покупатель допускает просрочку в принятии поставки и продавец либо владеет товаром, либо иным образом в состоянии контролировать распоряжение им, продавец должен принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для сохранения товара. Он может удерживать его до тех пор, пока покупатель не компенсирует ему его разумные расходы.

Статья 61

1) Если товар получен покупателем и он намерен отказаться от него, он должен принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для сохранения товара. Он может удерживать его до тех пор, пока продавец не компенсирует ему его разумные расходы.

2) Если товар, отгруженный покупателю, был предоставлен в его распоряжение в месте назначения и покупатель осуществляет свое право отказаться от него, он должен вступить во владение им от имени продавца, если только он может сделать это без уплаты цены и без неразумного неудобства или неразумных расходов. Это положение не применяется в том случае, если продавец или лицо, уполномоченное на принятие товара от его имени, находится в месте назначения товара.

Статья 62

Сторона, которая обязана принять меры для сохранения товара, может сдать его на склад третьего лица за счет другой стороны, если только связанные с этим расходы не являются неразумными.

Статья 63

1) Сторона, обязанная принять меры для сохранения товара в соответствии с положениями статей 60 или 61, может продать его любым способом, если другая сторона допустила неразумную задержку с вступлением во владение товаром или с принятием его обратно или оплатой расходов по сохранению, при условии, что другой стороне было дано извещение о намерении продать товар.

2) Если товар подвержен гибели или скорой порче или если его сохранение влечет за собой неразумные расходы, сторона, обязанная сохранять товар в соответствии со статьями 60 и 61, должна принять разумные меры для его продажи. В пределах возможностей она должна дать извещение другой стороне о своем намерении осуществить продажу.

3) Сторона, продающая товар, имеет право удержать из выручки от продажи сумму, равную разумным расходам по сохранению и продаже товара. Остаток она должна передать другой стороне.

ГЛАВА VI. ПЕРЕХОД РИСКА

Статья 64

Утрата или повреждение товара после того, как риск перешел на покупателя, не освобождает его от обязанности уплатить цену, если только утрата или повреждение не были вызваны действиями или упущениями продавца.

Статья 65

1) Если договор купли-продажи предусматривает перевозку товара и продавец не обязан сделать его в каком-либо определенном месте назначения, риск переходит на покупателя, когда товар сдан перевозчику для передачи его покупателю. Если продавец обязан сдать товар перевозчику в каком-либо определенном месте, ином чем место назначения, риск не переходит на покупателя, пока товар не сдан перевозчику в этом месте. То обстоятельство, что продавец уполномочен задержать товарораспорядительные документы, не влияет на переход риска.

2) Тем не менее, если на товаре не имеется указания адреса или если товар иным образом не идентифицирован для данного договора, риск не переходит на покупателя, пока продавец не направит покупателю извещение об отправке, специфицирующее этот товар.

Статья 66

Покупатель принимает на себя риск в отношении товара, проданного, когда он находился в процессе транспортировки, с момента сдачи товара перевозчику, который выдал товарораспорядительные документы. Однако, если во время заключения договора продавец знал или должен был знать, что товар утрачен или поврежден и он не сообщил об этом факте продавцу, такая утрата или повреждение находятся на риске продавца.

Статья 67

1) В случаях, не предусмотренных положениями статей 65 и 66, риск переходит на покупателя, когда товар принимается им, или, если он не делает этого в положенный срок, — с момента, когда товар предоставлен в его распоряжение и он допускает нарушение договора, не принимая поставку.

2) Если, однако, покупатель обязан принять товар в месте, ином, чем местонахождение коммерческого предприятия продавца, риск переходит, когда наступил срок поставки и покупатель осведомлен о том факте, что товары предоставлены в его распоряжение в этом месте.

3) Если договор относится к купле-продаже неидентифицированного товара, считается, что товар не предоставлен в распоряжение покупателя, пока он ясно не идентифицирован для этого договора.

Статья 68

Если продавец допустил существенное нарушение договора, положения статей 65, 66 и 67 не влияют на имеющиеся у покупателя средства правовой защиты по поводу такого нарушения.

D. Общие условия купли-продажи и типовые договоры

36. Комиссия на своем 185-м заседании 17 июня 1977 года¹¹ рассмотрела пункты 4—8 доклада Комитета полного состава II (приложение II к настоящему докладу) и по рекомендации этого Комитета приняла следующее решение:

Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли

постановляет отложить работу над «общими» общими условиями и изучить этот вопрос о ходе рассмотрения на своей одиннадцатой сессии предложений Генерального секретаря относительно ее долгосрочной программы работы.

ГЛАВА III. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЛАТЕЖИ

A. Обеспечительные интересы¹²

37. На своем 185-м заседании 17 июня 1977 года Комиссия рассмотрела пункты 9—16 доклада Комитета полного состава II (приложение II к настоящему докладу) и по рекомендации этого Комитета приняла следующее решение:

Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли

просит Генерального секретаря

a) представить Комиссии на ее двенадцатой сессии новый доклад по вопросу о практической возможности разработки единообразных правил об обеспечительных интересах и о их возможном содержании с учетом замечаний и предложений, сделанных в Комиссии;

b) провести дальнейшую работу по этому вопросу в консультации с заинтересованными международными организациями и банковскими и торговыми учреждениями и, в частности, установить практическую необходимость и значение международного обеспечительного интереса для международной торговли.

B. Договорные гарантии¹³

38. Комиссия рассмотрела пункты 18—21 доклада Комитета полного состава II (приложение II к настоящему докладу) и по рекомендации этого Комитета постановила рассмотреть вопрос о договорных гарантиях на своей одиннадцатой сессии, когда Международная торговая палата завершит свою работу над договорными гарантиями.

¹¹ Краткий отчет этого заседания содержится в документе A/CN.9/SR.185.

¹² Комиссия рассмотрела данный вопрос на своем 185-м заседании 17 июня 1977 года; краткий отчет этого заседания содержится в документе A/CN.9/SR.185.

¹³ Там же.

ГЛАВА IV. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОРГОВЫЙ АРБИТРАЖ

Рекомендации Афро-азиатского консультативно-правового комитета¹⁴

39. На своем 185-м заседании 17 июня 1977 года Комиссия рассмотрела пункты 27—37 доклада Комитета полного состава II (приложение II к настоящему докладу) и по рекомендации этого комитета приняла следующее решение:

Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли

приняв к сведению рекомендацию Афро-азиатского консультативно-правового комитета (ААКПК), принятую на его семнадцатой сессии в Куала-Лумпуре, Малайзия, 5 июля 1976 года и изложенную в записке Генерального секретаря (A/CN.9/127), а также записку Секретариата, содержащую замечания по этой рекомендации (A/CN.9/127/Add.1),*

напоминая о том, что Комиссия на своей шестой сессии рекомендовала Генеральной Ассамблее предложить государствам, которые не ратифицировали Конвенцию 1958 года о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений или не присоединились к этой Конвенции, рассмотреть возможность присоединения к ней и что Генеральная Ассамблея в резолюции 3108 (XXVIII) сделала соответствующую рекомендацию,

напоминая также о том, что Генеральная Ассамблея в своей резолюции 31/98 от 15 декабря 1976 года об Арбитражном регламенте Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли рекомендовала использовать Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ при урегулировании споров, возникающих в контексте международных торговых отношений, в особенности путем ссылок на такой арбитражный регламент в коммерческих контрактах,

1. *приветствует* рекомендацию Афро-азиатского консультативно-правового комитета о том, чтобы государства афро-азиатского региона, которые не ратифицировали Конвенцию 1958 года о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений или не присоединились к ней, рассмотрели возможность ратификации или присоединения к этой Конвенции;

2. *выражает* признательность Афро-азиатскому консультативно-правовому комитету за то, что он рекомендовал использовать Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ при урегули-

ровании споров, возникающих в контексте международных торговых отношений;

3. *выражает мнение*, что вопросы, на которые Афро-азиатский консультативно-правовой комитет обратил внимание Комиссии, заслуживают тщательного изучения и рассмотрения с учетом всех их аспектов и последствий;

4. *просит* Генерального секретаря подготовить в консультации с Афро-азиатским консультативно-правовым комитетом исследования по этим вопросам, принимая во внимание дискуссии и мнения, выраженные в Комиссии, и получая в тех случаях, когда это необходимо, информацию от правительств, заинтересованных международных организаций и арбитражных центров, включая Международный совет по торговому арбитражу (МСТА), и представить такие исследования по возможности на одиннадцатой сессии Комиссии.

ГЛАВА V. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА УЩЕРБ, ПРИЧИНЕННЫЙ ТОВАРАМИ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫМИ ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ИЛИ ЯВЛЯЮЩИМИСЯ ЕЕ ОБЪЕКТОМ

40. Комиссия рассмотрела пункты 38—46 доклада Комитета полного состава II (приложение II к настоящему докладу)¹⁵.

41. Два представителя согласились с рекомендацией Комитета о том, что Комиссии в настоящее время не следует продолжать работу над вопросом об ответственности за продукцию и что данную проблему следует вновь рассмотреть в контексте будущей программы работы Комиссии на одной из будущих сессий, для того чтобы одно или более государств — членов Комиссии выступили с соответствующей инициативой. Эти представители выразили мнение, что работа над данной темой должна продолжаться ввиду ее важности для развивающихся стран, которые являются важными потребителями промышленных изделий.

42. Однако, согласно другой точке зрения, предпочтительнее пересмотреть данную проблему в контексте новой долгосрочной программы работы Комиссии. Было отмечено, что рекомендация Комитета прямо предусматривает пересмотр данной проблемы в случае, если одно или более государств-членов выступят с соответствующей инициативой.

43. Один представитель заявил, что вопрос об ответственности за продукцию правильнее регулировать на национальной, а не на международной основе. Любая страна, желающая разработать национальное законодательство, касающееся вопроса об ответственности за продукцию, может использовать ценный и содержательный доклад Генерального секретаря об «Ответствен-

* Воспроизводится в настоящем томе, часть вторая, III.

¹⁴ Комиссия рассмотрела данный вопрос на своем 185-м заседании 17 июня 1977 года; краткий отчет этого заседания содержится в документе A/CN.9/SR.185.

¹⁵ Комиссия рассмотрела данный вопрос на своем 185-м заседании 17 июня 1977 года; краткий отчет этого заседания содержится в документе A/CN.9/SR.185.

ности за ущерб, причиненный товарами, являющимися объектом международной торговли» (A/CN.9/133) *.

Решение Комиссии

44. На своем 185-м заседании 17 июня 1977 года Комиссия постановила принять рекомендацию Комитета о том, чтобы она не продолжала работу над вопросом об ответственности за продукцию на настоящем этапе и чтобы данная проблема была вновь рассмотрена в контексте будущей программы работы Комиссии на одной из будущих сессий, если одно или более государств — членов Комиссии выступают с соответствующей инициативой.

ГЛАВА VI. ПОДГОТОВКА КАДРОВ И ОКАЗАНИЕ ПОМОЩИ В ОБЛАСТИ ПРАВА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Второй симпозиум ЮНСИТРАЛ¹⁶

45. На своем 185-м заседании 17 июня 1977 года Комиссия рассмотрела пункты 48—54 доклада Комитета полного состава II (приложение II к настоящему докладу) и по рекомендации этого Комитета приняла следующее решение:

Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли,

напоминая о большом значении, которое Комиссия придает своей программе подготовки кадров и оказания помощи в области права международной торговли, а также о широко распространенной и постоянной заинтересованности правительств, в особенности правительств развивающихся стран, в продолжении этой программы,

признавая, что основной чертой такой программы подготовки кадров и оказания помощи в области права международной торговли являются симпозиумы по праву международной торговли, которые Комиссия организует и планирует организовывать в связи со своими сессиями,

напоминая далее, что до настоящего времени Комиссия пыталась финансировать такие симпозиумы за счет привлечения добровольных взносов правительств и из других источников,

отмечая, что второй симпозиум ЮНСИТРАЛ по праву международной торговли, который Комиссия планировала провести в связи со своей десятой сессией, пришлось отменить из-за нехватки средств,

будучи убеждена в необходимости нахождения альтернативных средств финансирования симпозиумов ЮНСИТРАЛ, что позволит строить эту деятельность на более надежной финансовой основе,

1. *рекомендует* Генеральной Ассамблее рассмотреть возможность обеспечения финансирования симпозиумов Комиссии по праву международной торговли полностью или частично из регулярного бюджета Организации Объединенных Наций;

2. *постановляет:*

a) если своевременно будут получены достаточные средства, второй симпозиум ЮНСИТРАЛ по праву международной торговли будет проведен в связи с двенадцатой сессией;

b) рассмотреть на своей одиннадцатой сессии вопрос о том, должны ли темами этого симпозиума оставаться вопросы, отобранные на ее девятой сессии, а именно: «Транспортные и финансовые документы, используемые в международной торговле» и «Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ»;

3. *просит* Генерального секретаря продолжать деятельность по привлечению средств от международных организаций и фондов, а также из частных источников в дополнение к таким фондам, которые могут быть предусмотрены по регулярному бюджету Организации Объединенных Наций.

ГЛАВА VII. БУДУЩАЯ РАБОТА

A. Дата и места проведения сессий Комиссии и ее рабочих групп¹⁷

46. Комиссия утвердила следующее расписание сессий своих рабочих групп:

a) Рабочая группа по международной купле-продаже товаров: девятая сессия должна быть проведена в Женеве с 19 по 30 сентября 1977 года и, в случае необходимости, десятая сессия будет проведена в Нью-Йорке с 3 по 13 января 1978 года.

b) Рабочая группа по международным оборотным документам: пятая сессия должна быть проведена в Нью-Йорке с 18 по 29 июля 1977 года, и шестая сессия должна быть проведена в Женеве с 3 по 13 января 1978 года.

47. Комиссия постановила провести свою одиннадцатую сессию в Нью-Йорке с 5 по 23 июня 1978 года при условии, что Рабочая группа по международной купле-продаже товаров завершит на своей девятой сессии в сентябре 1977 года свою работу над подготовкой проекта положений о заключении и действительности договоров международной купли-продажи товаров. Однако, согласно общему мнению, если Рабочая группа не завершит работу над стоящей перед ней задачей на своей девятой сессии, то продолжительность

¹⁷ Комиссия рассмотрела данный вопрос на своих 184-м и 186-м заседаниях соответственно 15 июня и 17 июня 1977 года; краткие отчеты этих заседаний содержатся в документах A/CN.9/SR.184 и A/CN.9/SR.186.

* Воспроизводится в настоящем томе, часть вторая, IV.

¹⁶ Там же.

одиннадцатой сессии Комиссии должна составить менее трех недель. Комиссия просила Секретаря уменьшить в таком случае продолжительность сессии и сообщить об этом государствам-членам до 31 декабря 1977 года.

*В. Конференция ООН полномочных представителей по морской перевозке грузов*¹⁸

48. Представитель Федеративной Республики Германии проинформировал Комиссию о том, что Постоянный представитель его правительства при Организации Объединенных Наций в письме от 1 июня 1977 года передал Генеральному секретарю приглашение его правительства провести конференцию ООН полномочных представителей по морской перевозке грузов в Гамбурге в марте 1978 года. Его правительство искренне надеется, что Организация Объединенных Наций сможет принять это приглашение, которое отражает глубокую заинтересованность его правительства в работе ЮНСИТРАЛ в этой области. Его правительство уверено в том, что эти усилия завершатся принятием на Конференции отвечающей современным требованиям глобальной конвенции по морской перевозке грузов.

49. В связи с тем фактом, что Конференция полномочных представителей по морской перевозке грузов назначена на март 1978 года, был поставлен вопрос, сможет ли Секретариат распространить заблаговременно до начала Конференции все документы на всех языках. В ответ на этот вопрос Секретарь Комиссии заявил, что он сможет распространить все имеющиеся документы и замечания правительств и заинтересованных международных организаций, а также их анализ к концу 1977 года или, если это будет возможно, ранее.

50. Комиссия приняла к сведению приглашение правительства Федеративной Республики Германии.

51. Представитель Филиппин сообщил Комиссии о том, что его правительство заинтересовано в проведении конференции ООН по морской перевозке грузов в его стране. Однако в настоящее время его правительство не в состоянии сделать официальное приглашение.

*С. Повестка дня одиннадцатой сессии Комиссии*¹⁹

52. Комиссия решила, что на ее одиннадцатой сессии будут рассматриваться следующие вопросы: проект положений по заключению и действительности договоров международной купли-продажи товаров, если его разработка будет завершена Рабочей группой по международной купле-продаже товаров в сентябре 1977 года;

предложения Генерального секретаря относительно долгосрочной программы работы Комиссии; исследования по аспектам торгового арбитража, изложенным в докладе Комитета полного состава II; а также такие другие вопросы, которые Секретарь, возможно, пожелает поставить перед ней.

*Д. Координация работы*²⁰

53. Комиссия заслушала по этому вопросу заявление Генерального секретаря Международного института по унификации частного права (МИУЧП), в котором он напомнил о ряде последующих резолюций Генеральной Ассамблеи, и в частности о резолюции 31/99 от 15 декабря 1976 года, в которой содержится призыв к продолжению сотрудничества между Комиссией и другими организациями, осуществляющими активную деятельность в области, представляющей интерес для Комиссии.

54. Хотя в прошлом году Комиссией и МИУЧП поддерживались отношения сотрудничества, настало время придать этому сотрудничеству более конкретную форму, особенно в связи с продолжающимся расширением сферы деятельности Комиссии. Это необходимо для того, чтобы избежать дублирования и ненужных усилий организаций с аналогичными долгосрочными задачами. Его организация особенно ценит ту роль, которую Комиссия как наиболее представительный орган, занимающийся унификацией частного права, может играть в этой области. Поэтому он предложил бы учредить консультативную группу в составе представителей секретариатов Комиссии, МИУЧП и, возможно, Гаагской конференции по международному частному праву, в задачу которой будет входить развитие и координация сотрудничества между этими органами.

55. Все представители, выступившие по данному вопросу, отметили вклад МИУЧП в дело унификации частного права, и особенно ее вклад в дело успешного осуществления ряда проектов Комиссии. Они также высказали удовлетворение по поводу предложения МИУЧП о более эффективном сотрудничестве между секретариатом Комиссии и секретариатами МИУЧП и других соответствующих организаций и уполномочили секретариат организовать консультации с этими органами.

56. Секретарь Комиссии сообщил Комиссии, что секретариат устанавливает связь с различными заинтересованными органами и организациями, находящимися в различных регионах мира с целью организации консультаций по дальнейшей программе работы Комиссии.

¹⁸ Там же.

¹⁹ Там же.

²⁰ Комиссия рассмотрела этот вопрос на своем 186-м заседании 17 июня; краткий отчет этого заседания содержится в документе A/CN.9/SR.186.

ГЛАВА VIII. ДРУГИЕ ВОПРОСЫ

A. Резолюции Генеральной Ассамблеи

57. Комиссия приняла к сведению следующие резолюции Генеральной Ассамблеи²¹:

a) резолюцию 31/98 от 15 декабря 1976 года об Арбитражном регламенте Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли²²;

b) резолюцию 31/99 от 15 декабря 1976 года по докладу Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли;

c) резолюцию 31/100 от 15 декабря 1976 года о Конференции Организации Объединенных Наций по морской перевозке грузов;

d) резолюцию 31/194 от 22 декабря 1976 года об использовании служебных помещений и средств обслуживания конференций в Центре Донаупарк в Вене.

B. Участие в Конференции ООН полномочных представителей по морской перевозке грузов

58. Комиссия приняла к сведению резолюцию 31/100 Генеральной Ассамблеи о Конференции Организации Объединенных Наций по морской перевозке грузов. Комиссия отметила, что в пункте 4 g Генеральная Ассамблея просила Генерального секретаря пригласить специализированные учреждения, Международное агентство по атомной энергии, а также заинтересованные органы Организации Объединенных Наций и заинтересованные региональные межправительственные организации направить своих представителей на Конференцию в качестве наблюдателей. Комиссия пришла к мнению, что фраза «заинтересованные региональные межправительственные организации» в этом пункте исключает такие неправительственные организации, как Международная торговая палата, и что представляется также сомнительным, что она охватывает такие межправительственные организации, как МИУЧП и Гагская конференция по международному частному праву. Комиссия постановила обратить внимание Генеральной Ассамблеи на желательность того, чтобы она попросила Генерального секретаря пригласить также заинтересованные межправительственные и неправительственные организации, в частности те организации, которые принимали участие в работе Комиссии по данному вопросу.

C. Возможный перевод Отделения права международной торговли из Нью-Йорка в Вену

59. В отношении резолюции 31/194 Генеральной Ассамблеи Комиссия отметила, что в этой ре-

золюции Генеральная Ассамблея уполномочила Генерального секретаря осуществить, в частности, предложение, содержащееся в пункте 41 его доклада об использовании служебных помещений и средств обслуживания конференций в Центре Донаупарк в Вене (A/C.5/31/34), в котором упоминается о том, что Отделение права международной торговли является одной из единиц, в отношении которых следует рассмотреть вопрос о возможном переводе их из Нью-Йорка в Вену в 1979 году. Ввиду того, что Отделение права международной торговли действует как секретариат Комиссии, Комиссия провела обмен мнениями по вопросу о влиянии предлагаемого перевода на ее работу и решила, что в докладе о работе ее десятой сессии должны быть отражены мнения, выраженные делегациями.

60. По вопросу о том, может ли Комиссия выразить свое мнение в отношении этой резолюции Генеральной Ассамблеи, мнения разделились.

61. Согласно одному из мнений, поскольку Генеральная Ассамблея уполномочила Генерального секретаря осуществить его предложение о переводе секретариата Комиссии в Вену, Комиссия, являясь одним из органов Генеральной Ассамблеи, уже не может пытаться обсуждать этот вопрос или выражать мнения, противоречащие программным решениям, изложенным в соответствующей резолюции. В особенности это утверждение является справедливым, поскольку эту резолюцию следует рассматривать как излагающую результат прений между всеми государствами-членами, включая государства, представленные на текущей сессии Комиссии. Кроме того, этот вопрос носит административный и бюджетный характер, и Комиссия неправомочна вторгаться в эту область.

62. Согласно другому мнению, Комиссия может выразить свой взгляд по этому вопросу. Основная компетенция Комиссии в отношении вопросов, касающихся унификации и гармонизации торгового права, признана в ее мандате. Поскольку следует принять как само собой разумеющееся, что как Генеральная Ассамблея, так и Генеральный секретарь заинтересованы в том, чтобы работа Комиссии постоянно была успешной, для Комиссии отнюдь не является неуместным, а, напротив, оправданным в рамках ее признанной компетенции доводить до сведения Генеральной Ассамблеи и Генерального секретаря любые факторы, которые, по ее мнению, могут оказать неблагоприятное влияние на ее возможность эффективно осуществлять свой мандат, даже если такие факторы возникли в результате решения Генерального секретаря, которое было одобрено Генеральной Ассамблеей.

63. В ходе дискуссии было выявлено два отдельных вопроса в связи с планируемым переводом секретариата Комиссии в Вену: вопрос о влиянии такого перевода, во-первых, на работу

²¹ Комиссия рассмотрела эти резолюции на своем 184-м заседании 15 июня 1977 года; краткий отчет этого заседания содержится в документе A/CN.9/SR.184.

²² См. также пункты 22—25 доклада Комитета полного состава II (приложение II к настоящему докладу).

Комиссии и, во-вторых, на место проведения сессий Комиссии.

64. Что касается первого вопроса, то ряд представителей выразили озабоченность по поводу того, что предлагаемый перевод может отрицательно повлиять на способность секретариата поддерживать тот уровень эффективности и компетентности, на который Комиссия вправе рассчитывать. В этой связи было отмечено, что хорошая подготовительная работа в связи с такими технически сложными областями, с которыми Комиссия имеет дело, является основой успеха любой работы по унификации права и что отмечающееся до сих пор положительное отношение к работе Комиссии отражает ту тщательную подготовительную работу, которая проводится секретариатом. Поэтому было высказано мнение, что совершенно необходимо, чтобы соответствующие средства для проведения исследований были легко доступны и имелись на рабочих языках Комиссии.

65. Представитель Австрии, выступая по этому вопросу, сообщил Комиссии, что его правительство сознает значение условий для проведения исследований для работы Комиссии. В настоящее время компетентные органы Австрии активно изучают все возможные средства, и в том числе финансовые средства, которые обеспечат для Комиссии и ее секретариата такие возможности. Между представителями правительства Австрии и секретариатом Комиссии были установлены контакты с целью выявления потребностей последнего в этом отношении, и эта практика продолжится в последующие месяцы.

66. Что касается того, где Комиссия в случае перевода ее секретариата в Вену будет проводить свои сессии, то большинство представителей, выступивших по данному вопросу, настоятельно призвали к тому, чтобы одним из обычных мест проведения сессий остался Нью-Йорк. В этой связи был упомянут тот факт, что при учреждении Комиссии подразумевалось, что она будет проводить свои сессии на регулярной основе поочередно в Нью-Йорке и в Женеве. Был сделан настоятельный призыв к соблюдению принципа поочередности.

67. Многие представители высказались за проведение сессий поочередно в Нью-Йорке и в Вене, хотя было также высказано мнение, что сессии можно было бы проводить поочередно в Нью-Йорке, Вене и Женеве. Однако имелся консенсус в отношении того, что Комиссии не следует определять официальную позицию по этому вопросу в данное время, во-первых, потому, что это будет преждевременным, поскольку все зависит от того, будет ли секретариат переведен в Вену, и к тому же этот вопрос не будет выяснен по крайней мере до завершения следующей сессии, и, во-вторых, потому, что этот вопрос имеет опре-

деленные сложные и деликатные аспекты, требующие особого рассмотрения.

68. Комиссия завершила свое рассмотрение вопроса о месте нахождения, не приняв формальных решений, но с тем условием, что этот вопрос будет вновь рассмотрен на ее следующей сессии.

D. Доклад Генерального секретаря о текущей деятельности других международных организаций

69. Комиссия приняла к сведению доклад Генерального секретаря по данному вопросу (A/CN.9/129 и Add.1) *.

ПРИЛОЖЕНИЕ I

Доклад Комитета полного состава I, касающийся проекта конвенции о международной купле-продаже товаров

I. ВВЕДЕНИЕ

1. Комитет полного состава I был учрежден Комиссией на ее 180-м заседании 23 мая 1977 года. Комитет заседал под председательством г-на Дьюлы Ерши (Венгрия) и провел 32 заседания. На своем 4-м заседании, 25 мая 1977 года, Комитет избрал г-на Хорхе Баррера-Графа (Мексика) докладчиком.

2. В соответствии с кругом ведения, представленным Комиссией, перед Комитетом стояла задача рассмотреть проект конвенции о международной купле-продаже товаров, утвержденный Рабочей группой Комиссии по международной купле-продаже товаров. Текст проекта конвенции излагается в приложении I к докладу Рабочей группы о работе ее седьмой сессии (A/CN.9/116) **. Комментарий к статьям проекта конвенции содержится в приложении II к этому докладу.

3. В ходе дискуссии Комитет рассмотрел замечания к проекту конвенции, представленные правительствами и международными организациями. Эти замечания излагаются в документе A/CN.9/125, а также в добавлениях 1—3. Анализ этих замечаний за исключением тех, которые изложены в добавлениях 2 и 3, содержится в документе A/CN.9/126 ***.

4. Резюме прений Комитета в отношении статей проекта конвенции и его рекомендации Комиссии излагаются в пунктах 13—561 настоящего доклада. Перед резюме прений по каждой статье приводится текст этой статьи в том виде, в каком он был принят Рабочей группой по международной купле-продаже товаров.

5. На своем третьем заседании 24 мая 1977 года Комитет учредил редакционную группу в составе представителей Колумбии, Мексики, Нигерии, Сингапура, Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии, Соединенных Штатов Америки, Союза Советских Социалистических Республик, Франции и Чехословакии. Перед редакционной группой была поставлена задача изменить формулировку тех статей проекта конвенции, в отношении которых в Комитете были согласованы поправки по существу, рассмотреть предложения редакционного характера, представленные правительствами и международными организациями в их письменных замечаниях и в ходе дискуссий в Комитете, а также в целом рассмотреть текст проекта конвенции с точки зрения согласованности используемой терминологии и обеспечить согласованность вариантов на различных языках.

* Воспроизводится в настоящем томе, часть вторая, VI.

** Ежегодник... 1976 год, часть вторая, I.

*** Воспроизводится в настоящем томе, часть вторая, I.

6. Комитет также учредил несколько специальных групп в целях достижения консенсуса или компромисса по важным правовым проблемам, затрагиваемым в проекте конвенции.

7. Комитет не имел достаточно времени для рассмотрения проекта текста, предложенного редакционной группой. Было отмечено, что Комитет ранее подробно рассмотрел каждую отдельную статью проекта Конвенции и что редакционная группа основывалась в своей работе на решениях и выводах, принятых и достигнутых в Комитете. Комитет поэтому принял текст проекта Конвенции, пересмотренный редакционной группой, с изменениями, описанными ниже, в пункте 9.

8. Текст каждой статьи проекта Конвенции, рекомендованный Комитетом для одобрения Комиссией, излагается после резюме дискуссий по данной статье.

9. Комитет отметил, что редакционная группа заключила два места в тексте в квадратные скобки, для того чтобы обратить на них особое внимание Комитета:

а) в пункте 1 статьи 23 Комитет опустил слова «при данных обстоятельствах» в выражении «после того как он его обнаружил или должен был [при данных обстоятельствах] обнаружить». При своем первоначальном обсуждении Комитет просил редакционную группу рассмотреть вопрос о включении данного выражения в текст. Однако группа выразила сомнение в том, что это выражение следует включить в текст, так как, хотя продолжительность срока, несомненно, зависит от обстоятельств данного случая, включение этого выражения только лишь в одну статью может привести к противоположному выводу в других статьях проекта Конвенции, в которых это выражение не используется в отношении других сроков, устанавливаемых для сторон. Комитет согласился с этим доводом;

б) Комитет снял квадратные скобки, в которые редакционная группа поместила статью 25 (2). Редакционная группа приняла такое решение для того, чтобы обратить внимание Комитета на вопрос о том, желает ли он, чтобы в статье 25 содержалось положение об извещении. Комитет постановил включить такое положение и соответственно снял квадратные скобки. Два представителя указали, что они предпочитают сохранить квадратные скобки, так как они возражают против существования данного положения.

10. Комитет также согласился с рекомендацией редакционной группы поменять местами статьи 48 и 49 и уполномочил Генерального секретаря перенумеровать статьи проекта Конвенции.

11. Комитет рекомендует, чтобы Комиссия просила Генерального секретаря: а) подготовить на основании собственных полномочий комментарий к проекту Конвенции и

б) предложить названия каждой статьи, включив такие названия в комментарий.

12. Комитет утвердил настоящий доклад на своем 32-м заседании 17 июня 1977 года.

II. ПРЕНИЯ И РЕШЕНИЯ

Проект конвенции о международной купле-продаже товаров

ЧАСТЬ I. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Глава I. Сфера применения

СТАТЬЯ 1

13. Ниже приводится текст статьи 1 в том виде, в каком он был принят Рабочей группой по международной купле-продаже товаров:

«1) Настоящая Конвенция применяется к договорам купли-продажи товаров, заключенным между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах:

а) когда эти государства являются Договаривающимися государствами; или

б) когда нормы международного частного права требуют применения права Договаривающегося государства.

2) То обстоятельство, что коммерческие предприятия сторон находятся в разных государствах, не должно приниматься во внимание, если это не вытекает ни из договора, ни из деловых отношений или обмена информацией между сторонами в любое время до или в момент заключения договора».

Пункт 1

Основной критерий

14. Комитет рассмотрел предложение, предполагающее сужение основного критерия применения Конвенции за счет введения требования о том, что стороны договора купли-продажи, помимо нахождения их коммерческих предприятий в различных государствах, должны быть также различной национальности. Цель этого предложения заключалась в обеспечении применения национального права покупателя и продавца в тех случаях, когда они одной национальности, даже если коммерческое предприятие покупателя находится в ином государстве, чем то, в котором находится коммерческое предприятие продавца.

15. Комитет отклонил это предложение на том основании, что определение национальности, особенно применительно к корпорациям, является сложным вопросом, который в национальных законодательствах толкуется различно. Кроме того, национальность другой стороны может быть неясна для каждой стороны во время заключения договора. Соответственно установление требования в отношении национальности значительно усложнит задачу определения того, применяется ли Конвенция, и может, таким образом, привести к неопределенности.

Местонахождение коммерческих предприятий

16. В отношении понятия «местонахождения коммерческих предприятий» было сделано два предложения. Согласно одному из них, это понятие следует заменить понятием «резиденция», поскольку при проверке «мест нахождения коммерческих предприятий» сторон могут на практике встретиться существенные трудности. Так, например, если два предприятия, имеющие «резиденцию» в одной и той же стране, действуют в различных странах, Конвенция будет применяться. После обсуждения Комитет решил отклонить это предложение, исходя из того, что проверка «резиденции» не упростила бы задачу определения того, применяется ли Конвенция, а в некоторых случаях была бы неприемлемой. Комитет отклонил также второе предложение, согласно которому соответствующие места расположения коммерческих предприятий сторон следует ограничить их «основными» местами расположения коммерческих предприятий. Мнения Комитета в этом отношении изложены в статье 6 а^а.

Подпункт 1 а

17. Комитет рассмотрел, но отклонил предложение о том, чтобы для применения Конвенции было достаточно, если бы одно из государств, в котором расположены коммерческие предприятия сторон, являлось договаривающимся государством. Комитет отметил, что существующий текст отражает подход статьи 3 Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров, именуемой далее «Конвенцией об исковой давности», и что требование о том, чтобы государства в которых расположены коммерческие предприятия сторон, являлись Договаривающимися государствами, является предпочтительным, поскольку оно основано на принципе взаимности.

^а В статье 6 а предусматривается, что «если сторона в договоре купли-продажи товаров имеет больше одного коммерческого предприятия, ее коммерческим предприятием считается то, которое с учетом обстоятельств, известных сторонам или предполагавшихся ими в момент заключения договора, имеют наиболее тесную связь с договором и его исполнением».

Подпункт 1 b

18. В пункте 1 *b* предусматривается, что Конвенция применяется, когда нормы международного частного права требуют применения права Договаривающегося государства и что в таком случае не существенно, расположены ли коммерческие предприятия одной или же обеих сторон в Договаривающемся государстве.

19. Комитет рассмотрел два предложения, касающиеся этого вопроса. Согласно первому из них, подпункт *b* следует опустить; согласно второму предложению — к Конвенции следует прибегать лишь в том случае, если нормы международного частного права Договаривающегося государства требуют его применения.

20. Ни одно из этих предложений не получило достаточной поддержки в Комитете для их принятия, и поэтому Комитет рекомендует Комиссии утвердить существующую формулировку подпункта *b*.

Пункт 2

21. Комитет утвердил пункт 2 без изменений.

Предложенный пункт 3

22. При обсуждении статьи 6 Комитет передал на рассмотрение редакционной группе вопрос о том, следует ли перенести пункт *c* статьи 6 в статью 1 в качестве подпункта 1 *c*.

Решение

23. Комитет соответственно рекомендует Комиссии принять следующий текст:

«Статья 1

1) Настоящая Конвенция применяется к договорам купли-продажи товаров, заключенным между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах:

a) когда эти государства являются Договаривающимися государствами; или

b) когда нормы международного частного права требуют применения права Договаривающегося государства.

2) То обстоятельство, что коммерческие предприятия сторон находятся в разных государствах, не должно приниматься во внимание, если это не вытекает ни из договора, ни из деловых отношений или обмена информацией между сторонами в любое время до или в момент заключения договора.

3) Не принимается во внимание ни национальная принадлежность сторон, ни их гражданский или торговый статус, ни гражданский или торговый характер договора».

СТАТЬЯ 2

24. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 2:

«Настоящая Конвенция не применяется к продаже:

a) товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего пользования, за исключением случаев, когда продавец во время заключения договора не знал и не имел оснований знать, что товары приобретаются для какого-либо такого пользования;

b) с аукциона;

c) в порядке исполнительного производства или иным образом в силу закона;

d) фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег;

e) судов водного и воздушного транспорта;

f) электроэнергии».

Подпункт а

Исключение купли-продажи потребительских товаров.

25. Комитет решил, что куплю-продажу потребительских товаров следует исключить из сферы действия Конвенции

на том основании, что такие сделки в ряде стран подпадают под специальные законы и постановления, направленные на защиту потребителей. Такое исключение не приведет к существенному ограничению сферы применения, поскольку с точки зрения Конвенции купля-продажа потребительских товаров лишь в относительно немногих случаях может рассматриваться как международная купля-продажа товаров.

26. Комитет рассмотрел предложение об исключении слов «за исключением тех случаев, когда продавец во время заключения договора не знал и не имел оснований знать, что товары приобретаются для какого-либо такого пользования». Это предложение основывалось на том, что эти слова, которых нет в соответствующей статье (статья 4 *a*) Конвенции об исковой давности, приносят субъективный элемент в том отношении, что вопрос о том, относится ли данная купля-продажа к потребительским товарам и, следовательно, применяется ли Конвенция, зависит от субъективного мнения продавца.

27. Комитет придерживался мнения о том, что знание продавцом того, что данный договор купли-продажи входит в сферу применения Конвенции, является важным. В рамках Конвенции об исковой давности стороны располагают достаточным временем и достаточными возможностями для того, чтобы установить, является ли данная купля-продажа куплей-продажей потребительских товаров или же коммерческой куплей-продажей, и, соответственно, выяснить, определяет ли эта Конвенция ограничение судопроизводства и права сторон по отношению друг к другу. Поэтому Комитет решил, что следует сохранить существующую формулировку подпункта *a*.

Исключение продажи с аукциона в порядке исполнительного производства или иным образом в силу закона, фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег

28. Комитет не получил каких-либо предложений об изменении или исключении какого-либо из положений подпунктов *b*, *c* или *d* и рекомендует сохранить эти подпункты в существующей формулировке.

Исключение продажи судов водного и воздушного транспорта

29. По вопросу о том, следует ли, как в существующем тексте, исключить из сферы применения Конвенции куплю-продажу судов водного и воздушного транспорта, мнения разделились.

30. Согласно одной точке зрения, такая купля-продажа должна входить в сферу применения Конвенции, поскольку:

a) приводимые основания для исключения такой купли-продажи, а именно: утверждение о том, что суда водного и воздушного транспорта подпадают под специальные требования в отношении регистрации, не являются убедительными, поскольку эти требования почти не касаются отношений между покупателем и продавцом. В этой связи было отмечено, что за последний год купля-продажа прогулочных судов приобрела большое значение на международном уровне и с правовой точки зрения может приравниваться к купле-продаже автотранспортных средств, которые, хотя и подлежат регистрации, входят в сферу применения Конвенции;

b) купля-продажа крупных судов водного и воздушного транспорта обычно определяется специальными условиями купли-продажи и согласно статье 5 не будет в этой степени входить в сферу применения Конвенции.

31. Согласно другому мнению, исключение купли-продажи судов водного и воздушного транспорта является оправданным на том основании, что:

a) во многих правовых системах суда водного и воздушного транспорта после регистрации приравниваются к недвижимости;

b) статья 4 *b* Конвенции об исковой давности исключает такую куплю-продажу из сферы действия Конвенции, и предложение, сделанное на Конференции полномочных

представителей, на которой была принята эта Конвенция, о том, чтобы включить такую куплю-продажу, было отклонено.

32. После рассмотрения этого вопроса Комитет сделал вывод о том, что этот вопрос нельзя решить путем компромиссного текста, основанного на консенсусе. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить существующий текст подпункта е.

Исключение купли-продажи электроэнергии

33. Комитет рассмотрел два предложения:

а) о том, что подпункт f следует исключить, с тем чтобы купля-продажа электроэнергии входила в сферу применения Конвенции; и

б) о том, чтобы исключить из сферы применения Конвенции также куплю-продажу газа.

34. Комитет не согласился с предложением об исключении подпункта f. Он отметил, что во многих правовых системах электроэнергия не считается материальным движимым имуществом и что, следовательно, исключение этого подпункта не обязательно ведет к тому, что Конвенция будет распространяться на куплю-продажу электроэнергии, а, напротив, может вызвать неопределенность.

35. Комитет также не согласился с предложением о том, что купля-продажа газа должна приравниваться к купле-продаже электроэнергии и, таким образом, не входить в сферу применения Конвенции. Было отмечено, что, поскольку существует значительное число как простых, так и сложных веществ в газообразном, жидком или твердом состоянии, в соответствии с этим предложением будет исключена купля-продажа таких товаров или, по меньшей мере, возникнут промежуточные случаи. Комитет выразил мнение, что составление перечня всех промежуточных случаев было бы весьма длительным процессом и является нежелательным. В таких случаях, когда применение Конвенции к купле-продаже газа является нежелательным, стороны могут, согласно статье 5, изменить действие любого из ее положений. Поэтому Комитет решил сохранить существующую формулировку подпункта f.

Решение

36. Комитет делает вывод о том, что в отношении статьи 2 не требуется каких-либо существенных изменений. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст:

«Статья 2

Настоящая Конвенция не применяется к продаже:

а) товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего пользования, за исключением случаев, когда продавец во время заключения договора не знал и не должен был знать, что товары приобретаются для какого-либо такого пользования;

б) с аукциона;

с) в порядке исполнительного производства или иным образом в силу закона;

д) фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег;

е) судов водного и воздушного транспорта;

ф) электроэнергии.

СТАТЬЯ 3

37. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 3:

«1) Настоящая конвенция не применяется к договорам, в которых обязательства продавца заключаются в основном в выполнении работы или в предоставлении иных услуг.

2) Договоры на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству, считаются договорами купли-продажи, если только сторона, заказывающая товары, не берет на себя обязательство поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства таких товаров».

38. Комитет рассмотрел предложение об исключении статьи 3, а затем предложения по пункту 2.

Исключение статьи

39. Предложение об исключении статьи 3 основывалось на том, что предусматриваемые в данной статье виды договоров выходят за рамки сферы купли-продажи товаров, и поэтому такая статья является неуместной в конвенции, регулирующей обязательства покупателя и продавца. Однако многие представители выступили за сохранение статьи 3, особенно потому, что это положение полезно с точки зрения определения, применяется ли конвенция в промежуточных случаях. Оно является также полезным руководством для судов ряда стран общего права, которые при иных обстоятельствах могут предположить, что конвенция применяется. После прений Комитет постановил не принимать предложения об исключении статьи 3.

Пункт 2

40. По тем же причинам Комитет не принял предложения об исключении пункта 2.

41. Комитет рассмотрел также предложение о замене слов «существенную часть материалов» словами «материалы или какую-либо их часть», с тем чтобы конвенция не применялась, если какая-либо часть этих материалов была поставлена покупателем. Это предложение основывалось на той предпосылке, что будет несправедливо возлагать ответственность за соответствие товара на продавца, если часть материалов, необходимых для производства этого товара, поставляется покупателем. В противовес этому предложению было отмечено, что этот текст является полезным руководством для ряда правовых систем. Было отмечено также, что это положение сходно со статьей 6 (2) Конвенции об исковой давности. После прений Комитет постановил сохранить первоначальный текст.

Взаимосвязь статьи 3 (2) с ответственностью продавца за дефекты

42. Комитет рассмотрел предложение о внесении поправок в статью 3 (2), с тем чтобы урегулировать вопрос ответственности продавца за товар в тех случаях, когда покупатель поставил менее чем «существенную часть» материалов. Это предложение обсуждается в пунктах 179—184 доклада, касающихся статьи 19.

Решение

43. Комитет делает вывод, что статья 3 не требует никаких существенных изменений. Поэтому он рекомендует Комиссии принять следующий текст:

«Статья 3

1) Настоящая Конвенция не применяется к договорам, в которых обязательства продавца заключаются в основном в выполнении работы или в предоставлении иных услуг.

2) Договоры на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству, считаются договорами купли-продажи, если только сторона, заказывающая товары, не берет на себя обязательство поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства таких товаров».

СТАТЬЯ 4

44. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров приняла следующий текст статьи 4:

«Настоящая конвенция применяется также в тех случаях, когда стороны избрали ее как закон договора».

45. Комитет отметил, что статья 4 основывается на том положении, принятом в большинстве правовых систем, что стороны сделки купли-продажи могут свободно выбирать закон, применимый к их договору, и что данная статья направлена на обеспечение применения этой Конвенции к договорам купли-продажи в случаях, не предусмотренных в статье 1.

46. Дискуссии Комитета показали, что предлагаемая статья не лишена двусмысленностей и таким образом дает возможность противоречивого толкования. Хотя и было отмечено общее согласие относительно того, что стороны могут включать положения данной Конвенции в свой договор до тех пор, пока эти положения не противоречат применимому закону, мнения по вопросу о том, в какой степени и при каких обстоятельствах стороны могут избирать эту Конвенцию в качестве закона договора, были весьма различными. В этой связи был затронут, в частности, вопрос о взаимосвязи статьи 4 с предыдущими статьями Конвенции, и особенно о том, можно ли истолковывать эту статью, как позволяющую странам предусматривать применение данной Конвенции к внутренним договорам купли-продажи и к таким видам договоров, которые исключаются из сферы действия этой Конвенции в силу статьи 2 или 3.

47. Комитет рассмотрел различные предложения, направленные на разъяснение этих вопросов путем ограничения содержания статьи 4. Ни одно из этих предложений не получило достаточной поддержки и поэтому не было принято.

48. В соответствии с одним из предложений выбор конвенции в качестве закона договора будет эффективным только тогда, когда договор заключают стороны, коммерческие предприятия которых находятся в различных государствах, а одно из этих государств является Договаривающимся государством. Цель этого предложения заключалась в обеспечении применения данной Конвенции лишь к международной купле-продаже и путем включения его в статью 1 предотвращения ее применения к купле-продаже, не охватываемой этой Конвенцией в соответствии со статьей 2 или 3. Однако значительную поддержку получило то мнение, что это предложение в случае принятия необоснованно ограничит сферу применения Конвенции, например в тех случаях, когда какая-либо коммерческая фирма имеет отделение в другом государстве, продающее товар покупателю, коммерческое предприятие которого находится в том же самом государстве. В соответствии со статьей 6 а, если коммерческие предприятия сторон находятся в одном и том же государстве, Конвенция не применяется, хотя эту сделку можно рассматривать как международную. Поэтому сторонники мнения, что в таком случае стороны должны иметь возможность выбирать конвенцию в качестве закона договора, возражали против ограничения автономности сторон, на которое было направлено это предложение. Следовательно, Комитет не принял это предложение.

49. Однако те же, кто возражал против этого предложения, высказали озабоченность по поводу того, что статья 4 при условии ее сохранения, не должна использоваться для уклонения от применения статьи 2 а, которая исключает куплю-продажу потребительских товаров, поскольку многие страны ввели законодательство, охраняющее интересы потребителей, которое регулирует основные аспекты этого вида купли-продажи.

50. Комитет не принял предложение, основанное на статье 4 Гаагского единообразного закона о международной купле-продаже товаров (ЮЛИС) от 1964 года, о том, что данная Конвенция в случае избрания ее в качестве закона договора будет зависеть от обязательных положений закона, который был бы применим, если бы стороны не выбрали эту Конвенцию.

51. Заканчивая обсуждение по статье 4, многие члены Комитета усомнились в практической необходимости специального положения, аналогичного статье 4. О чем бы стороны ни договорились, все будет иметь силу лишь в пределах обязательных норм права.

Решение

52. Комитет делает вывод, что статья 4 вызывает много сложных вопросов в связи с толкованием, которые не удалось решить даже в ходе длительных дискуссий. В связи с этим, а также учитывая, что в положении, аналогичном статье 4, нет особой необходимости с точки зрения достижения цели, с которой эта статья составлялась, Комитет рекомендует Комиссии исключить эту статью.

СТАТЬЯ 5

53. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров приняла следующий текст статьи 5:

«Стороны могут исключить применение настоящей конвенции либо отступить от или изменить действие любого из ее положений».

54. Комитет рассмотрел предложение о том, что конвенция должна применяться к сделкам купли-продажи лишь в том случае, если стороны такой сделки договорились о таком применении. Цель этого предложения состоит в том, чтобы облегчить присоединение к этой конвенции государств, которые, хотя и положительно относятся к ней в целом, имели оговорки по конкретным вопросам. В качестве второстепенного соображения указывалось, что, поскольку многие предусматриваемые в данной конвенции права зависят от выполнения положений конвенции и договора, было бы предпочтительнее потребовать от сторон недвусмысленно принять эту конвенцию, нежели сослаться на статью 5, с тем чтобы применялись противоречащие ей договорные положения.

55. Это предложение не получило достаточной поддержки Комитета, и поэтому было отклонено. В качестве одного из доводов в пользу его отклонения было высказано мнение, что поставить применение конвенции в зависимость от какого-либо недвусмысленного заявления сторон будет означать превращение конвенции в типовой закон, что, таким образом, лишит конвенцию ее смысла, т. е. применяться она будет автоматически за исключением тех случаев, когда стороны исключают ее применение либо отступают от или изменяют действие любого из ее положений.

56. Комитет не принял также предложение о том, что стороны могут исключить применение данной конвенции лишь в том случае, если они недвусмысленно заявляют об этом. В поддержку этого предложения указывалось, что нельзя допустить возможность косвенного отказа от применения этой конвенции, которая должна применяться как закон договора. Было внесено также предложение относительно того, что право сторон исключить применение данной конвенции должно зависеть от избрания ими другого закона договора вместо конвенции.

57. Против этих двух предложений были высказаны возражения на том основании, что может быть совершенно ясно, что стороны не желают применять эту конвенцию, даже если они не делают недвусмысленного заявления в отношении этого намерения. В качестве другого довода против принятия этого предложения было отмечено, что в самой конвенции предусматривается исключение ее применения или изменение ее положений посредством иных средств, чем недвусмысленное заявление, аналогично тому, как это предусматривается в статье 8 в отношении применения.

Решение

58. Комитет делает вывод о том, что в отношении данной статьи, которая теперь стала статьей 4, не требуется никаких изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии принять следующий текст:

«Статья 4

Стороны могут исключить применение настоящей Конвенции либо отступить от или изменить действие любого из ее положений».

СТАТЬЯ 6

59. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 6:

«Для целей настоящей Конвенции:

а) если сторона в договоре купли-продажи товаров имеет более одного коммерческого предприятия, ее коммерческим предприятием считается то, которое с учетом обстоятельств, известных сторонам или предполагавшихся ими в момент заключения договора, имеет наиболее тесную связь с договором и его исполнением;

б) если сторона не имеет коммерческого предприятия, принимается во внимание ее постоянное местожительство;

с) не принимается во внимание ни национальная принадлежность сторон, ни их гражданский или торговый статус, ни гражданский или торговый характер договора».

Подпункт а

i) *Исключение подпункта а*

60. Комитет рассмотрел предложение об исключении подпункта а статьи 6 и об изменении вступительной фразы к статье 1 (1), с тем чтобы конвенция применялась к договорам, заключенным между сторонами, основными коммерческие предприятия которых находятся в различных государствах. В поддержку этого предложения указывалось, что будет проще определить основное коммерческое предприятие, чем установить, какое коммерческое предприятие имеет «наиболее тесную связь с договором и его исполнением». В противовес этому предложению указывалось, что использование основного коммерческого предприятия является отходом от концепции взаимосвязи с договором, в результате чего конвенция может применяться к сделкам, полностью заключаемым или осуществляемым в одном государстве, например в том случае, когда основные коммерческие предприятия договаривающихся сторон находятся в различных государствах. Аналогичным образом конвенция может не применяться и к международным сделкам, поскольку основные коммерческие предприятия договаривающихся сторон находятся в одном государстве. Отмечалось также, что настоящий текст, очевидно, соответствует намерению сторон. Кроме того, было отмечено, что подпункт а статьи 6 согласуется с подпунктом с статьи 2 Конвенции об исковой давности. После длительного обсуждения и прений Комитет отклонил предложение о том, чтобы опустить подпункт а статьи 6.

ii) *Включение нового определения «коммерческого предприятия»*

61. Было предложено дать новое определение термину «коммерческое предприятие», которое не связывало бы «коммерческое предприятие» с договором и его исполнением. В поддержку этого предложения указывалось, что четкое определение позволит устанавливать соответствующее «коммерческое предприятие» во время заключения договора. На основе существующего определения, предполагающего учет исполнения договора, определить соответствующее «коммерческое предприятие» трудно. Другая проблема заключается в том, что, поскольку каждая сторона может иметь многочисленные обязательства, не исключается возможность того, что будет трудно применять на практике критерии «тесной связи с договором и его исполнением». Однако в противовес этому предложению указывалось, что в подпункте а статьи 6 содержится четкое указание в отношении намерения сторон, а также предусматривается четкий метод определения того, какие коммерческие предприятия имеют отношение к целям данной конвенции. Отмечалось также, что, хотя договор, естественно, исполняется после его заключения, в последней части подпункта а статьи 6 толкование исполнения конкретно ограничивается «обстоятельствами, известными сторонам или предполагавшимися ими в момент заключения договора». После продолжительных прений Комитет принимает решение отклонить предложение относительно изменения определения «коммерческого предприятия».

iii) *Взаимосвязь между местом расположения коммерческих предприятий и исполнением договора*

62. Комитет рассмотрел предложение об исключении ссылки на исполнение договора, которая в предлагаемом тексте имеет отношение к определению того, какое из нескольких коммерческих предприятий следует выбирать для целей конвенции. Было выражено мнение о том, что концепция исполнения договора не всегда относится к одному действию, а может охватывать целый ряд мер, таких как передача товара перевозчику и доставка его покупателю. Таким образом, может возникнуть неопределенность, если какое-либо отделение коммерческого предприятия продавца, участвующее в исполнении договора, расположено в государстве покупателя, поскольку могут возникнуть сомнения в отношении того, является ли конвенция применимой к таким случаям. Утверждалось также, что именно во время заключения договора необходимо знать, применяется ли национальное право или конвенция, и этот вопрос не следует пересматривать в свете возникающих впоследствии обстоятельств.

63. В пользу сохранения ссылки на исполнение договора указывалось, что обсуждаемый вопрос следует рассматривать в свете последней фразы пункта а: «с учетом обстоятельств, известных сторонам или предполагавшихся ими в момент заключения договора». Определять соответствующее место расположения коммерческих предприятий следует с учетом всей сделки в целом, т. е. с учетом «договора и его исполнения».

64. После прений Комитет решил отклонить предложение об исключении ссылки на исполнение договора.

Подпункт б

65. Комитет утвердил существующий текст, приняв к сведению предложение о том, что вместо ссылки на постоянное местожительство сторон лучше было бы четко определить значение термина «коммерческое предприятие».

Подпункт с

66. Комитет рассмотрел три предложения:

i) о том, что содержание статьи 6 с следует включить в статью 1 (3);

ii) о том, что статью 6 с следует исключить;

iii) о том, что статью 6 с следует разделить на две статьи, первая из которых касалась бы национальности, а вторая — статуса сторон.

i) *Перемещение статьи 6 с*

67. В поддержку предложения о включении содержания статьи 6 с в новую статью 1 (1 с) указывалось, что такое изменение дало бы возможность учитывать гражданский или торговый статус сторон договора для таких целей, как определение срока направления извещений другой стороне. Это предложение получило также поддержку на том основании, что статью 6 с лучше было бы поместить в статью 1, поскольку она касается сферы применения конвенции, в то время как статьи 6 а и б касаются определения термина «коммерческое предприятие». В противовес этому предложению указывалось, что было бы лучше сохранить статью 6 с в существующем месте, с тем чтобы она соответствовала статье 2 е Конвенции об исковой давности. Было также отмечено, что, поскольку статья 2 а Конвенции о купле-продаже не исключает всю куплю-продажу потребительских товаров из сферы применения конвенции, было бы желательно начать статью 6 с со слов «за исключением тех случаев, которые предусмотрены в статье 2 а». Один из представителей указал, что, хотя он не возражает против такого изменения, он руководствуется тем, что национальность сторон никогда не принимается во внимание, даже при купле-продаже потребительских товаров.

68. После значительных прений Комитет передал вопрос о месте расположения статьи 6 с Редакционному комитету и просил его также рассмотреть вопрос о том, должна ли статья 6 с исключать статью 2 а.

ii) *Исключение статьи 6 с*

69. В поддержку предложения об исключении статьи 6 с указывалось, что, поскольку ни одна другая статья не касается национальности или гражданского или торгового статуса сторон, излишне устанавливать отдельное положение, указывающее, что эти вопросы не принимаются во внимание. В противовес этому предложению указывалось, что многие системы гражданского права применяют различные стандарты в зависимости от гражданского или торгового статуса сторон или договора. Следовательно, было бы целесообразно установить положение, в котором четко указывалось бы, что эти соображения не влияют на применение конвенции. Аналогично этому было бы целесообразно рассмотреть, что национальность сторон не влияет на действие конвенции. Предложение не было поддержано также исходя из того, что оно вызвало бы ненужное противоречие с Конвенцией об исковой давности. После дискуссии Комитет отклонил предложение об исключении статьи 6 с.

iii) *Разбивка статьи 6 с на две статьи*

70. В поддержку этого предложения указывалось, что вопрос о гражданском или торговом статусе сторон или договора отличается от вопроса о национальности и должен рассматриваться в качестве отдельной статьи, как это имеет место в случае ЮЛИС (статья 1 (3) и статья 7). Было высказано также предложение о том, что вопрос о национальности следует рассматривать в статье 1, поскольку он касается сферы применения конвенции. Комитет передал этот вопрос на рассмотрение Редакционному комитету.

Решение

71. Комитет рекомендует Комиссии принять следующий текст данной статьи, которая теперь становится статьей 5:

«Статья 5

Для целей настоящей Конвенции:

a) если сторона имеет более одного коммерческого предприятия, ее коммерческим предприятием считается то, которое с учетом обстоятельств, известных сторонам или предполагавшихся ими в момент заключения договора, имеет наиболее тесную связь с договором и его исполнением;

b) если сторона не имеет коммерческого предприятия, принимается во внимание ее постоянное местожительство».

СТАТЬЯ 7

72. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 7:

«[1] Настоящая Конвенция регулирует только те права и обязательства продавца и покупателя, которые вытекают из договора купли-продажи. В частности, если иное не предусмотрено в настоящей Конвенции, она не касается ни заключения договора, ни вытекающих из договора последствий в отношении права собственности на проданный товар, ни действительности договора или каких-либо его положений или какого-либо обычая.

[2] Настоящая Конвенция не регулирует права и обязательства, которые могут возникнуть между продавцом и покупателем вследствие того, что у какого-либо лица имеются права или требования, относящиеся к промышленной или интеллектуальной собственности, или аналогичные права или требования.]»^b

Дальнейшие ограничения сферы применения конвенции

73. Комитет рассмотрел предложение об исключении дополнительных вопросов сферы применения конвенции. В этой связи упоминалось о национальном законодательстве, направленном на защиту покупателя при купле-продаже

^b Рабочая группа оставила пункт 2 в квадратных скобках, чтобы показать, что этот вопрос, по ее мнению, должен быть решен Комиссией.

даже товара отдельными партиями и при купле-продаже «от двери до двери». Не все эти виды купли-продажи исключены согласно статье 2 а конвенции, но, тем не менее, национальное законодательство, регулирующее эти виды купли-продажи, должно преобладать над конвенцией.

74. Комитет отклонил это предложение, исходя из того, что конвенция не относится к вопросам о действительности и что вопрос о том, являются ли действительными такие типы договоров купли-продажи, о которых говорится в этом предложении, должен быть оставлен на усмотрение национального права.

Исключение пункта 1

75. Было предложено исключить пункт 1, поскольку он является декларативным положением, которое, как представляется, не имеет какой-либо пользы. Необычно выделяется в конвенции вопросы, урегулирование которых не является ее целью.

76. Возражения против исключения пункта 1 были основаны на том, что целью этого пункта является не допустить того, чтобы конвенция отменяла нормы внутригосударственного права, касающиеся действительности договоров. В этой связи упоминалось о статье 36 Конвенции, касающейся договоров без указания цены: как разъясняется в статье 7 (1), вопрос о действительности таких договоров регулируется национальным правом.

77. После прений Комитет отклонил предложение об исключении пункта 1.

Исключение пункта 2

78. Комитет принял предложение об исключении пункта 2, решив, что вопрос о правах и притязаниях, относящихся к промышленной или интеллектуальной собственности, следует рассмотреть в статье 25.

Решение

79. Комитет рекомендует Комиссии сохранить пункт 1 данной статьи 7, которая теперь становится статьей 6, и исключить пункт 2 и, соответственно, утвердить следующий текст:

«Статья 6

Настоящая Конвенция регулирует только те права и обязанности продавца и покупателя, которые вытекают из договора купли-продажи. В частности, поскольку иное прямо не предусмотрено в самой Конвенции, она не касается:

- a) заключения договора;
- b) действительности договора или каких-либо из его положений или любого обычая;
- c) последствий, которые может иметь договор в отношении права собственности на проданный товар».

Глава II. Общие положения

СТАТЬЯ 8

80. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 8:

«1) Стороны связаны любыми обычаями, о применении которых между ними достигнута договоренность, и установившейся между ними практикой.

2) Считается, если не согласовано иное, что стороны подразумевали применение к их договору любого обычая, который стороны знали или имели основание знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах подобного типа в соответствующей области торговли».

Ссылка на обычаи

81. Было отмечено, что в статье 8 не сохранено положение пункта 2 статьи 9 ЮЛИС, согласно которому в слу

чае коллизии с единообразным законом обычаи будут иметь преимущество, если стороны не договорились об ином.

82. Однако было выражено мнение о том, что в предлагаемой статье 8 все еще уделяется слишком большое внимание обычаям и что унификация права может оказаться под угрозой, если не сделать четкое указание на то, что обычаи являются лишь дополнительным фактором, и в случаях подразумеваемых обычаев они должны связывать стороны только тогда, когда этот обычай не противоречит договору или конвенции.

83. Большинство членов Комитета выступали в пользу сохранения предложенного текста статьи 8, и поэтому это предложение было отклонено.

Новый пункт 3: толкование торговых терминов

84. Комитет рассмотрел предложение, направленное на то, чтобы вновь включить положение, соответствующее пункту 3 статьи 9 ЮЛИС, в котором предусматривается, что:

«В случае применения условий, оговорок или формуляров, используемых в торговле, их толкование дается согласно тому смыслу, который заинтересованные торговые круги обычно им придают».

Это предложение основывалось на том, что следует проводить различие между применением обычаев, охватываемых пунктами 1 и 2 статьи 8, и применением торговых терминов, таких как фоб или сиф, в отношении которых существует несколько толкований.

85. Было выражено противоположное мнение о том, что основное содержание предлагаемого нового пункта уже охватывается пунктами 1 и 2, и поэтому в этом новом пункте нет необходимости.

86. Комитет отклонил это предложение, т. к. незначительное большинство выразивших свое мнение представителей высказались за сохранение текста, предложенного Рабочей группой по международной купле-продаже товаров.

Решение

87. Комитет делает вывод о том, что в отношении данной статьи, которая теперь становится статьей 7, не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст:

«Статья 7

1) Стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в отношении между собой.

2) При отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к их договору обычаев, о которых они знали или должны были знать и которые в международной торговле широко известны и постоянно соблюдаются сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли».

СТАТЬЯ 9

88. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 9:

«Нарушение, совершенное одной из сторон в договоре, является существенным, если оно приводит к существенному ущербу для другой стороны и нарушившая договор сторона предвидела или имела основание предвидеть такие последствия».

89. Было выражено мнение о том, что определение существенного нарушения в предложенной статье не является удовлетворительным в том отношении, что одно из условий существенного нарушения заключается в том, что нарушившая сторона предвидела или имела основание предвидеть существенный ущерб для другой стороны. В случаях судебного процесса бремя доказывания будет, таким образом, лежать на невиновной стороне, и это

нельзя считать правильным решением. В этой связи Комитет рассмотрел и принял предложение о том, чтобы последняя фраза предлагаемой статьи была сформулирована следующим образом:

«за исключением тех случаев, когда нарушившая договор сторона не предвидела и не имела оснований предвидеть такие последствия».

90. Было отмечено, что в предлагаемом тексте не рассматривается вопрос о том, в какой момент можно предвидеть последствия. Было указано, что в статье 10 ЮЛИС содержится ссылка на «время заключения договора». Согласно другому мнению было бы более справедливым сделать ссылку на время фактического совершения нарушения договора, чем на время заключения договора. После прений Комитет решил, что нет необходимости указывать, в какой момент нарушившая сторона должна была предвидеть или имела основание предвидеть последствия нарушения договора.

91. Было сделано предложение о том, что критерием существенного нарушения должна быть «потеря заинтересованности в договоре» невиновной стороной. В адрес этого предложения были высказаны возражения, основанные на том, что оно привносит вопрос о мотивах заключения договора, а этот элемент является слишком субъективным. Комитет отклонил это предложение.

92. Комитет также отклонил предложение об исключении формулировки, касающейся возможности предвидеть последствия. В этой связи было указано, что статья 9 направлена на то, чтобы избежать расторжения договора по причинам, которые не являются достаточно весомыми, чтобы требовать его расторжения.

*Связь с правом продавца на исправление**

93. Во время рассмотрения статьи 29 Комитет рассмотрел предложение о следующем тексте для статьи 9 (новые формулировки подчеркнуты):

«Нарушение, совершенное одной из сторон в договоре, является существенным, если, с учетом всех обстоятельств, включая разумное предложение исправить неисполнение, оно приводит к существенному ущербу для другой стороны и нарушившая договор сторона предвидела или имела основание предвидеть такие последствия».

94. В поддержку этого предложения утверждалось, что предлагаемое добавление к статье 9 обеспечит защиту против расторжения договора на формальных основаниях, когда имеется предложение исправить неисполнение на основании статьи 29. Однако согласно другой точке зрения это изменение не нужно, т. к. условия, регулирующие предложение продавца исправить неисполнение, регулируются статьей 29, а если предложения исправить неисполнение нет, то ситуация регулируется статьей 9. Соответственно, данное предложение является излишним.

95. Комитет не принял данное предложение.

Решение

96. Комитет рекомендует Комиссии принять следующий текст статьи, которая теперь становится статьей 8:

«Статья 8

Нарушение договора, допущенное одной из сторон, является существенным, если оно влечет за собой значительный вред для другой стороны, за исключением случаев, когда нарушившая договор сторона не предвидела или не имела оснований предвидеть такие последствия».

СТАТЬЯ 10

97. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 10:

* См. ниже, пункты 271—284.

«1) Извещения, предусмотренные настоящей Конвенцией, должны осуществляться соответствующими при данных обстоятельствах средствами.

2) Заявление о расторжении договора имеет силу лишь в том случае, если другой стороне дано извещение.

3) Если извещение о расторжении договора или любое извещение, требуемое в соответствии со статьей 23, сделано соответствующими средствами в требуемый срок, то обстоятельство, что извещение не прибывает или не прибывает в течение такого срока или что его содержание передано неточно, не лишает отправителя права ссылаться на данное извещение».

Статья 10 в целом

98. Комитет рассмотрел предложение о том, что общее правило статьи 10 должно заключаться в требовании о получении извещений адресатами. В поддержку этого предложения указывалось, что эта «теория получения» соответствует принципам справедливости, поскольку отправитель всегда будет знать, направил ли он извещение. Следовательно, если от адресата не будет ответа, он легко может принять меры, с тем чтобы выяснить, действительно ли извещение было получено. В противовес этому предложению указывалось, что в странах, которые используют «теорию получения», имеются вспомогательные процедурные нормы, которые позволяют этой теории действовать на практике, поскольку чрезвычайно трудно установить, действительно ли извещение было получено адресатом. Однако, поскольку таких процедурных норм не существует в странах, применяющих «теорию отправки», потребовалось бы включить их в конвенцию, что усложнило бы ее текст.

99. После прений Комитет решил не принимать «теорию получения» в качестве основы статьи 10. Однако подразумевалось, что это решение не исключает того, что в каких-либо конкретных положениях может устанавливаться требование о получении извещений, предусмотренных данной статьей.

Пункт 1

100. Комитет рассмотрел предложение об исключении пункта 1. В поддержку этого предложения указывалось, что пункт 1 можно истолковать как положение о том, что санкцией за несоблюдение его положений будет то, что извещение будет считаться недействительным. Однако это было бы несправедливым в том случае, если извещение было фактически получено своевременно, хотя и не было послано «соответствующими при данных обстоятельствах средствами». Более того, поскольку это положение лишает продавца тех прав, вытекающих из статьи 10 (3), которые освобождают его от риска передачи извещения, было бы более целесообразно исключить это положение и включить требование о соответствующих средствах передачи непосредственно в статью 10 (3).

101. Приняв к сведению озабоченность одного из наблюдателей в отношении того, что для судьи может оказаться трудным определить, являются ли конкретные средства передачи «соответствующими», Комитет принял предложение об исключении пункта 1 и о включении требования о надлежащих средствах передачи непосредственно в статью 10 (3).

Пункт 2

102. Комитет рассмотрел предложения в отношении того, что заявление о расторжении договора должно осуществляться путем письменного извещения другой стороны или, в качестве альтернативы, что письменное извещение должно направляться сразу же после такого заявления. Комитет решил рассмотреть эти предложения в связи со статьей 11. Специальная редакционная группа, созданная в связи со статьей 11, не приняла эти предложения, и поэтому существующий текст пункта 2 был сохранен.

103. Однако Комитет передал это положение редакционной группе, с тем чтобы уточнить, что не требуется пред-

варительного извещения о заявлении о расторжении договора.

Пункт 3

104. Комитет рассмотрел предложение о замене пункта 3 следующим текстом:

«Если любое извещение, требование или сообщение, предусмотренное настоящей Конвенцией, послано соответствующими при данных обстоятельствах средствами в требуемые сроки, то обстоятельство, что извещение не прибывает, или не прибывает в течение такого срока, или что его содержание передано неточно, не лишает отправителя права ссылаться на данное извещение».

105. В поддержку этого предложения было указано, что, поскольку в конвенции предусматривается большое число сообщений, необходимо общее положение, регулирующее вопросы их передачи адресату. Отмечалось, что это предложение обеспечит единообразный подход к ошибкам, допущенным при передаче сообщений, или к их исчезновению или просрочке применительно ко всей конвенции. Кроме того, весьма большое значение имеет четкое положение, регулирующее риск при передаче, поскольку в связи с подачей извещений во всей конвенции используется весьма разнообразная терминология. Настоящий текст пункта 3 касается лишь двух ситуаций, при которых может сложиться впечатление, что разнообразная терминология, используемая во всей конвенции, подразумевает различные нормы относительно того, должны ли сообщения быть получены или просто направлены. Помимо этого указывалось, что положение, предложенное выше, в пункте 104, можно легко изменить, с тем чтобы исключить любые сообщения, к которым, как считается, было бы целесообразнее применить иную норму.

106. Общую поддержку получило предложение о том, что риск за передачу, утерю или просрочку извещений или ошибки при передаче должен регулироваться одной статьей. Однако было отмечено также согласие в отношении того, что принятие такого положения должно зависеть от наличия любых противоположных положений в существующем тексте или любых будущих противоположных положений, которые могут быть сформулированы в ходе текущей сессии.

107. После прений Комитет решил временно оставить это предложение, поместив его в квадратные скобки. Изучив другие положения конвенции, Комитет утвердил временно оставленный текст, в который была включена фраза, указывающая на то, что в некоторых статьях предусматривается иная норма. Редакционной группе была адресована просьба использовать соответствующую формулировку, четко указывающую на отмену общей нормы, закрепленной в пункте 3 каждой статьи и предусматривающей, что сообщения имеют силу лишь по получении.

108. Комитет рассмотрел также предложение о том, чтобы пункт 3 применялся ко всем извещениям, требуемым по конвенции, за исключением извещений, направляемых в соответствии со статьями 28, 29 (2), 29 (3), 44, 46 и 47 (3).

109. В поддержку этого предложения указывалось, что норма, содержащаяся в пункте 3, является применимой к большинству, но не ко всем извещениям, требуемым по конвенции. В частности, в статье 46 и во втором предложении статьи 47 (3) четко устанавливается требование о получении извещений. В дополнение к этому было отмечено, что представляется нецелесообразным распространять льготы, вытекающие из пункта 3, на требование стороны, не выполняющей своих обязательств, о предоставлении дополнительного срока для исполнения договора или устранения дефектов согласно статьям 29 (2) и (3). Было также выражено мнение, что это положение не является применимым к статьям 28 и 44.

110. В противовес этому предложению утверждалось, что лучше было бы принять общую норму и решать вопрос о конкретных исключениях в ходе рассмотрения последующих статей.

111. После прений Комитет отклонил предложение о том, чтобы на настоящем этапе конкретно исключить из сферы действия статьи 10 (3) статьи 28, 29 (2) 29 (3), 44, 46 и 47 (3).

112. Было выражено мнение, что данная статья должна иметь силу лишь в том случае, если адресат не имел оснований знать или предвидеть ошибку при передаче или неприбытии извещения вообще или в требуемый срок. Однако это предложение не получило поддержки.

113. Комитет рассмотрел далее предложение об ограничении пункта 3 случаями, когда продавец повторил свое извещение в течение трех месяцев. Указывалось, что это позволит сбалансировать права и обязательства договаривающихся сторон в тех случаях, когда имели место утеря или просрочка сообщений или ошибки в передаче. Комитет не принял это предложение по причине недостаточной поддержки.

Решение

114. Комитет принял рекомендацию редакционной группы о том, чтобы пункты 2 и 3 статьи 10 поместить в отдельные статьи и чтобы при этом пункт 2 стал статьей 9, а пункт 3 — статьей 10. Таким образом, Комитет рекомендует Комиссии принять следующий текст:

«Статья 9

Заявление о расторжении договора имеет силу лишь в том случае, если оно делается путем извещения другой стороны.

Статья 10

Поскольку иное прямо не предусмотрено в настоящей Конвенции, в случае, если извещение, запрос или иное сообщение сделано стороной в соответствии с Конвенцией и средствами, надлежащими при данных обстоятельствах, задержка или ошибка в передаче сообщения либо его неприбытие не лишают эту сторону права ссылаться на свое сообщение».

СТАТЬЯ 11

115. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 11:

«Для договора купли-продажи нет необходимости в соблюдении письменной формы или какого-либо другого требования в отношении формы. Он может доказываться свидетельскими показаниями»⁴.

116. Комитет рассмотрел предложение об исключении статьи 11, а затем рассмотрел ряд компромиссных предложений.

Исключение статьи 11

117. Было предложено исключить статью 11, поскольку она касается вопросов заключения действительности договоров, которые выходят за пределы сферы действия данной конвенции. Было выражено мнение, что такие вопросы должны рассматриваться в конвенции о заключении договоров или в рамках применимого национального права. Было отмечено также, что конвенция о купле-продаже не должна касаться того, каким образом может доказываться содержание договора, поскольку это — процедурный вопрос, также выходящий за пределы сферы ее действия. Однако было высказано противоположное мнение, согласно которому чрезвычайно важно четко указать в конвенции, каким образом может заключаться договор и устанавливаться его содержание, поскольку в противном случае многие предоставляемые данной конвенцией права могут подвергнуться большому риску. В этой связи была упомянута статья 36 об установлении цены. Отмечалось

⁴ Рабочая группа оставила эту статью в квадратных скобках, с тем чтобы указать, что, по ее мнению, этот вопрос должен решаться Комиссией.

также, что исключение статьи 11 даст удовлетворительный результат лишь в том случае, если этот вопрос будет фактически рассмотрен в международной конвенции, ратифицированной теми же сторонами, которые уже ратифицировали Конвенцию о международной купле-продаже товаров, или если вопросы заключения договоров будут рассматриваться в той же конвенции, как и вопросы, регулирующие права и обязанности сторон в договоре. Кроме того, отсутствие четкой нормы — будь то жесткое требование в отношении письменной формы или гибкий подход — поставит в весьма неопределенное положение стороны в договоре, которые могут испытывать значительные трудности при определении требований национального законодательства.

118. Учитывая важность этого вопроса, Комитет принял решение рассмотреть ряд компромиссных предложений и передать эти предложения на рассмотрение Специальной редакционной группы, уполномоченной разработать приемлемое компромиссное предложение.

119. Членами Специальной редакционной группы были назначены представители Бразилии, Германской Демократической Республики, Нигерии, Сингапура, Соединенных Штатов Америки, Союза Советских Социалистических Республик и Швеции.

120. Комитет предложил Специальной рабочей группе рассмотреть также предложения, касающиеся статьи 10 (2), в которых предусматривается, что заявления о расторжении договора должны делаться в письменной форме или сопровождаться письменным извещением.

Компромиссные предложения

121. Комитет рассмотрел три компромиссных предложения.

122. Было предложено включить в статью 11 в существующей формулировке следующий текст:

«Однако, если это требуется законодательством хотя бы одного из государств, в которых находятся коммерческие предприятия сторон, договор должен быть заключен в письменной форме под страхом [недействительности] [последствий, предусмотренных таким законодательством].

Письменная форма включает также сообщения по телексу и телетайпу».

123. В поддержку этого предложения утверждалось, что оно представляет собой компромисс в том смысле, что оно позволяет сохранить статью 11, хотя, по мнению нескольких представителей, статья 11 касается вопросов о заключении и действительности договоров, которые правильнее не включать в сферу действия Конвенции. Однако, для того чтобы добиться правильной сбалансированности текста, необходимо сделать исключение для случаев, когда законодательство каких-либо государств, в которых располагаются коммерческие предприятия сторон, требует, чтобы договор был заключен «в письменной форме», которая определяется как включающая сообщение по телеграфу и телетайпу, так же как и написанные от руки или отпечатанные сообщения.

124. Однако, согласно другой точке зрения, это предложение не дает эффективного компромисса, так как материальные нормы статьи 11 не будут применяться, если они будут противоречить законодательству любого из государств, в которых находятся предприятия сторон, даже в случаях, когда, если компромиссное предложение не будет принято, такое законодательство не будет регулировать договор. В этой связи утверждалось, что данное предложение менее компромиссно, чем первоначальное предложение об исключении статьи 11.

125. После прений Комитет передал это предложение на рассмотрение Специальной редакционной группе.

126. Было предложено также включить в статью 11 следующий пункт:

«2) Положения пункта 1 не затрагивают действительное в иных отношениях ограничение полномочий сто-

роны на заключение договора в форме или способом, отличающимся от установленных, если такое ограничение предусматривается законодательством государства, в котором находится коммерческое предприятие этой стороны, и если другая сторона знает о нем или оно широко известно и регулярно соблюдается сторонами в договорах данного вида».

127. В поддержку этого предложения было указано, что предлагаемое предложение далеко идет в плане признания потребностей стран, требующих письменной формы. Однако отмечалось, что эта статья введет в данную конвенцию принципы национального права, что может вызвать неудобства для деловых кругов.

128. Это предложение было также передано на рассмотрение Специальной редакционной группы.

129. Ряд представителей и наблюдателей придерживались мнения, что статью 11 следует сохранить, но поставить в зависимость от оговорок или заявлений. Было указано, что таким образом стороны будут знать, должны ли они выполнять национальные требования, касающиеся формы договора. Это предложение было также передано на рассмотрение Специальной редакционной группы.

130. Специальная редакционная группа предложила следующий текст:

«Статья 11

1. Для договора купли-продажи не требуется соблюдения письменной формы или какого-либо другого требования в отношении формы. Он может подтверждаться свидетельскими показаниями.

2. Пункт 1 настоящей статьи не применяется к договору купли-продажи, хотя бы одна из сторон в котором имеет свое коммерческое предприятие в Договариваемом государстве, сделавшем заявление на основании статьи (X) настоящей конвенции.

Статья (X)

Договариваемое государство, по законодательству которого договор купли-продажи должен заключаться или подтверждаться в письменной форме, может, при подписании, ратификации или присоединении, сделать заявление о том, что пункт 1 статьи 11 не применяется к купле-продаже с участием стороны, имеющей свое коммерческое предприятие в государстве, сделавшем такое заявление».

131. Комитет принял предложение о том, что статья 11 (1) должна согласовываться со статьей (X), предусматривая, что договор купли-продажи не обязательно должен заключаться в письменной форме или подтверждаться ею. Ряд представителей высказались против этого предложения, поскольку оно, очевидно, предполагает, что данный проект конвенции регулирует вопросы, касающиеся заключения договоров, нежели ограничивается договорами, считающимися действительными на основании применимого закона. Эти представители выразили мнение, что это предложение подходит для конвенции о заключении договоров, но не для конвенции о купле-продаже.

132. Комитет отклонил предложение о разделении статьи 11 (1) на две статьи, одна из которых касалась бы формы договоров, а другая — вопросов подтверждения.

133. Один из представителей отметил, что определение «коммерческого предприятия» в статье 6 а) вызовет на практике трудности в связи с применением статьи 11 и статьи (X). Тот же представитель отметил, что статья (X) основывается на системе взаимности, поскольку статья 11 (1) не будет применяться лишь в том случае, если Договариваемое государство сделали заявления в соответствии со статьей (X). По его мнению, заявления одного из Договаривающихся государств должно быть достаточно для того, чтобы не применять статью 11 (1).

Решение

134. Поэтому Комитет рекомендует Комиссии утвердить следующий текст:

«Статья 11

1) Не требуется, чтобы договор купли-продажи заключался или подтверждался в письменной форме или подчинялся иным требованиям в отношении формы. Он может доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания.

2) Пункт 1 настоящей статьи не применяется к договору купли-продажи, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в Договариваемом государстве, сделавшем заявление на основании статьи (X) настоящей Конвенции*.

СТАТЬЯ 12

135. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 12:

«Если в соответствии с положениями настоящей конвенции одна из сторон имеет право потребовать от другой стороны исполнения какого-либо обязательства, суд не будет обязан вынести решение об исполнении в натуре, если суд не может потребовать этого в соответствии с правом своей страны в отношении подобных договоров купли-продажи, не регулируемых настоящей конвенцией».

136. Комитет делает вывод, что в отношении статьи 12 не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст:

«Статья 12

Если в соответствии с положениями настоящей Конвенции одна из сторон имеет право потребовать исполнения какого-либо обязательства другой стороной, суд не будет обязан вынести решение об исполнении в натуре, кроме случаев, когда он может сделать это на основании своего собственного закона в отношении подобных договоров купли-продажи, не регулируемых настоящей Конвенцией».

СТАТЬЯ 13

137. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 13:

«При толковании и применении положений настоящей Конвенции надлежит учитывать ее международный характер и необходимость содействовать достижению единообразия».

138. Комитет рассмотрел несколько предложений, направленных на более четкое определение критерия толкования. Эти предложения были основаны на мнении о том, что предлагаемая формулировка статьи 13 является слишком общей и не содержит положений по существу.

Намерение сторон как основа толкования

139. Было отмечено, что статья 13 касается толкования и применения положений конвенции и что в конвенции не содержится положений о толковании договора. Было сделано предложение о том, что перед статьей 13 следует включить положения, указывающие: «при толковании до-

Статья X

* «Договариваемое государство, законодательство которого требует, чтобы договоры купли-продажи заключались или подтверждались в письменной форме, может, при подписании, ратификации или присоединении, сделать заявление о том, что пункт 1 статьи 11 не применяется к купле-продаже с участием стороны, имеющей свое коммерческое предприятие в государстве, сделавшем такое заявление».

говоров надлежит учитывать цель договора и взаимозависимость его различных положений». Утверждалось, что необходимо включить норму, регулирующую толкование договора о купле-продаже с тем, чтобы позволить судам устанавливать соответствующие права и обязательства стороны, предусмотренные договором и намечавшиеся сторонами.

140. Это предложение было отклонено, поскольку не получило достаточной поддержки. Было указано, что это предложение провозглашает общепринятый принцип толкования, который не включен в конвенцию, и что Рабочая группа по международной купле-продаже товаров занимается подготовкой проекта в отношении действительности договора купли-продажи, и этот вопрос можно расширить, с тем чтобы охватить некоторые проблемы, касающиеся толкования договоров купли-продажи товаров.

Международное частное право

141. Другое предложение, рассмотренное Комитетом, было сформулировано следующим образом:

«По вопросам, касающимся отношений между сторонами в договоре купли-продажи, которые не урегулированы в настоящей Конвенции, применяются нормы материального права государства, где находится коммерческое предприятие продавца»

142. В поддержку этого предложения было выражено мнение, что Комиссии, помимо унификации норм материального права, следует также попытаться унифицировать нормы коллизионного права, затрагивающие договоры купли-продажи. Установление нормы в соответствии с предложенным текстом было бы шагом в этом направлении. Кроме того, предлагаемое предложение соответствует статье 3 Гагской конвенции 1955 года о праве, применимом к международной купле-продаже товаров*. Если стороны сочтут эту норму слишком жесткой, они могут обойти ее, согласно статье 5 Конвенции о купле-продаже.

143. После прений Комитет отклонил это предложение. Было выражено мнение, что норма международного частного права не может быть включена в международную конвенцию, предусматривающую материальные нормы, регулирующие отношения между покупателем и продавцом, аналогичную той, которая находится на рассмотрении. Хотя в статье 3 действительно устанавливается, что применяется право страны, в которой расположено коммерческое предприятие продавца, в этой статье перечисляются исключения. Так, например, договор купли-продажи, заключенный в стране покупателя вследствие попытки продавца привлечь клиентуру, подпадает под Гагскую конвенцию 1955 года. Было также упомянуто, что в случае, если в заключительное положение конвенции будет включена оговорка, это предложение в том случае, если оно будет принято, вызовет проблемы для тех государств, которые являются сторонами Гагской конвенции 1955 года.

Общие принципы, на которых основана конвенция

144. Третье предложение было следующим:

«При толковании и применении положений настоящей Конвенции надлежит учитывать общие принципы, на которых основана настоящая Конвенция, ее международный характер и необходимость содействовать достижению единообразия».

145. Это предложение было основано на том, что руководящие указания, излагаемые в статье 13, являются недостаточными, и что было бы желательно сделать четкую ссылку на общие принципы, на которых основана конвенция. Очень важно, чтобы в случае сомнений относительно толкования некоторых положений конвенции суды не прибегали к внутригосударственному праву.

* Гагская конвенция 1955 г. о праве, применимом к международной купле-продаже товаров, помещена в Регистре текстов конвенций и других документов, касающихся права международной торговли, том I (издание ООН, в продаже под № E.71.V.3), глава I, раздел I.

146. Комитет отклонил это предложение, поскольку оно не получило достаточной поддержки.

Решение

147. Комитет делает вывод о том, что в отношении статьи 13 не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст:

«Статья 13

При толковании и применении положений настоящей конвенции надлежит учитывать ее международный характер и необходимость содействовать достижению единообразия».

Глава III. Обязанности продавца

СТАТЬЯ 14

148. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 14:

«Продавец обязан поставить товар, передать относящиеся к нему документы и передать право собственности на товар, как это предусмотрено договором и настоящей конвенцией».

149. Комитет делает вывод о том, что в отношении статьи 14 не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст:

«Статья 14

Продавец обязан поставить товар, передать относящиеся к нему документы и передать право собственности на товар, как это требуется по договору и настоящей Конвенции».

Раздел I. Поставка товара и передача документов

СТАТЬЯ 15

150. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 15:

«Если продавец не обязан поставить товар в определенном месте, поставка товара осуществляется:

a) если договор о продаже предусматривает перевозку товара путем сдачи товара первому перевозчику для передачи покупателю;

b) если в случаях, не предусмотренных в предыдущем пункте, договор касается:

i) товаров, определенных индивидуальными признаками, или

ii) неиндивидуализированных товаров, которые должны быть взяты из определенных запасов либо изготовлены или произведены,

и стороны в момент заключения договора знали о том, что товар находился либо должен был быть изготовлен или произведен в конкретном месте, — путем предоставления товара в распоряжение покупателя в этом месте;

c) в других случаях — путем предоставления товара в распоряжение покупателя в месте, где в момент заключения договора находилось коммерческое предприятие продавца».

Вступительная фраза

151. Комитет отклонил предложение о том, что к вступительной фразе статьи 15 следует добавить слова «или в соответствии с каким-либо конкретным торговым условием», с тем чтобы она была сформулирована следующим образом:

«Если продавец не обязан поставить товар в определенном месте или в соответствии с каким-либо конкрет-

ным торговым условием, поставка товара осуществляется».

Было решено, что это предложение не является необходимым, поскольку обязанность продавца поставлять товар вытекает из договора, что включает любое торговое условие, используемое в этом договоре.

152. Комитет рассмотрел и принял, с условием пересмотра редакционной группой, предложение о следующем тексте для вступительной фразы статьи 15:

«Если иное место поставки не установлено или не может быть определено по соглашению или согласно обычаю, поставка осуществляется».

В новой формулировке ставилась цель ясно показать, что правила статьи 15 применяются только в том случае, если в договоре не указано, что продавец обязан поставить товар в какое-либо другое конкретное место.

«Обычай»

153. Комитет решил, что термин «обычай», используемый в предлагаемом тексте, а также в статье 17, относится к обычаям, определяемым в соответствии со статьей 8. Он передал на рассмотрение редакционной группы вопрос о том, уместно ли ссылаться на «обычай» или же в свете статьи 8 в этом нет необходимости.

Пункт а)

154. Комитет отклонил предложение о том, что после слов «сдачи товара первому перевозчику» следует добавить слова «или грузоотправителю». Было решено, что эти слова являются ненужными, поскольку любое лицо, принявшее товар для отгрузки, является «первым перевозчиком» для целей конвенции.

Решение

155. Комитет заключает, что в отношении статьи 15 не требуется изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст:

«Статья 15

Если продавец не обязан поставить товар в каком-либо ином определенном месте, его обязательство по поставке заключается:

- а) если договор купли-продажи предусматривает перевозку товара,— в месте товара первому перевозчику для передачи покупателю;
- б) если в случаях, не предусмотренных в предыдущем подпункте, договор касается товара, определенного индивидуальными признаками, или неиндивидуализированного товара, который должен быть взят из определенных запасов либо изготовлен или произведен, и стороны в момент заключения договора знали о том, что товар находится либо должен быть изготовлен или произведен в определенном месте,— в предоставлении товара в распоряжение покупателя в этом месте;
- с) в других случаях — в предоставлении товара в распоряжение покупателя в месте, где в момент заключения договора находилось коммерческое предприятие продавца.

СТАТЬЯ 16

156. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 16:

«1) Если продавец обязан передать товар перевозчику и если на товаре не указан ясно адрес или он каким-либо иным образом не идентифицирован как относящийся к данному договору, продавец должен направить покупателю извещение об отгрузке, специфицирующее товар.

2) Если продавец обязан проявить заботу о перевозке товара, он должен заключить такие договоры, которые необходимы для перевозки товара к месту назначе-

ния соответствующими данным обстоятельствам способами транспортировки и на обычных для такой транспортировки условиях.

3) Если продавец не обязан осуществить страхование в отношении перевозки товара, он должен представить покупателю по его просьбе всю доступную ему информацию, необходимую для осуществления покупателем такого страхования».

157. Комитет рассмотрел, но не утвердил предложение об установлении исключения из общего правила, содержащегося в статье 10, принятой Комитетом, которое предусматривает, что сторона, пославшая извещение соответствующими средствами, может ссылаться на это извещение, даже если оно не прибывает. Согласно предложению, продавец может ссылаться на извещение, посланное в соответствии со статьей 16 (1), только в том случае, если это извещение прибывает.

Решение

158. Комитет делает вывод о том, что в отношении статьи 16 не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии принять следующий текст:

«Статья 16

1) Если продавец обязан передать товар перевозчику и если на товаре не указан ясно адрес или он иным образом не идентифицирован как относящийся к данному договору, продавец должен направить покупателю извещение об отгрузке, специфицирующее товар.

2) 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.

3) Если продавец не обязан осуществить страхование в отношении перевозки товара, он должен представить покупателю по его просьбе всю имеющуюся у него информацию, необходимую для осуществления такого страхования покупателем».

СТАТЬЯ 17

159. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 17:

«Продавец должен поставить товар:

- а) если дата установлена или может быть определена в силу соглашения или обычая — в эту дату; или
- б) если срок (такой, как определенный месяц или сезон) установлен или может быть определен в силу соглашения или обычая — в любое время в течение этого срока, если из обстоятельств не следует, что дату должен определить покупатель; или
- с) в любом другом случае — в разумный срок после заключения договора».

160. Комитет рассмотрел, но не утвердил следующие предложения:

- i) о том, что из пункта а следует исключить ссылку на обычай;
- ii) о том, что в пункте б следует уточнить слово «обстоятельств»;
- iii) о том, что в пункте с следует уточнить слова «в разумный срок», добавив фразу «учитывая характер товара и обстоятельства договора»;
- iv) о том, что следует добавить новый пункт 2, в котором указывалось бы, что в тех случаях, когда дата поставки устанавливается продавцом, продавец обязан достаточно заблаговременно уведомить покупателя об этой дате.

Решение

161. Комитет делает вывод о том, что в отношении статьи 17 не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст:

«Статья 17

Продавец должен поставить товар:

a) если дата установлена договором или может быть определена из договора,— в эту дату; или

b) если срок установлен договором или может быть определен из договора,— в любое время в течение этого срока, поскольку из обстоятельств не следует, что дата определяется покупателем; или

c) в любом другом случае — в разумный срок после заключения договора».

СТАТЬЯ 18

162. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 18:

«Если продавец обязан передать документы, относящиеся к товару, он должен передать их в момент, в месте и в форме, предусмотренных договором».

163. Комитет делает вывод о том, что в отношении статьи 18 не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст:

«Статья 18

«Если продавец обязан передать документы, относящиеся к товару, он должен передать их в момент, в месте и в форме, требуемых по договору».

ПРЕДЛАГАЕМАЯ СТАТЬЯ 18-БИС

164. Комитет рассмотрел предложение о включении следующей статьи 18-бис:

«Покупатель теряет право ссылаться на любую просрочку исполнения договора продавцом, если он не направляет продавцу уведомление об этом в течение разумного времени с момента осуществления поставки».

165. В поддержку этого предложения указывалось, что эта статья будет соответствовать изложенному в статье 23 требованию о направлении извещения, указывающего на характер любого несоответствия товара. Однако Комитет отклонил это предложение, поскольку было выражено общее мнение о том, что покупатель не должен терять своих средств защиты, связанных с просрочкой исполнения договора продавцом, лишь потому, что он не направил извещения.

Раздел II. Соответствие товара

СТАТЬЯ 19

166. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 19:

«1) Продавец должен поставить товар, количество, качество и спецификация которого соответствуют условиям договора и который затарирован или упакован в соответствии с требованиями договора. Если не согласовано иное, товар не соответствует договору, если он не:

a) соответствует назначению, для которого обычно используется товар такой спецификации;

b) соответствует любому конкретному назначению, прямо или косвенно сообщенному продавцу во время заключения договора, за исключением тех случаев, когда из обстоятельств следует, что покупатель не полагался или для него было неразумным полагаться на опыт и суждение продавца;

c) обладает качествами товаров, представленных продавцом покупателю в качестве образца или модели;

d) затарирован или упакован обычным для таких товаров образом.

2) Продавец не несет ответственности на основании подпунктов a—d пункта 1 настоящей статьи за любое несоответствие товара, если во время заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таком несоответствии».

Подпункт 1 b

167. Комитет рассмотрел предложение о том, чтобы этот подпункт применялся лишь к тем конкретным назначениям, которые прямо были сообщены продавцу, а также о том, чтобы исключить ограничение ответственности покупателя, содержащееся в последней части этого подпункта. Таким образом, подпункт с этими поправками сформулирован следующим образом:

«b) соответствует любому конкретному назначению, прямо сообщенному продавцу во время заключения договора».

Два аспекта этого предложения рассматриваются раздельно.

i) *Ограничение подпункта конкретными назначениями, прямо сообщенными продавцу*

168. В поддержку предложения об опущении ссылки на конкретные назначения, косвенно сообщенные продавцу, указывалось, что существующий текст статьи 19 (1) b налагает трудную задачу на трибунал, которая заключается в определении того, имел ли продавец требуемые косвенные знания. Однако Комитет отклонил это предложение, поскольку оно не получило достаточной поддержки.

ii) *Исключение ограничения ответственности продавца*

169. Согласно этому аспекту предложения потребовалось бы исключить из статьи 19 (1) b слова «за исключением тех случаев, когда из обстоятельств следует, что покупатель не полагался или для него было неразумным полагаться на опыт и суждение продавца». В поддержку этого предложения указывалось, что оно позволило бы избежать сложного судебного процесса, в котором продавец пытается установить, что покупатель не полагался или что для него было неразумным полагаться на опыт и суждение продавца. Было также отмечено, что преимущество этого предложения заключается и в том, что оно существенно упрощает формулировку статьи 19 (1) b. Кроме того, предлагаемый текст обеспечил бы обязанность продавца поставить товар, который соответствует договору. Было указано, что, если продавец считает, что товар может не соответствовать конкретным назначениям, сообщенным покупателем, продавцу следует отказаться от заключения договора. Выказывалось также предположение о том, что статья 19 (1) b, возможно, является излишней, поскольку продавец несет ответственность согласно первому предложению статьи 19 (1) за любое несоответствие товара какому-либо назначению, прямо или косвенно указанному в договоре. В статье 19 (1) b содержится лишь правило, касающееся толкования, которое может помочь суду определить, являются ли эти конкретные назначения частью договора. Поскольку этот результат будет достигаться согласно большинству национальных норм, касающихся толкования, не будет большого вреда от исключения этого раздела статьи 19 (1) b, который неясно сформулирован и приводит к существенным трудностям.

170. В противовес предложению об исключении второй части этого подпункта указывалось, что было бы справедливо, если бы продавец не нес ответственности в том случае, когда доказано, что покупатель не полагался на опыт и суждение продавца или же когда для покупателя, имеющего специальный опыт, неразумно ссылаться на общий опыт продавца. Указывалось также, что, поскольку всем подпунктам статьи 19 (1) предшествует выражение «если не согласовано иное», можно сделать вывод о том, что если исключить последнюю часть статьи 19 (1) b, то пра-

вила в отношении толкования, содержащиеся в правовых системах многих стран, могут повлечь за собой то, что продавец будет нести ответственность за любое несоответствие товара какому-либо конкретному назначению, сообщенному продавцу, независимо от того, является ли это назначение частью договора. Было указано, что существующий текст устанавливает справедливое равновесие между продавцом и покупателем. Более того, согласно статье 19 (1) а, продавец, если не согласовано иное, всегда будет нести ответственность за товар, который не соответствует назначениям, для которых обычно используются товары такой спецификации.

171. После значительной дискуссии и прений Комитет отклонил это предложение.

Прочие предложения, касающиеся подпункта 1 б

172. Комитет также рассмотрел предложение о том, что статью 19 (1) б следует заменить на следующее:

«б) соответствует любому конкретному назначению [прямо или косвенно], составляющему часть договора».

173. В поддержку этого предложения указывалось, что покупатель может иметь возможность ссылаться на то, что товар не соответствует какому-либо конкретному назначению, только в том случае, если это конкретное назначение составляет часть договора. Указывалось, что еще одним преимуществом этого предложения является то, что оно позволяет устранить сложности, возникающие в связи со второй частью существующего текста статьи 19 (1) б. Однако было указано, что ограничение этого положения конкретными назначениями, составляющими часть договора, представляет собой неоправданное ограничение обязательств продавца и, соответственно, желательно сохранить первоначальный текст.

174. После значительных прений Комитет отклонил это предложение.

175. В ходе дискуссии по основным предложениям, которые обсуждаются выше, Комитет также рассмотрел следующие предложения, направленные на преодоление некоторых трудностей, о которых упоминалось в связи со статьей 19 (1) б:

- i) о том, что статью 19 (1) б следует исключить вследствие трудностей, которые возникают в связи с ней;
- ii) о том, чтобы исключение, предусмотренное в статье 19 (1) б, действовало лишь в случаях, когда конкретные назначения были косвенно сообщены продавцу, но не в тех случаях, когда эти конкретные назначения были сообщены ему прямо;
- iii) о том, чтобы слова «или для него было неразумным полагаться» были исключены из статьи 19 (1) б;
- iv) о том, чтобы слова «прямо или косвенно сообщенному продавцу» были заменены словами «прямо или косвенно указанному продавцу».

176. Ни одно из этих предложений не получило достаточной поддержки в Комитете, и они были отклонены.

Время доказывания

177. Комитет рассмотрел предложение о том, чтобы к статье 19 был добавлен следующий пункт:

«3) Продавец должен доказать, что поставленный им товар соответствует договору. Однако, если покупатель желает сослаться на несоответствие, которое он обнаружил после истечения срока, в пределах которого он должен был осмотреть товар в соответствии со статьей 22, покупатель должен доказать факт такого несоответствия. Покупатель считается обнаружившим несоответствие до истечения этого срока, если он дал продавцу извещение о таком несоответствии в течение разумного времени после истечения данного срока».

178. Это предложение не получило широкой поддержки, поскольку было выражено мнение о нецелесообразности того, чтобы в конвенции, которая касается международ-

ной купли-продажи товаров, рассматривались вопросы доказательств или процедурные вопросы. В соответствии с этим Комитет отклонил это предложение.

Договоры, при которых покупатель поставляет незначительную часть материалов

179. Комитет рассмотрел предложение о включении в статью 19 правила для рассмотрения таких случаев, когда товар не соответствует договору вследствие дефекта в материалах, поставленных покупателем. Было указано, что статья 3 (2) не исключает такие случаи из сферы применения Конвенции, когда объем материалов, поставляемых покупателем, не составляет существенной части материалов, необходимых для производства и изготовления товара. Комитет также рассмотрел предложение об изменении статьи 3 (2) таким образом, чтобы рассмотреть эту проблему с целью достижения в основном того же результата.

180. В окончательном виде эти предложения были следующими:

i) к статье 19 следует добавить следующий пункт:

«3) Продавец не несет ответственности на основании пункта 1 настоящей статьи за несоответствие товара, вызванное дефектами в материалах, поставляемых покупателем для использования при изготовлении или производстве товара:

a) если только продавец не знал или не мог не знать о таких дефектах;

b) аналогичное положение применяется, если покупатель настаивает на использовании таких материалов, даже после того, как ему сообщили о дефектах в них».

ii) добавить к статье 3 (2) подчеркнутые слова:

«2) Договоры на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству, считаются договорами купли-продажи, если только сторона, заказывающая товары, не берет на себя обязательство поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства таких товаров. Если покупатель берет на себя обязательство поставить меньше, чем существенную часть таких материалов, настоящая Конвенция применяется к такой поставке так, как она применялась бы к купле-продаже, если только обстоятельства не свидетельствуют об обратном».

181. В поддержку первого предложения указывалось, что, даже хотя объем материалов, поставляемых покупателем, не является значительным, дефект в материалах может привести к значительному несоответствию товара, изготовленного продавцом. Указывалось, что продавец должен нести ответственность за любое несоответствие произведенного им товара, вызванное дефектами в материалах, поставляемых покупателем, но что это обязательство не должно быть абсолютным. Продавец не должен нести ответственность в случаях, когда он не знал или не мог знать о таких дефектах или же когда покупатель настаивал на использовании этих материалов после уведомления о наличии дефектов в поставленных материалах.

182. Согласно другому мнению, это предложение не является необходимым, поскольку оно касается незначительного вопроса и лишь содержит указание на очевидный результат.

183. В отношении второго предложения, направленного на достижение того же результата путем изменения статьи 3 (2), были высказаны те же критические замечания, которые были направлены против первого предложения. Кроме того, указывалось, что положение о том, что Конвенция применяется к поставке материалов покупателем продавцу «так, как она применялась бы к купле-продаже, если только обстоятельства не свидетельствуют об обратном», могло бы вызвать трудности толкования, поскольку покупателя пришлось бы рассматривать как продавца и наоборот. Более того, такой фиктивный договор без указания цены вызвал бы трудности в ряде правовых систем.

СТАТЬЯ 21

184. Хотя общий принцип, содержащийся в этих предложениях, получил значительную поддержку, Комитет после интенсивных дискуссий, направленных на устранение редакционных трудностей, решил отклонить оба предложения.

Решение

185. Комитет делает вывод о том, что в отношении статьи 19 не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст:

«Статья 19

1) Продавец должен поставить товар, количество, качество и описание которого соответствуют требованиям договора и который затарирован или упакован так, как это требуется по договору. Поскольку не согласовано иное, товар не соответствует договору, если он:

a) не пригоден для тех целей, для которых товар того же описания обычно используется;

b) не пригоден для любой конкретной цели, о которой продавец прямо или косвенно был поставлен в известность во время заключения договора, за исключением тех случаев, когда из обстоятельств следует, что покупатель не полагался или для него было неразумным полагаться на опыт и суждение продавца;

c) не обладает качествами товара, представленного продавцом покупателю в качестве образца или модели;

d) не затарирован или не упакован обычным для таких товаров образом.

2) Продавец не несет ответственности на основании подпунктов a—d пункта 1 настоящей статьи за любое несоответствие товара, если во время заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таком несоответствии».

СТАТЬЯ 20

186. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 20:

«1) Продавец несет ответственность по договору и по настоящей Конвенции за любое несоответствие, которое существует в момент перехода риска, даже если это несоответствие становится очевидным только позднее.

2) Продавец также несет ответственность за любое несоответствие, которое возникает после момента, указанного в пункте 1 настоящей статьи, и является следствием нарушения продавцом любого его обязательства, включая нарушение прямо выраженной гарантии того, что товар будет соответствовать его обычному назначению или какому-либо конкретному назначению или что он будет сохранять определенные качества или свойства в течение определенного периода».

Решение

187. Комитет делает вывод о том, что в отношении статьи 20 не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст:

«Статья 20

1) Продавец несет ответственность по договору и по настоящей Конвенции за любое несоответствие, которое существует в момент перехода риска на покупателя, даже если это несоответствие становится очевидным только позднее.

2) Продавец также несет ответственность за любое несоответствие, которое возникает после момента, указанного в пункте 1 настоящей статьи, и является следствием нарушения им любого своего обязательства, включая нарушение прямо выраженной гарантии того, что товар будет пригоден для обычных целей или какой-либо конкретной цели либо что он будет сохранять определенные качества или свойства в течение определенного срока».

188. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 21:

«В случае досрочной поставки продавец сохраняет право до наступления срока поставки поставить недостающую часть или количества, либо другой соответствующий товар, или устранить любое несоответствие поставленного товара, если только осуществление этого права не вызывает для покупателя неразумных неудобств или неразумных расходов. Однако за покупателем сохраняется право требовать возмещения убытков, как это предусмотрено в статье 55».

189. Комиссия рассмотрела, но отклонила предложение о том, что в статье 21 следует четко указать, что продавец имеет право поставить товар до наступления срока поставки, с тем чтобы ясно выразить то, что и без того подразумевается в тексте статьи 21. Однако это предложение не получило значительной поддержки, поскольку было решено, что основной упор в статье 21 должен оставаться на праве продавца исправить несоответствие товара и что было бы нецелесообразно наделять какую-либо сторону договора правом нарушить этот договор.

Решение

190. Комитет делает вывод о том, что в отношении статьи 21 не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст:

«Статья 21

В случае, если продавец поставил товар до даты поставки, он может до наступления этой даты поставить недостающую часть или восполнить недостачу по количеству поставленного товара либо поставить товар в замену того, что был поставлен им с несоответствием, либо исправить несоответствие в поставленном товаре при условии, что осуществление им этого права не причинит покупателю неразумного неудобства или неразумных расходов. Однако покупатель сохраняет право потребовать возмещения убытков, как это предусмотрено в настоящей Конвенции».

СТАТЬЯ 22

191. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 22:

«1) Покупатель должен осмотреть товар или организовать его осмотр в такой короткий срок, который практически возможен при данных обстоятельствах.

2) Если договором предусматривается перевозка товара, осмотр может быть отложен до прибытия товара в место назначения.

3) Если товар переотправляется покупателем и при этом покупатель не имеет разумной возможности осмотреть его, а продавец во время заключения договора знал или должен был знать о возможности такой переправки, то осмотр товара может быть отложен до его прибытия в новое место назначения».

Пункт 1

192. Комитет рассмотрел предложение о замене пункта 1 следующим положением:

«1) Когда товар доставляется покупателю, не считается, что он принял его, если только и до тех пор, пока у него не было разумной возможности осмотреть его, с тем чтобы установить, соответствует ли он договору».

193. В поддержку этого предложения указывалось, что покупатель должен иметь право осмотреть товар и что, следовательно, принятие следует отложить до того, пока у покупателя не появится возможность такого осмотра. Однако было указано, что формулировка этого предложения в связи с принятием товара, а не с обязательством осмотреть его вызвала бы ненужные трудности, поскольку

между доктринами национального права, касающимися принятия, существуют значительные различия. В любом случае интересы покупателя в достаточной степени защищаются статьей 23 (1), которая предусматривает, что право ссылаться на несоответствие товара утрачивается только в том случае, если покупатель не дает извещение «в разумный срок после того, как он его обнаружил или должен был обнаружить».

194. После прений Комитет решил отклонить это предложение.

Пункт 2

195. Комитет рассмотрел предложение о том, чтобы в случаях, включающих перевозку груза, осмотр можно было отложить до того, пока товар не прибывает в пункт конечного назначения. Комитет отложил это предложение, поскольку оно не получило поддержки.

Решение

196. Комитет делает вывод о том, что в отношении статьи 22 не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст:

«Статья 22

1) Покупатель должен осмотреть товар или обеспечить его осмотр в такой короткий срок, который практически возможен при данных обстоятельствах.

2) Если договором предусматривается перевозка товара, осмотр может быть отложен до прибытия товара в место его назначения.

3) Если товар переправляется покупателем и при этом покупатель не имеет разумной возможности осмотреть его, а продавец во время заключения договора знал или должен был знать о возможности такой переправки, осмотр товара может быть отложен до его прибытия в новое место назначения».

СТАТЬЯ 23

197. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров приняла следующий текст статьи 23:

«1) Покупатель теряет право ссылаться на несоответствие товара, если он не дает продавцу извещение, специфицирующее характер несоответствия, в разумный срок после того, как он его обнаружил или должен был обнаружить».

2) В любом случае покупатель теряет право ссылаться на несоответствие товара, если он не дает продавцу извещение о нем в двухлетний срок, считая с даты фактической передачи товара покупателю, если только этот срок не противоречит установленному контрактом гарантийному сроку».

Пункт 1

198. Комитет рассмотрел предложение об изменении формулировки этого текста для того, чтобы указать, что покупатель не теряет своего «права» ссылаться на несоответствие товара, если он не дает извещения, но что он теряет полномочия на приведение своих прав в исполнение. Это подведет более прочную правовую основу под широко распространенный случай, когда, не будучи обязанным делать это, продавец признает свои обязательства в отношении совершенной им поставки товара, не соответствующей условиям договора, несмотря на то, что он не получил извещения о несоответствии в должное время.

199. Комитет отклоняет это предложение из-за недостаточной поддержки.

200. Комитет рассмотрел два предложения о смягчении обязательства покупателя осмотреть товар. Первое предложение касалось замены слов «должен был обнаружить [несоответствие]» словами «мог обнаружить при данных обстоятельствах». Второе предложение касается исключения слов «в разумный срок». Высказывалась мысль, что поку-

патель не должен быть обязан обнаружить дефекты. В частности, покупатели из развивающихся стран находятся в особенно неблагоприятном положении, когда речь идет об осмотре сложной техники.

201. Комитет отклонил эти предложения, поскольку, по его мнению, покупатель должен быть обязан не только осмотреть товар, но и дать продавцу извещение о несоответствии. Однако Комитет передал на рассмотрение редакционной группе вопрос о том, следует ли добавить к словам «должен был ... обнаружить» слова «при данных обстоятельствах».

Рекомендация редакционной группы¹

202. Редакционная группа, однако, выразила сомнение в том, что в пункт 1 статьи 23 следует включить выражение «при данных обстоятельствах», так как, хотя продолжительность срока, несомненно, зависит от обстоятельств данного случая, включение этого выражения только лишь в одну статью может привести к противоположному выводу в других статьях проекта Конвенции, в которых это выражение не используется в отношении других сроков, устанавливаемых для сторон. Редакционная группа соответственно поместила выражение «при данных обстоятельствах» в квадратные скобки. Комитет согласился с рекомендацией редакционной группы и исключил это выражение из статьи.

Пункт 2

203. Комитет рассмотрел предложение о сокращении максимального срока, в течение которого можно давать извещение, с двух лет до одного года. Указывалось, что двухлетний срок по своей продолжительности превосходит сроки, предусматриваемые в большинстве национальных законодательств, и чрезмерно велик, для того чтобы продавец не знал, предъявит ли покупатель претензии в отношении несоответствия товара.

204. С другой стороны, говорилось, что развивающиеся страны окажутся в неблагоприятном положении, если максимальный срок подачи извещений будет сокращен. Комитет постановил отклонить это предложение.

205. Комитет рассмотрел также различные предложения относительно установления более тесной связи между моментом, с которого начинается отсчет двухлетнего предельного срока, и тем моментом, когда от покупателя требуется осмотреть товар в соответствии со статьей 22, особенно если осмотр товара может затянуться по причине переправки. Отмечалось, что в соответствии с положениями статьи 22 от покупателя требуется осмотреть товар в течение такого короткого срока, который практически возможен при данных обстоятельствах, т. е. в том случае, когда договор связан с транспортировкой товара после прибытия товара в место назначения. Отмечалось также, что если товары переправляются покупателем при отсутствии у него разумной возможности осмотра их, то при некоторых обстоятельствах осмотр может быть отложен до их прибытия в новое место назначения. Однако в соответствии со статьей 23 (2) отсчет двухлетнего предельного срока подачи извещения о несоответствии начинается с даты «фактической передачи товара покупателю».

206. Однако указывалось, что срок установленной продолжительности, как, например, двухлетний максимальный срок подачи извещения в соответствии со статьей 23 (2), должен отсчитываться с даты, легко поддающейся установлению. Наиболее легко поддается установлению дата фактической передачи товара покупателю. Даже если эта дата будет на несколько месяцев предшествовать той дате, когда осмотр товара был практически возможен или когда его требовалось произвести в соответствии со статьей 22 (3) в случаях, связанных с предшествующей переправкой, этот момент, с которого начинается отсчет максимального срока подачи извещения, не является неразумным, если учесть тот факт, что два года представляют собой относительно продолжительный срок, для того чтобы дать такое извещение. Отмечалось также, что время фактиче-

¹ См. выше, пункт 9.

ской передачи товара покупателю является тем моментом, с которого начинается отсчет четырехлетнего срока исковой давности в соответствии с Конвенцией об исковой давности. Таким образом, Комитет отклонил это предложение.

Решение

207. Комитет делает вывод, что статья 23 не требует никаких изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии принять следующий текст:

«Статья 23

1) Покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если он не дает продавцу извещение, специфицирующее характер несоответствия, в разумный срок, после того как он его обнаружил или должен был обнаружить.

2) В любом случае покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если он не дает продавцу извещение о нем в двухлетний срок, считая с даты фактической передачи товара покупателю, если только этот срок не противоречит установленному договором гарантийному сроку».

СТАТЬЯ 24

208. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров приняла следующий текст статьи 24:

«Продавец не имеет права ссылаться на положения статей 22 и 23, если несоответствие относится к обстоятельствам, о которых он знал или не мог не знать и о которых он не сообщил покупателю».

Решение

209. Комитет делает вывод, что статья 24 не требует каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии принять следующий текст:

«Статья 24

Продавец не вправе ссылаться на положения статей 22 и 23, если несоответствие относится к обстоятельствам, о которых он знал или не мог не знать и о которых он не сообщил покупателю».

СТАТЬЯ 25

210. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 25:

«Продавец обязан поставить товар, не являющийся объектом права или притязания какого-либо лица, если только покупатель не согласился принять товар, который является объектом такого права или притязания».

211. Комитет учредил специальную Рабочую группу в составе представителей Ганы, Германской Демократической Республики, Индии, Мексики, Финляндии и Японии для составления пересмотренной статьи 25, в которой предусматривались бы те случаи, когда продаваемый товар является объектом права или притязания какой-либо третьей стороны, основанных на промышленной или интеллектуальной собственности.

212. Специальная Рабочая группа предложила следующий текст статьи 25:

«1) Продавец обязан поставлять товар, не являющийся объектом права или притязания какой-либо третьей стороны, помимо основанных на промышленной или интеллектуальной собственности, если только покупатель не согласился принять товар, который является объектом такого права или притязания.

2) Продавец обязан поставлять товар, не являющийся объектом права или притязания какой-либо третьей стороны, о которых во время заключения договора продавец знал или не мог не знать, если такое право или притязание основаны на промышленной или интеллектуальной собственности:

a) в соответствии с правом государства, где будет использоваться этот товар, в том случае, если во время заключения договора стороны предусмотрели, что товар будет использоваться в этом государстве; или

b) в любом другом случае в соответствии с правом государства, в котором находится коммерческое предприятие покупателя.

3) Обязательство продавца в соответствии с пунктом 2 настоящей статьи не распространяется на случаи, когда:

a) покупатель во время заключения договора знал или не мог не знать о таком праве или притязании; или

b) такое право или притязание являются результатом выполнения продавцом условий технических чертежей, проектов, формул или других таких спецификаций, какие представляются покупателем.

4) Неизвещение покупателем о таком праве или притязании имеет такие же последствия, какие имеет неизвещение о несоответствии в силу статьи 23».

Пункт 1

213. Комитет отметил, что в пункте 1 в принципе воспроизводится текст статьи 25, принятой Рабочей группой по международной купле-продаже товаров, с тем исключением, что притязания, основанные на промышленной или интеллектуальной собственности, совершенно определенно исключены, поскольку они рассматриваются в подпунктах 2—4 статьи 25.

214. Комитет утвердил пункт 1.

Пункт 2

215. Комитет отметил, что при составлении пункта 2 Специальная рабочая группа ставила перед собой две основные задачи. Первая задача заключалась в определении границ обязательства продавца поставить товар, не являющийся объектом какого-либо права или притязания какой-либо третьей стороны, основанных на промышленной или интеллектуальной собственности. Эта задача была выполнена путем возложения на продавца ответственности за те права или притязания, о которых во время заключения договора продавец знал или не мог не знать. Вторая задача заключалась в том, чтобы указать, какие законы о промышленной или интеллектуальной собственности имеют отношение к определению того, нарушил ли продавец свое обязательство поставить товар, не являющийся объектом основанных на промышленной или интеллектуальной собственности прав или притязаний какой-либо третьей стороны. Эта задача была выполнена путем избрания права того государства, в котором товар будет использоваться в том случае, если во время заключения договора стороны предусмотрели, что товар будет использоваться в этом государстве, или в любом другом случае — права государства, в котором находится коммерческое предприятие покупателя.

216. Хотя предложенный Специальной рабочей группой текст получил общую поддержку, два представителя зарезервировали свою позицию в отношении данного пункта и пунктов 3 и 4. Один из представителей указал, что он не готов обсуждать основные нормы, содержащиеся в пунктах 2—4 статьи 25, поскольку регулирование прав, касающихся промышленной или интеллектуальной собственности, является слишком сложным вопросом для того, чтобы его можно было решить в контексте проекта конвенции о международной купле-продаже товаров. Другой представитель отметил, что права, касающиеся промышленной или интеллектуальной собственности, должны регулироваться в отдельных документах, а не в проекте конвенции о купле-продаже.

217. Один из наблюдателей, хотя и не возражавший против факта рассмотрения прав, касающихся промышленной или интеллектуальной собственности в этой конвенции, высказался против содержания норм, закрепленных в пунктах 2—4, поскольку, по его мнению, они будут способствовать нарушению существующих международных конвен-

ций, регулирующих права, касающиеся промышленной или интеллектуальной собственности.

218. Комитет утвердил предложение о том, что следует уточнить, что продавец нарушил свои обязательства, если вследствие права или притязания третьей стороны покупатель не может перепродать товар, а также если он не может использовать его.

219. Комитет рассмотрел, но отклонил следующие предложения об изменении статьи 25 (2):

- i) о том, чтобы подпункты *a* и *b* были кумулятивными, а не альтернативными, с тем чтобы предоставить дополнительную защиту лицам, купившим товар, являющийся объектом притязания, основанного на промышленной или интеллектуальной собственности;
- ii) о том, чтобы выражение «промышленная или интеллектуальная собственность» заменить словами «интеллектуальная собственность» согласно существующему в настоящее время торговому обычаю. Комитет сохранил выражение «промышленная или интеллектуальная собственность» с целью обеспечить правильное понимание сферы действия данного положения.

Ограничения в отношении пункта 2

220. Было отмечено, что Специальная рабочая группа не рассмотрела вопрос о нарушениях административных норм, которые могут препятствовать использованию или купле-продаже товара, и, следовательно, этот вопрос должен регулироваться национальным законодательством.

Пункт 3

221. Комитет отметил, что цель Специальной рабочей группы в отношении пункта 3 заключается в установлении пределов ответственности продавца в связи с уведомленностью покупателя. Общие идеи заключаются в том, что продавец не несет ответственности согласно пункту 2, если покупатель знал или не мог не знать во время заключения договора о существовании таких прав или притязаний или же если такое право или притязание являются результатом выполнения продавцом условий технических чертежей, проектов, формул или других таких спецификаций, которые представляются покупателем.

Пункт 4

222. Комитет отметил, что цель Специальной рабочей группы в отношении пункта 4 заключается в регулировании последствий неизвещения покупателем о праве или притязании какой-либо третьей стороны, основанных на промышленной или интеллектуальной собственности.

223. Имела место значительная дискуссия по вопросу о том, должны ли как пункт 1, так и пункт 2 статьи 23 применяться к праву или притязанию, основанному на промышленной или интеллектуальной собственности. Было выражено общее мнение о том, что двухлетний срок, в течение которого должно быть послано извещение согласно статье 23 (2), является несоответствующим в отношении статьи 25 (4).

224. С тем чтобы уточнить это положение, Комитет решил включить в статью 25 (4) текст, по возможности приближающийся к требованиям об извещении, содержащемся в статье 23 (1).

Структура статьи 25

225. Комитет решил разделить предлагаемую статью 25 на два положения. Статья 25 (1) станет отдельной статьей (статьей 25), касающейся прав или притязаний третьей стороны, помимо тех, которые основаны на промышленной или интеллектуальной собственности. Пункты 2—4 статьи 25 станут отдельной статьей (статьей 26), касающейся притязаний, основанных на промышленной или интеллектуальной собственности. Комитет также решил расширить заголовок раздела II главы III конвенции, с тем чтобы он охватывал притязания третьих сторон.

Взаимосвязь со статьями 7

226. В результате утверждения статьи 26 Комитет исключил статью 7 (2).

Рекомендация редакционной группы⁸

227. Редакционная группа отметила, что в результате решения Комитета относительно разделения предлагаемой статьи 25 на две статьи требование об извещении, содержащееся в предлагаемой статье 25 (4), уже не будет относиться к положению об иных правах и притязаниях третьих сторон, чем права и притязания, основанные на промышленной или интеллектуальной собственности (теперь статья 25). Однако, поскольку не было ясно, что это является намеренным результатом решения Комитета, редакционная группа подготовила новый пункт 2 статьи 25, касающийся последствий непредставления покупателем извещения о праве или притязании третьей стороны. Этот новый пункт, который идентичен требованию об извещении, предложенному редакционной группой для статьи 26 (3) [новое обозначение первоначально предлагавшейся статьи 25 (4)], был заключен редакционной группой в квадратные скобки, чтобы обратить внимание Комитета на вопрос о том, следует ли его сохранить.

228. Комитет постановил сохранить данное положение и соответственно снял квадратные скобки. Два представителя указали, что они предпочитают сохранить квадратные скобки, так как они возражают против существа данного положения.

Решение

229. Таким образом, Комитет рекомендует Комиссии принять следующий текст статей 25 и 26:

«Статья 25

1) Продавец обязан поставить товар, который свободен от любых прав или притязаний третьей стороны, иных, чем основанные на промышленной или интеллектуальной собственности, если только покупатель не согласился принять товар, обремененный таким правом или притязанием.

2) Покупатель не вправе ссылаться на положение настоящей статьи, если он не дает продавцу извещение, специфицирующее характер права или притязаний третьего лица, в разумный срок, после того как он узнал или должен был узнать о таком праве или притязании.

Статья 26

1) Продавец обязан поставить товар, который свободен от любых прав или притязаний третьего лица, основанных на промышленной или интеллектуальной собственности, о которых в момент заключения договора продавец знал или не мог не знать, при условии, что это право или притязание основано на промышленной или интеллектуальной собственности:

a) по закону государства, где товар будет перепродаваться или иным образом использоваться, если в момент заключения договора стороны предполагали, что товар будет перепродаваться или иным образом использоваться в этом государстве; или

b) в любом другом случае — по закону государства, в котором находится коммерческое предприятие покупателя.

2) Обязательство продавца, предусмотренное в пункте 1 настоящей статьи, не распространяется на случаи, когда:

a) в момент заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таком праве или притязании; или

b) такое право или притязание являются следствием соблюдения продавцом технических чертежей, проектов, формул или иных спецификаций, представленных покупателем.

3) Покупатель не вправе ссылаться на положение настоящей статьи, если он не дает продавцу извещение,

⁸ См. выше, пункт 9.

специфицирующее характер права или притязания третьего лица, в разумный срок, после того как он узнал или должен был узнать о таком праве или притязании».

СТАТЬЯ 26

230. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 26:

«1) Если продавец не исполняет какое-либо из своих обязательств по договору и по настоящей Конвенции, покупатель может:

a) осуществить права, предусмотренные в статьях 27—33;

b) потребовать возмещения убытков, как это предусматривается в статьях 55—59.

2) Покупатель не лишается права, которое он может иметь, потребовать возмещения убытков, даже если он прибегает к другим средствам защиты.

3) Если покупатель прибегает к какому-либо средству защиты в связи с нарушением договора, продавец не имеет права ходатайствовать перед судом или арбитражем о предоставлении ему отсрочки».

Пункт 1

231. Комитет рассмотрел мнение о том, что из перечисления средств правовой защиты в статье 26 (1) неясно, может ли покупатель потребовать возмещения убытков в дополнение к осуществлению прав, предусмотренных в статьях 27—33. Было высказано предположение, что эту проблему можно было бы решить, поставив соответствующие связующие слова между пунктами a и b статьи 26 (1). Несмотря на заявления некоторых представителей о том, что они предпочли бы в проекте конвенции не допускать кумуляцию средств правовой защиты, общее признание получило мнение о том, что покупателя не следует лишать права возмещения любых убытков, которые он может понести лишь вследствие того, что он прибег к другим средствам защиты. Даже в тех случаях, когда покупатель заявил о снижении цены в соответствии со статьей 31, он может понести дополнительные убытки, например, вследствие просрочки. Было выражено мнение о том, что предусмотренная в конвенции схема средств правовой защиты не должна препятствовать покупателю получать возмещение таких убытков от продавца. Было указано, что Рабочая группа по международной купле-продаже товаров не поставила слово «и» между подпунктами a и b статьи 26 (1), поскольку кумулятивный характер средств правовой защиты может быть целесообразным не во всех случаях. Было также указано, что Рабочая группа придерживается мнения о том, что этот результат может быть более конкретно достигнут за счет формулировки статьи 26 (2). Однако Комитет счел, что, поскольку могут возникнуть неправильные толкования проекта текста, его следует передать редакционной группе для возможного уточнения. Редакционной группе было также предложено рассмотреть вопрос о том, следует ли добавить или исключить ссылку на какие-либо статьи в положениях, перечисляемых в статьях 26 (1) a и b.

Пункт 3

232. Комитет рассмотрел предложение об исключении статьи 26 (3). В поддержку этого предложения указывалось, что цель конвенции должна заключаться в сохранении договора, в результате этого продавец должен иметь возможность обращаться в суд с просьбой о предоставлении ему отсрочки для исполнения договора. В противовес этому предложению указывалось, что обращение в суд с просьбой о предоставлении отсрочки, согласно некоторым правовым системам, означало бы, что продавец, который в дополнительный срок исполнил договор, не совершил нарушения договора и поэтому не может нести ответственность за какие-либо убытки, связанные с просрочкой поставки. В результате этого Комитет отклонил это предложение.

Ограничения средств правовой защиты

233. Комитет рассмотрел предложение о том, что конвенция должна ограничивать права покупателя теми правами, которыми он наделен в силу конвенции, с тем чтобы за исключением случаев обмана исключались средства правовой защиты, основанные на национальном праве.

234. В поддержку этого предложения указывалось, что исключение средств правовой защиты, вытекающих из национального права, является желательным в целях единообразия, поскольку эти средства правовой защиты могут позволить какой-либо стране избежать применения санкций, предусмотренных в проекте конвенции. С другой стороны, сохранение права прибегать в случае обмана к средствам правовой защиты, вытекающим из национального права, позволило бы сохранить применение публичного порядка соответствующего государства.

235. В противовес этому предложению указывалось, что, если это предложение и будет принято, национальные нормы, касающиеся заключения и действительности договоров, будут применимыми, поскольку эти вопросы исключаются из сферы действия проекта конвенции в силу статьи 7. Это предложение связано с дополнительной опасностью того, что в некоторых правовых системах оно может быть истолковано таким образом, что не даст покупателю возможности использовать средства правовой защиты, указанные в договоре, несмотря на существование статьи 5, в которой отдается предпочтение желанию сторон. Было также указано, что в тех случаях, когда дефектные товары причиняют ущерб, может быть нецелесообразным защищать продавца, не давая возможности покупателю использовать средства правовой защиты, вытекающие из гражданского правонарушения.

236. После прений Комитет отклонил это предложение.

Решение

237. Комитет делает вывод о том, что в отношении данной статьи, которая теперь становится статьей 27, не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому Комитет рекомендует Комиссии утвердить следующий текст:

«Статья 27

1) Если продавец не исполняет какое-либо из своих обязательств по договору и по настоящей Конвенции, покупатель может:

a) осуществить права, предусмотренные в статьях 28—34;

b) потребовать возмещения убытков, как это предусмотрено в статьях 56—59.

2) Осуществление покупателем своего права на другие средства правовой защиты не лишает его права, которое он может иметь, потребовать возмещения убытков.

3) Никакая отсрочка не может быть предоставлена продавцу судом или арбитражем, если покупатель прибегает к какому-либо средству защиты по поводу нарушения договора».

СТАТЬЯ 27

238. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 27:

«1) Покупатель может потребовать исполнения договора продавцом, если только он не прибег к средству защиты, несовместимому с таким требованием.

2) Если товар не соответствует договору, покупатель может потребовать поставки товара взамен, только если несоответствие товара составляет существенное нарушение и требование о замене товара сделано либо одновременно с извещением, данным в соответствии со статьей 23, или в разумный срок после него».

Пункт 1

i) Покупка товара взамен

239. Комитет рассмотрел предложение о том, что покупатель не имеет права требовать исполнения, если «покупка товара взамен непоставленного по договору разумно возможна». В поддержку этого предложения, в котором используется статья 25 ЮЛИС, указывалось, что, если покупатель может без труда купить товар взамен, будет нецелесообразно принуждать продавца поставить такой товар, если это будет связано для него с большими расходами. Указывалось, что данное предложение является конкретным применением принципа уменьшения суммы возмещения убытков, предусмотренного в статье 59, и согласуется с коммерческой практикой, поскольку права на исполнение в натуре обычно не будут действовать по причине просрочки в получении такой скидки на основе решения суда.

240. Было высказано противоположное мнение, согласно которому это предложение в случае его принятия неоправданно ограничит права покупателя требовать исполнения договора. Интересы продавца будут должным образом защищаться положениями статьи 59, в которой на сторону, ссылающуюся на нарушение договора, возлагается обязанность по уменьшению потерь, вытекающих из нарушения договора. Кроме того, будет несправедливо принуждать невинную сторону, т. е. покупателя, брать на себя хлопоты о получении товара взамен. Существует также опасность, что этим предложением в случае его принятия может злоупотребить продавец, стремящийся уклониться от выполнения своих договорных обязательств. И, наконец, это предложение может осложнить подсчет убытков в соответствии со статьей 56.

241. После обсуждения Комитет отклонил это предложение.

ii) Непоставка

242. Комитет также рассмотрел, но не принял предложение о том, что в случае непоставки покупатель должен иметь возможность потребовать от продавца поставить товар лишь в том случае, если он представил свою просьбу в разумный срок после предельного срока поставки.

Пункты 1 и 2

Право покупателя потребовать исправления

243. Комитет рассмотрел ряд предложений, цель которых заключалась в том, чтобы четко указать, что статья 27 уполномочивает покупателя потребовать от продавца устранить любые дефекты товара.

244. Имелось общее согласие относительно того, что в статье 27 предусматривается право покупателя потребовать устранения дефектов товара, но мнения по вопросу о том, должно ли это быть недвусмысленно указано, разошлись.

245. Указывалось, что в некоторых правовых системах право требования исправления не признается. Поэтому для достижения соответствующего результата в рамках данной конвенции право требовать исправления следует недвусмысленно предусмотреть в тексте. Однако в соответствии с другим мнением существующий текст статьи 27 ясен, и предлагаемые сложные изменения лишь внесут путаницу в данную ситуацию.

246. Мнения разошлись также и по вопросу о том, следует ли предусмотреть какие-либо ограничения в отношении осуществления права покупателя требовать исправления.

247. Согласно одному из высказанных мнений право требовать исправления должно ограничиваться случаями существенного нарушения договора, и, если товар был поставлен, исправление не должно причинять продавцу неразумных неудобств или неразумных расходов. Предпосылкой к осуществлению права требовать исправления должен быть тот факт, что такое требование делается либо

одновременно с извещением, данным в соответствии со статьей 23 или в разумный срок после него. Важно тщательно ограничить право покупателя требовать исправления, поскольку национальные нормы в отношении конкретного исполнения значительно отличаются друг от друга. Отмечалось также, что эти ограничения должны быть в целом аналогичны тем, которые регулируют право требовать товар взамен в соответствии со статьей 27 (2).

248. Согласно другому мнению в отношении права невинной стороны требования исполнения договора от стороны, нарушившей его, не должно предусматриваться никаких ограничений.

249. Было достигнуто общее согласие относительно того, что можно было бы вновь рассмотреть этот вопрос, если все предложения будут представлены на рассмотрение Специальной рабочей группы, которая должна выработать единообразный текст.

250. Поэтому Комитет передал этот вопрос на рассмотрение Специальной рабочей группы в составе представительств Австралии, Ганы, Германии, Федеративной Республики, Норвегии, Чили, Югославии и Японии.

251. Специальная рабочая группа представила следующий текст:

«1) Покупатель может потребовать исполнения договора продавцом, если только он не прибег к средству защиты, несовместимому с таким требованием [или если продавец не просил покупателя купить товар взамен того, к которому относится договор, и покупатель имеет разумную практическую возможность сделать это].

2) Покупатель может потребовать от продавца устранить несоответствие товара путем его исправления, только если продавец может сделать это без неразумных неудобств или неразумных расходов.

3) Покупатель может потребовать поставки товара взамен, только если несоответствие товара составляет существенное нарушение, и продавец имеет разумную практическую возможность поставить товар взамен.

4) Любое требование об исправлении или о поставке товара взамен может предъявляться только одновременно с уведомлением, направляемым согласно статье 23, или в разумный срок после этого».

Обсуждение текста, представленного Специальной рабочей группой

252. Специальная рабочая группа сообщила, что слова, включенные в квадратные скобки, представляют собой дальнейшую попытку некоторых членов специальной Рабочей группы решить проблему покупки товара взамен. Комитет исключил эти слова с учетом своих предыдущих прений по данному вопросу (см. пункты 239 и 240, выше).

253. Специальная рабочая группа сообщила, что предлагаемый пункт 2 четко указывает, что устранение дефектов товара охватывается статьей 27. Это положение регулирует также условия, при которых можно потребовать устранения дефектов товара. Задача предлагаемого пункта 3 заключается в том, чтобы определить условия, при которых покупатель может потребовать поставки товаров взамен. Помимо содержащегося в настоящем тексте статьи 27 (2) требования о том, что дефект должен составлять существенное нарушение, в него было включено также то требование, что продавец должен иметь «разумную практическую возможность получить товар взамен». В предлагаемом пункте 4 рассматривается требование относительно извещения аналогично тому, как это делается в последней части статьи 27 (2), за тем исключением, что требование в отношении извещения было специально расширено, с тем чтобы предусмотреть случаи исправления.

254. В поддержку предлагаемого текста указывалось, что было бы реально ограничить право покупателя требовать конкретного осуществления, поскольку зачастую продавец не сможет исполнить договор. Ограничение права требовать конкретного исполнения согласуется также с практи-

кой большинства правовых систем, предусматривающих такое средство. Кроме того, если расходы продавца по устранению дефектов или поставке товаров взамен являются неприемлемыми, то покупатель должен быть обязан согласиться с суммой убытков. Эта норма будет совпадать с принципом сокращения возмещаемых убытков, предусмотренным в статье 59.

255. В поддержку предлагаемого пункта 2 указывалось, что без такого недвусмысленного положения ряд правовых систем не будет позволять покупателю принуждать продавца устранять дефекты уже поставленного товара. Поэтому такое положение будет гарантировать результат, аналогичный тому, который достигается в рамках тех правовых систем, которые предполагают, что концепция требования «исполнения» охватывает устранение дефектов товара.

256. В противовес предлагаемой статье указывалось, что, поскольку продавец является нарушившей стороной, покупатель должен иметь право требовать исполнения. Это право требовать исполнения договора не должно зависеть от каких-либо предварительных условий. До нарушения договора покупатель имеет право ожидать исполнения и поэтому это право не должно ограничиваться фактом нарушения договора. Кроме того, указывалось, что согласно этому предложению право определения, должен ли продавец исполнить договор, предоставляется, *prima facie*, продавцу, который может принудить невиновную сторону прибегнуть к судебному процессу с целью определения, имеет ли она право требовать исполнения. Отмечалось также, что, хотя и ясно, что во многих случаях конкретное исполнение будет невозможным и что покупателю придется согласиться с суммой убытков, в качестве общего принципа в конвенции следует указать, что покупатель имеет право на исполнение договора.

257. После прений Комитет отклонил предлагаемый текст Специальной рабочей группы. В свете этого решения Комитет не рассматривал ряд предложений о внесении поправок в предлагаемый текст, представленный Специальной рабочей группой.

258. Два представителя указали, что в результате отсутствия конкретных положений об исправлении покупатель, стремящийся получить удовлетворение в судах их правовых систем, не сможет потребовать устранения дефектов товара в соответствии со статьей 27 (1). Один из представителей заявил, что, по его мнению, право требовать исправления охватывается концепцией требования об «исполнении», содержащейся в статье 27 (1).

Решение

259. Комитет делает вывод о том, что в отношении данной статьи, которая теперь становится статьей 28, не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст:

«Статья 28

1) Покупатель может потребовать исполнения продавцом своих обязательств, если только покупатель не прибег к средству правовой защиты, несовместимому с таким требованием.

2) Если товар не соответствует договору, покупатель может потребовать поставки товара взамен, только если это несоответствие составляет существенное нарушение и требование о замене товара сделано одновременно с извещением, данным в соответствии со статьей 23, либо в разумный срок после него».

СТАТЬЯ 28

260. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 28:

«Покупатель может потребовать исполнения договора продавцом в течение дополнительного срока разумной продолжительности. В этом случае покупатель не может

в течение этого срока прибегнуть к какому-либо средству защиты в связи с нарушением договора, если продавец не заявил, что он не удовлетворит это требование».

Влияние требования об исполнении договора на средства защиты

261. Комитет выразил мнение, что цель статьи 28 заключается в том, чтобы не дать покупателю возможности прибегнуть к каким-либо средствам защиты в связи с нарушением договора в течение дополнительного срока, который он установил для исполнения. По истечении этого срока покупатель может прибегать к любым средствам защиты, имеющимся в его распоряжении. Однако несколько представителей выразили мнение о том, что этот результат может не вытекать из существующей формулировки статьи 28. В соответствии с этим данный вопрос был передан редакционной группе совместно с рядом редакционных предложений, направленных на то, чтобы уточнить, что цель статьи 28 заключается в регулировании возможности покупателя устанавливать дополнительный срок исполнения договора, и определить влияние такого требования на средства защиты покупателя в течение этого срока.

Характер дополнительного срока

262. Комитет рассмотрел предложение о включении следующего текста в статью 28 в качестве пункта 2:

«2) в случае, когда покупатель требует от продавца исполнить его обязательства, не установив при этом дополнительный срок, указанный в пункте 1), [для целей положения пункта 1] предполагается, что это требование включает в себя установление разумного срока».

263. В поддержку этого предложения указывалось, что требование покупателя об исполнении договора продавцом, в котором не указывается дополнительный срок для исполнения, должно иметь те же последствия, что и требование, в котором указывается дополнительный конкретный срок. Однако требование об исполнении, в котором не указывается установленный срок и с которым не согласился продавец, не должно давать покупателю право расторгнуть договор согласно статье 30 (1) *b*, если только такое неисполнение составляет существенное нарушение договора согласно статье 30 (1) *a*.

264. Было выражено общее мнение о том, что сущность принципа о предоставлении дополнительного срока, изложенного в статье 28, заключается в том, что покупатель потребовал исполнения договора в *установленный* дополнительный срок, который также является сроком разумной продолжительности. Цель такого срока заключается в том, чтобы позволить покупателю указать срок, в течение которого он еще может принять исполнение. Единственным ограничением срока, устанавливаемого покупателем, является то, что он должен быть разумной продолжительности. Именно, поскольку *установленный* дополнительный срок является сроком разумной продолжительности, неисполнение продавцом этого требования дает возможность покупателю объявить о расторжении договора согласно статье 30 (1) *b*.

265. В соответствии с этим Комитет отклонил предложение о включении в статью 28 положения, которое позволило бы использовать механизм этой статьи в отношении требований об исполнении, в которых не устанавливается дополнительный срок.

266. Комитет передал статью 28 редакционной группе для обеспечения того, чтобы в ней был отражен тот факт, что дополнительный срок должен быть *установлен* и что этот *установленный* срок должен быть разумной продолжительности.

267. Комитет также передал на рассмотрение редакционной группы предложение о том, чтобы заявление продавца о том, что он не исполнит требование покупателя об исполнении договора, было получено прежде, чем продавец сможет сослаться на него.

Решение

268. Комитет рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 29:

«Статья 29

1) Покупатель может установить дополнительный срок разумной продолжительности для исполнения продавцом своих обязательств.

2) За исключением случаев, когда покупатель получил извещение от продавца о том, что он не осуществит исполнение в течение установленного таким образом срока, покупатель не может в течение этого срока прибегать к каким-либо средствам правовой защиты по поводу нарушения договора. Однако покупатель не лишается тем самым права, которое он может иметь, потребовать возмещения убытков за просрочку в исполнении».

СТАТЬЯ 29

269. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 29:

«1) Продавец может, даже после истечения срока поставки, исправить любое неисполнение им своих обязательств, если он может сделать это без такой задержки, которая означала бы существенное нарушение договора, и если это не влечет для покупателя неразумных неудобств или неразумных расходов, если только покупатель не заявил о расторжении договора в соответствии со статьей 30 или о снижении цены в соответствии со статьей 31.

2) Если продавец требует от покупателя объявить, примет ли он исполнение, а покупатель не выполняет это требование в течение разумного срока, продавец может исполнять свои обязательства в пределах срока, указанного в его требовании, или, если срок не указан, в течение разумного срока. Покупатель не может в течение этого времени прибегать к какому-либо средству защиты, не совместимому с исполнением обязательства продавцом.

3) Предполагается, что извещение со стороны продавца о том, что он исполнит свои обязательства в течение указанного срока или в течение разумного срока, включает требование в соответствии с пунктом 2 настоящей статьи об объявлении покупателем своего решения».

Взаимосвязь между правом продавца исправить неисполнение и правом покупателя требовать возмещения убытков

270. Комитет решил просить редакционный комитет включить как в статью 21, так и в данную статью ссылку на тот факт, что, даже хотя продавец исправляет любое неисполнение своих обязательств, покупатель сохраняет любое право потребовать возмещения убытков, как предусмотрено статьей 55.

Пункт 1

Взаимосвязь между правом продавца исправить неисполнение обязательств и другими средствами правовой защиты покупателя

271. Комитет рассмотрел несколько предложений, направленных на уточнение взаимосвязи между правом продавца исправить любое неисполнение им своих обязательств и средствами правовой защиты покупателя, в частности, правом покупателя объявить о расторжении договора и его правом объявить о снижении цены.

272. Эти предложения были следующими:

i) о том, что следует исключить слова «если только покупатель не заявил о расторжении договора в соответствии со статьей 30 или о снижении цены в соответствии со статьей 31»,

ii) о том, что следует исключить слова «или о снижении цены в соответствии со статьей 31». Кроме того, статья 31 следует изменить таким образом, чтобы уточнить, что право продавца исправить неисполнение обязательств согласно статье 29 имеет преимущество по сравнению с правом покупателя объявить о снижении цены,

iii) о том, что к пункту 1 следует добавить следующее предложение: «Однако продавец обязан компенсировать покупателю любые расходы, причиненные продавцом при осуществлении своего права исправить неисполнение».

273. Основной вопрос при обсуждении этих предложений заключался в том, может ли покупатель не дать возможность продавцу исправить любое неисполнение им своих обязательств в тех случаях, когда такое исправление может быть осуществлено без такой задержки, которая означала бы существенное нарушение договора и если это не влечет для продавца неразумных неудобств или неразумных расходов. Этот вопрос обсуждался в связи с наличием дефектов в товаре, который, не будучи исправлен, является настолько серьезным, что составляет существенное нарушение, однако просрочка в устранении этого дефекта не составляет существенного нарушения договора и даже не причиняет покупателю неразумных неудобств или неразумных расходов.

274. Согласно одному из мнений право продавца исправить неисполнение должно иметь преимущество по сравнению с правом покупателя объявить о расторжении договора или о снижении цены. Было указано, что эта норма способствовала бы сохранению договоров и не допустила бы возникновения ненужных расходов для продавца, связанных с расторжением договора или снижением цены в тех случаях, когда дефект может быть быстро устранен. Интересы покупателя могут защищаться тем, что право продавца будет действовать лишь в том случае, когда исправление может быть осуществлено без такой задержки, которая составляла бы существенное нарушение договора, и только в тех случаях, когда исправление не причинило бы покупателю неразумных неудобств или неразумных расходов. Кроме того, продавец будет обязан компенсировать покупателю все расходы, понесенные им в результате осуществления продавцом своего права исправить неисполнение.

275. Согласно другому мнению, если дефект может быть быстро устранен, то не будет существенного нарушения договора, поскольку понятие существенного нарушения должно рассматриваться как в свете самого дефекта, так и в свете возможности устранить его. Однако было указано, что этот результат не будет очевидным для многих систем общего права, если в статье 29 (1) будут сохранены слова «если только покупатель не заявил о расторжении договора в соответствии со статьей 30».

276. Значительные возражения в Комитете были высказаны в отношении идеи о том, что предложение об устранении дефекта может неблагоприятно повлиять на право покупателя объявить о расторжении договора. Нарушившей стороной является продавец, и любая возможность исправить неисполнение является привилегией, которая зависит от согласия покупателя, имеющего право объявить о расторжении договора.

277. Значительную поддержку получило предложение о том, чтобы право покупателя объявить о снижении цены зависело от права продавца устранить неисполнение обязательства, при том условии, что продавец несет все расходы, связанные с таким исправлением. В соответствии с этим Комитет решил принять этот принцип и просил редакционную группу дать соответствующую формулировку.

278. Затем Комитет рассмотрел следующие предложения, которые были представлены в свете прений:

i) о том, чтобы статья 29 (1) была сформулирована следующим образом:

«1) Продавец может даже после истечения срока поставки за собственный счет исправить любое неисполнение им своих обязательств, если он может сделать это

в разумный срок и если это не влечет для покупателя неразумных неудобств, если только покупатель не заявил о расторжении договора в соответствии со статьей 30»;

ii) о том, чтобы статья 29 (1) была сформулирована следующим образом:

«1) Продавец может за собственный счет, даже после истечения срока поставки, исправить любое неисполнение им своих обязательств, если он может сделать это без такой задержки, которая означала бы существенное нарушение договора, и если это не влечет для покупателя неразумных неудобств, включая любую неуверенность в отношении возмещения продавцом расходов, понесенных покупателем, если только покупатель не заявил о расторжении договора в соответствии со статьей 30».

279. В поддержку обоих предложений указывалось, что покупатель не будет нести каких-либо расходов в связи с осуществлением продавцом своего права исправить неисполнение, и, поскольку покупателю не будет даже причинено каких-либо «неразумных неудобств», целесообразно установить требование покупателя принять исправления, а не объявлять о расторжении договора.

280. В поддержку второго предложения (пункт 278 ii, выше) указывалось, что если обусловить осуществление права продавцом исправить неисполнение тем, что оно не должно причинять «какой-либо неуверенности в отношении возмещения продавцом расходов, понесенных покупателем», то это еще более защитило бы интересы покупателя и обеспечило бы справедливое распределение прав между сторонами.

281. В противовес этим предложениям указывалось, что, поскольку продавец является нарушившей стороной, любое право на исправление неисполнения должно быть обусловлено тем, что исправление не должно вызывать каких-либо расходов или неразумных неудобств для покупателя. Кроме того, в этих предложениях не разъясняется, что покупатель имеет право на возмещение любых последующих расходов, помимо расходов, вызываемых исправлением неисполнения обязательств.

282. Возражения против этих предложений основывались также на том, что вопросы возмещения убытков следует включить в положения, касающиеся убытков, а не в положения, касающиеся права продавца исправить неисполнение им своих обязательств.

283. Против второго предложения (пункт 278 ii, выше) высказывались также возражения, основанные на том, что оно является слишком подробным для того, чтобы его можно было включить в конвенцию, касающуюся общих принципиальных вопросов.

284. После длительных прений Комитет решил утвердить в принципе текст второго предложения, изложенный в пункте 278 ii, выше.

285. Один из представителей заявил, что, по его мнению, статья 29 (1) не может касаться нарушения договора в связи с просрочкой исполнения.

Пункт 2

286. Комитет утвердил предложение о том, чтобы продавец, нарушивший договор, нес риск передачи извещения покупателю с требованием объявить, примет ли он исполнение. Однако общая норма, содержащаяся в статье 10, должна применяться к ответу покупателя.

Пункты 2 и 3

287. Комитет принял предложение об исключении слов «или, если срок не указан, в течение разумного срока» из пункта 2, а также об исключении слов «или в течение разумного срока» из пункта 3. Это решение отражает общепризнанное понятие о том, что продавец, нарушивший договор, который требует от покупателя сообщить, примет ли тот исполнение, но не указывает покупателю, когда можно ожидать такого исполнения, не может делать каких-либо выводов или приобретать какие-либо права в связи с тем, что покупатель не дает ответа.

Определение существенного нарушения

288. Комитет пересмотрел определение существенного нарушения, содержащееся в статье 9, в свете дискуссий о взаимосвязи между правом продавца исправить неисполнение согласно статье 29 (1) и правом покупателя объявить о расторжении договора в соответствии со статьей 30 (1) а в связи с существенным нарушением договора продавцом. Этот пересмотр обсуждается выше, в пунктах 93—95.

Решение

289. Комитет в принципе утвердил текст, изложенный выше, в пункте 278 ii. Он также в принципе утвердил статью 29 (2) и статью 29 (3), исключить слова «или, если срок не указан, в течение разумного срока» из статьи 29 (2) и слова «или в течение разумного срока» из статьи 29 (3). Был добавлен дополнительный пункт, с тем чтобы отразить тот факт, что продавец несет риск передачи извещения покупателю с требованием объявить, примет ли он исполнение. В соответствии с этим Комитет рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 30:

«Статья 30

1) За исключением случаев, когда покупатель заявил о расторжении договора в соответствии со статьей 31, продавец может, даже после даты поставки, исправить за свой собственный счет любое неисполнение им своих обязательств, если он может сделать это без такой задержки, которая составляла бы существенное нарушение договора, и без причинения покупателю неразумного неудобства или неопределенности в отношении компенсации продавцом расходов, авансированных покупателем. Покупатель сохраняет право потребовать возмещения убытков, как это предусмотрено в настоящей Конвенции.

2) Если продавец просит покупателя объявить, примет ли он исполнение, и покупатель не выполняет эту просьбу в течение разумного срока, продавец может осуществить исполнение в пределах срока, указанного в его просьбе. Покупатель не может в течение этого срока прибегать к какому-либо средству правовой защиты, не совместимому с исполнением обязательства продавцом.

3) Предполагается, что извещение со стороны продавца о том, что он осуществит исполнение в пределах указанного срока, включает просьбу в соответствии с пунктом 2 настоящей статьи об объявлении покупателем своего решения.

4) Просьба или извещение со стороны продавца в соответствии с пунктами 2 и 3 настоящей статьи не имеют силы, если они не получены покупателем».

СТАТЬЯ 30

290. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров приняла следующий текст статьи 30:

«1) Покупатель может заявить о расторжении договора:

a) если неисполнение продавцом любого из его обязательств по договору и по настоящей Конвенции составляет существенное нарушение договора; или

b) если продавец, после того, как от него было потребовано осуществить поставку согласно статье 28, не поставил товар в течение дополнительного срока, установленного покупателем в соответствии с этой статьей, или заявил о том, что он не удовлетворит это требование.

2) Однако в случаях, когда продавец осуществил поставку, покупатель теряет право заявить о расторжении договора, если он не сделал этого в разумный срок:

а) в отношении просрочки поставки — после того, как он узнал о том, что поставка осуществлена; или

б) в отношении любого другого нарушения, иного, чем просрочка поставки,—после того, как он узнал или должен был узнать о таком нарушении, или если покупатель потребовал от продавца исполнения в соответствии со статьей 28 — по истечении дополнительного срока или после того, как продавец заявил, что он не удовлетворит это требование».

Подпункт 1 б

291. Комитет рассмотрел предложение о включении после слов «если продавец после того, как от него было потребовано осуществить поставку» слов «или исправить несоответствие». В поддержку этого предложения указывалось, что покупатель должен иметь право заявить о расторжении договора, если продавец не исправляет несоответствие, когда от него требуется сделать это в соответствии со статьей 28, а также когда он не осуществляет поставку в соответствии с положениями этой статьи. Возможность того, что покупатель может попытаться злоупотребить этим правом, настаивая на том, что неисправление продавцом незначительного несоответствия товара является основанием для расторжения договора, можно предотвратить путем включения положения, аналогичного статье 33 (2) ЮЛИС, предусматривающего, что «разница в количестве, недостача части товара, разница в качестве или какой-либо особенности товара не принимаются во внимание, если они незначительны».

292. Однако в соответствии с другой точкой зрения это предложение может неоправданно уполномочивать покупателя расторгать договор по причине несоответствия товара, которое хотя и не является минимальным, не будет весьма серьезным.

293. После прений Комитет отклоняет это предложение.

Подпункт 2 б

294. Комитет рассмотрел предложение о том, что статья 30 (2) б должна применяться также в случаях, предусмотренных статьями 29 (2) и 29 (3). Иными словами, если продавец осуществил поставку, покупатель теряет право заявить о расторжении договора, если он не сделал этого в разумный срок после истечения любого дополнительного срока, запрошенного продавцом для исполнения в соответствии с этими статьями.

295. Комитет отклонил это предложение. Было найдено нецелесообразным включать в статью 29 (2) б ссылку на статью 29, поскольку срок, предусматриваемый в статье 29, устанавливается продавцом, нарушившим свои обязательства по договору. Тот факт, что установленный им срок истек, не должен затрагивать прав не нарушившего свои обязательства покупателя.

Одностороннее заявление о расторжении договора

296. Ряд представителей выразили мнение, что в статье 30 покупатель неоправданно уполномочивается заявлять о расторжении договора в одностороннем порядке без вмешательства суда или трибунала. Отмечалось, что статья 30 является первой из ряда статей, в которых стороне, которой был нанесен ущерб, предоставляется право принимать односторонние меры. Хотя и на данном этапе эти представители не возражали против принятия статьи 30 или других статей, предоставляющих аналогичные полномочия стороне, которой был нанесен ущерб, они высказали просьбу зарегистрировать их мнения в данном докладе.

Решение

297. Комитет делает вывод о том, что в отношении этой статьи не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 31:

«Статья 31

1) Покупатель может заявить о расторжении договора:

а) если неисполнение продавцом любого из его обязательств по договору и по настоящей Конвенции составляет существенное нарушение договора; или

б) если продавец не поставил товар в течение дополнительного срока, установленного покупателем в соответствии с пунктом 1 статьи 29, или заявил о том, что он не осуществит поставку в течение установленного таким образом срока.

2) Однако в случаях, когда продавец осуществил поставку, покупатель утрачивает право заявить о расторжении договора, если он не сделал этого в разумный срок:

а) в отношении просрочки в поставке — после того, как он узнал о том, что поставка осуществлена; или

б) в отношении любого другого нарушения, иного, чем просрочка в поставке,—после того, как он узнал или должен был узнать о таком нарушении, либо после истечения дополнительного срока, установленного покупателем в соответствии с пунктом 1 статьи 29, или после того, как продавец заявил, что он не исполнит своих обязательств в течение такого срока».

СТАТЬЯ 31

298. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров приняла следующий текст статьи 31:

«Если товар не соответствует условиям договора и независимо от того, была уже уплачена цена или нет, покупатель может заявить о снижении цены пропорционально уменьшению стоимости товара, которую он имел в момент заключения договора, в результате этого несоответствия».

Взаимосвязь с правом продавца на исправление

299. В соответствии со своим решением относительно статьи 29 (см. выше, пункт 277) Комитет пришел к единому мнению, что заявление о снижении цены зависит от права продавца на устранение дефектов в соответствии со статьей 29 и что таким образом заявление о снижении цены не будет иметь действительной силы, если продавец впоследствии устранил дефект в соответствии с положениями статьи 29.

Расчет сниженной стоимости

300. Комитет принял решение изменить формулировку данного положения, чтобы ясно указать, что цена снижается в той же пропорции, какая существует между стоимостью, которую фактически поставленный товар имел бы в момент заключения договора, и стоимостью, которую имел бы в этот момент товар, соответствующий договору.

Одностороннее снижение цены

301. Ряд представителей выразили мнение, что, подобно статье 30, статья 31 неоправданно предоставляет покупателю одностороннее право на применение соответствующего средства защиты, заключающегося в данном случае в снижении цены. Указывалось, что, если покупатель уже заявил о снижении цены, единственный вопрос, который может решиться путем судебного разбирательства, заключается в целесообразности той суммы, на которую снижается цена.

302. В соответствии с другой точкой зрения суд или трибунал будет уполномочен также рассматривать вопрос о том, является ли снижение цены оправданным с учетом, например, исправления несоответствия продавцом.

Решение

303. Комитет делает вывод о том, что в отношении статьи 31 не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 32:

«Статья 32

Если товар не соответствует договору и независимо от того, была уже уплачена цена или нет, покупатель может объявить о снижении цены в той же пропорции, в какой стоимость, которую фактически поставленный товар имел бы на момент заключения договора, соотносится со стоимостью, которую на тот же момент имел бы товар, соответствующий договору. Однако, если продавец устраняет неисполнение своего обязательства в соответствии со статьей 30 или покупатель не дает ему возможности устранить неисполнение в соответствии с этой статьей, заявление покупателя о снижении цены не имеет силы».

СТАТЬЯ 32

304. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 32:

«1) Если продавец поставляет только часть товара или если только часть поставленного товара соответствует договору, то положения статей 27—31 применяются в отношении недостающей части или части, не соответствующей договору.

2) Покупатель может заявить о расторжении договора в целом в том случае, если непоставка товара полностью и в соответствии с договором составляет существенное нарушение договора».

Пункт 2

305. Комитет принял решение изменить формулировку пункта 2 таким образом, чтобы в нем четко указывалось, что покупатель имеет право заявлять о расторжении договора в соответствии с данным положением в тех случаях, когда имеет место либо непоставка товара полностью, либо поставка товара, не соответствующего условиям договора.

Решение

306. Комитет делает вывод, что в отношении статьи 32 не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 33:

«Статья 33

1) Если продавец поставляет только часть товара или если только часть поставленного товара соответствует договору, положения статей 28—32 применяются в отношении недостающей части или части не соответствующей договору.

2) Покупатель может заявить о расторжении договора в целом только в том случае, если поставка товара не полностью или не в соответствии с договором составляет существенное нарушение договора».

СТАТЬЯ 33

307. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 33:

«1) Если продавец поставляет товар до установленного срока, покупатель может принять поставку или отказаться от ее принятия.

2) Если продавец поставляет большее количество товара, чем предусмотрено договором, покупатель может принять или не принять количество, превышающее предусмотренное договором. Если покупатель принимает все или часть излишнего количества, он должен уплатить за него по цене договора».

Статья в целом

308. Комитет рассмотрел предложения о включении в пункт 1 следующих слов:

«Если покупатель принимает поставку до установленного срока, он должен уплатить цену в соответствии более ранний срок. Если покупатель отказывается

принять поставку, он может сделать это только в пределах разумного времени, в противном случае он теряет свое право на отказ».

и о включении следующих слов в пункт 2:

«Если покупатель не отказывается принять поставку товара в течение разумного времени, однако не позднее трех месяцев с момента перехода риска, или если он использует товар или распоряжается им, поставка излишнего количества считается принятой».

309. В поддержку этого предложения указывалось, что включение вышеупомянутых предложений в текст статьи позволит конкретизировать последствия, вытекающие из решения покупателя принять поставку или отказаться принять ее. В частности, указывалось, что, если покупатель принимает поставку ранее, то будет совершенно справедливо, если он соответственно ранее уплатит закупочную цену. Кроме того, если покупатель отказывается принять поставку, то такой отказ должен допускаться лишь в разумный срок после принятия товара.

310. Однако имелись значительные возражения против положения о том, что покупатель, принимающий поставку до установленного срока, должен соответственно до установленного срока уплатить закупочную цену. Отмечалось, что поставка до установленного срока является нарушением договора продавцом и что покупатель соответственно не должен наказываться за то, что он в порядке оказания услуги продавцу принимает поставку товара до установленного срока. Кроме того, норма, предусматривающая обязательную уплату до установленного срока, будет способствовать отказу от товара, что является нежелательным результатом. Во всяком случае вопрос изменения условий уплаты должен решаться в рамках переговоров между сторонами, поскольку такие переговоры могут быть легко организованы, в то время когда покупатель рассматривает вопрос о том, принять ли ему поставку товара до установленного срока. Нежелательно ограничивать свободу сторон путем предусмотрения, что поставка до установленного срока влечет за собой уплату до установленного срока, если не имеется другой договоренности.

311. Имелись также возражения против концепции, дающей покупателю возможность отказаться принять поставку «в течение разумного срока» после совершения риска или в течение трех месяцев после перехода риска. Отмечалось, что в существующем тексте статьи 33 четко заявляется, что отказываться принять поставку следует тогда, когда товар предлагается покупателю и, очевидно, нет причин смягчать это требование. Это предложение вызвало также определенные трудности, поскольку сложно представить себе, каким образом покупатель, принявший товар, может отказаться принять поставку позднее.

312. После прений Комитет отклонил это предложение.

Пункт 1

313. По причинам, аналогично изложенным в пункте 311, выше, Комитет отклонил также предложение о включении в пункт 1 следующей фразы:

«Однако покупатель должен принять поставку до установленного срока, если неразумно отказываться от принятия или если продавец имеет основание для такой поставки».

Решение

314. Комитет делает вывод о том, что в отношении данной статьи, которая теперь становится статьей 34, не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст:

«Статья 34

1) Если продавец поставляет товар до установленной даты, покупатель может принять поставку или отказаться от ее принятия.

2) Если продавец поставляет большее количество товара, чем предусмотрено договором, покупатель может принять поставку или отказаться от принятия поставки из-

лишнего количества. Если покупатель принимает поставку всего или части излишнего количества, он должен уплатить за него по цене договора».

СТАТЬЯ 34

315. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 34:

«Покупатель должен уплатить цену и принять поставляемый товар на условиях, предусмотренных в договоре и в настоящей конвенции».

Решение

316. Комитет делает вывод о том, что в отношении данной статьи, которая теперь становится статьей 35, не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст:

«Статья 35

Покупатель обязан уплатить цену за товар и принять поставку товара, как это требуется по договору и настоящей конвенции».

СТАТЬЯ 35

317. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 35:

«Покупатель должен принять необходимые меры для того, чтобы обеспечить уплату цены или выдачу документов, гарантирующих платеж, таких как аккредитив или банковская гарантия».

Исключение статьи 35

318. Комитет рассмотрел предложение об исключении статьи 35. В поддержку этого предложения указывалось, что обязательство уплатить цену уже предусматривается в статье 34. Это обязательство включает также обязательство принять все необходимые меры для того, чтобы обеспечить уплату цены. Отмечалось, что в конвенции нет аналогичного положения о том, что продавец должен принять необходимые меры, для того чтобы обеспечить поставку товара. Было также выражено мнение, что в связи с этим положением возникают вопросы, для решения которых предусматриваются соответствующие документы.

319. В противовес предложению об исключении статьи 35 было указано, что данное положение является полезным, поскольку указывает на то, что обязательство покупателя уплатить цену может предусматривать ряд мер, принимаемых до срока платежа. В нем также содержится указание относительно формы, в которой можно потребовать исполнения обязательства уплатить цену или обеспечить ее уплату.

320. После прений Комитет принял решение отклонить это предложение.

Изменение формулировки статьи 35

321. Комитет сделал вывод, что дискуссия по предложению об исключении статьи 35 показала, что эта статья не должна формулироваться таким образом, чтобы создавалось впечатление, что она касается мер, которые должен принимать покупатель, с тем чтобы обеспечить уплату цены его банком, поскольку она должна охватывать лишь те меры, которые необходимо принимать для обеспечения уплаты цены, как, например, обязательство запросить разрешения на перевод иностранной валюты.

Решение

322. После прений Комитет рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 36:

«Статья 36

Обязательство покупателя уплатить цену включает принятие таких мер и соблюдение таких формальностей, которые могут требоваться по договору или по соответствующим законам и предписаниям для того, чтобы сделать возможным осуществление платежа».

СТАТЬЯ 36

323. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 36:

«Если договор был заключен, но в нем не указывается цена или не содержится прямо выраженного или подразумеваемого положения об определении цены на товар, то покупатель обязан уплатить цену, обычно назначаемую продавцом во время заключения договора. Если такая цена не может быть установлена, покупатель обязан уплатить обычную в то время цену на такой товар, продававшийся при сравнимых обстоятельствах».

324. Данная статья, являвшаяся предметом длительного обсуждения, изучалась под следующими тремя основными рубриками: i) исключение статьи 36; ii) различные предложения об изменении статьи 36; iii) заключение статьи 36 в квадратные скобки.

i) Исключение статьи 36

325. Поддержка предложения об исключении статьи 36 основывалась на том, что цена является основным элементом договора купли-продажи и что договор между сторонами невозможен, если цена не была определена или не может быть определена на основе соглашения между сторонами. Если цена не может быть установлена таким образом, то суды не должны назначать для сторон ту или иную цену. Эта норма является коммерчески оправданной, поскольку весьма редко встречаются случаи, когда соглашение фактически заключено, но не существует ясно выраженного или подразумеваемого соглашения относительно цены. Согласно другому мнению, статья 36 касается вопросов заключения и действительности договоров и, таким образом, ее нецелесообразно включать в конвенцию о купле-продаже и этот вопрос следует рассмотреть в будущей конвенции о заключении и действительности договоров. Наконец, было отмечено, что согласно многим правовым системам определенная или поддающаяся определению цена является основным элементом договора и поэтому статья 36 не будет применяться в этих правовых системах. Таким образом, целесообразнее было бы предоставить возможность регулировать вопрос определения цены в таких соглашениях тем правовым системам, которые признают действительность этих соглашений.

326. В поддержку сохранения статьи 36 указывалось, что соглашение, в котором цена не определена и не может быть определена, в соответствии с этой статьей не считается действительным. В этой статье просто предусматривается единообразный метод расчета цены в том случае, если согласно применимому закону данное соглашение можно считать действительным договором. Такая норма является полезной, поскольку некоторые товары, например запасные части, часто заказываются и позднее отправляются без упоминания цены. Если согласно применимому закону такая сделка является действительной, то было бы предпочтительно предусмотреть общее положение относительно определения цены, нежели предоставить возможность регулирования этого вопроса на основе национальных правовых норм, определяющих установление цены. Отмечалось также, что, поскольку составление конвенции о заключении и действительности договоров еще не завершено, весьма важно сохранить статью 36 с точки зрения определения цены в тех соглашениях, в которых она не определена и не может быть определена и которые, согласно применимому закону, считаются действительными.

327. После обсуждения Комитет незначительным большинством голосов решил сохранить статью 36.

ii) Различные предложения об изменении статьи 36

а) Ограничение сферы ее применения действительными соглашениями

328. По причине отсутствия консенсуса в отношении сохранения статьи 36 большое число членов Комитета поддержало ряд предложений, направленных на четкое указание в статье 36 того, что это положение применяется лишь в том случае, если при иных обстоятельствах соглашение является действительным в соответствии с применимым национальным правом. Однако имелись некоторые возражения против включения этого недвусмысленного заявления в статью 36. Это мнение основывалось на том факте, что весь проект конвенции исходит из того предположения, что действительный договор существует. Поэтому включение недвусмысленного заявления в этом отношении лишь в одно положение вполне может затруднить толкование в связи с другими положениями.

329. После прений Комитет принял решение включить в статью 36 недвусмысленное заявление, с тем чтобы четко указать, что это положение применяется лишь к тем соглашениям, которые считаются действительными в соответствии с применимым правом. Точную формулировку этого заявления было поручено разработать редакционной группе.

330. Один из представителей высказал оговорку в отношении этого решения.

б) Изменение критериев определения цены

331. Высказывалось мнение, что в качестве основной нормы определения цены было бы правильнее предусмотреть обычную во время заключения договора цену на аналогичные товары, продающиеся при сравнительных обстоятельствах. Только в тех случаях, когда такой цены не существует, цена должна определяться с учетом цены, обычно назначаемой продавцом во время заключения договора.

332. Согласно другому мнению, существующий текст статьи 36 является предпочтительным. Если покупатель избрал какого-либо конкретного продавца, то следует полагать, что этот покупатель предполагал, что он уплатит цену, обычно назначаемую этим продавцом. Такое предположение подкрепляется тем обстоятельством, что никакой цены в соглашении не указывается. Это особенно важно в тех случаях, когда продавец сбывает товар по сравнительно низким ценам.

333. После прений Комитет сохранил первоначальный порядок методов расчета цены, т. е. в качестве основной нормы предусматривается цена, обычно назначаемая продавцом во время заключения договора, и если только такая цена не поддается установлению, то цена определяется с учетом рыночной цены.

334. Комитет отклонил предложение о том, что при выборе между двумя методами определения цены следует отдать предпочтение тому методу, который предусматривает наименьшую цену.

335. Комитет рассмотрел также нижеследующие предложения, не получившие поддержки, достаточной для их принятия:

- i) цена должна определяться во время поставки, а не во время заключения договора;
- ii) в статье 36 должно указываться место расчета рыночной цены;
- iii) последнее предложение статьи 36 следует опустить, с тем чтобы цена могла определяться в соответствии со статьей 36 только в тех случаях, когда речь идет о цене, обычно назначаемой продавцом во время заключения договора.
- iii) *Предложение о заключении статьи 36 в квадратные скобки*

336. В связи с тем, что лишь незначительное большинство высказалось за сохранение статьи 36, было выражено мнение, что в тех случаях, когда текст статьи помещается в квадратные скобки, будет лучше придерживаться принципа Комиссии, предусматривающего принятие решений путем консенсуса. Однако, согласно другому мнению, во-

прос размеров большинства не является решающим, поскольку ряд положений был принят на основе незначительного большинства. Указывалось также, что предпочтительнее было бы представить текст на рассмотрение дипломатической конференции, чем заключить какое-либо положение в квадратные скобки, что свидетельствует о невозможности достичь согласия.

337. После прений Комитет отклонил предложение о заключении статьи 36 в квадратные скобки.

Оговорки

338. Представители Ганы, Союза Советских Социалистических Республик и Филиппин высказали официальные оговорки по статье 36 и обратились с просьбой зарегистрировать эти оговорки, а также названия государств делегаций, сделавших их, не только в докладе, но также и в сноске к статье 36 проекта конвенции.

339. Один из наблюдателей также выразил свое несогласие со статьей 36.

Решение

340. Комитет принял решение включить в данную статью прямо выраженное заявление, с тем чтобы четко указать, что она применяется исключительно к тем соглашениям, которые считаются действительными в соответствии с применимым правом. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 37:

«Статья 37

Если договор был юридически действительным образом заключен, но в нем не указывается цена или не содержится прямо выраженного или подразумеваемого положения для определения цены товара, покупатель обязан уплатить цену, обычно назначаемую продавцом в момент заключения договора. Если такая цена не может быть установлена, покупатель обязан уплатить обычную на тот момент цену на такой товар, продававшийся при сравнимых обстоятельствах».

СТАТЬЯ 37

341. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 37:

«Если цена устанавливается в зависимости от веса товара, то в случае сомнения она определяется по весу нетто».

Решение

342. Комитет делает вывод, что в отношении статьи 37 не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 38:

«Статья 38

Если цена устанавливается в зависимости от веса товара, то в случае сомнения она определяется по весу нетто».

СТАТЬЯ 38

343. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 38:

«1) Покупатель обязан уплатить продавцу цену в месте нахождения коммерческого предприятия продавца. Однако, если платеж должен быть произведен против передачи товара или документов, цена должна быть уплачена в месте их передачи.

2) Увеличение расходов по осуществлению платежа, вызванное изменением после заключения договора местонахождения коммерческого предприятия продавца, ложится на продавца».

344. Один из представителей указал, что определение «коммерческого предприятия», содержащееся в статье 6 а,

трудно применять к пункту 1 этой статьи и почти невозможно применять к пункту 2.

Решение

345. Комитет принимает решение, что в отношении данной статьи не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 39:

«Статья 39

1) Если покупатель не обязан уплатить цену в каком-либо ином определенном месте, он должен уплатить ее продавцу:

а) в месте нахождения коммерческого предприятия продавца; или

б) если платеж должен быть произведен против передачи товара или документов,— в месте их передачи.

2) Увеличение расходов по осуществлению платежа, вызванного изменением после заключения договора местонахождения коммерческого предприятия продавца, ложится на продавца».

СТАТЬЯ 39

346. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 39:

«1) Покупатель должен уплатить цену, когда продавец в соответствии с договором и настоящей Конвенцией передает в распоряжение покупателя либо товар, либо товарораспорядительные документы. Продавец может обусловить передачу товара или документа осуществлением такого платежа.

2) Если договор предусматривает перевозку товара, то продавец может отправить его на условиях, согласно которым товар или товарораспорядительные документы будут переданы покупателю в месте назначения не иначе как только против уплаты цены.

3) Покупателя не просят уплачивать цену до тех пор, пока он не получит возможности осмотреть товар, если только согласованный между сторонами порядок поставки или платежа не противоречит предоставлению такой возможности».

Пункт 3

347. Комитет рассмотрел предложение об исключении слов «если только согласованный между сторонами порядок поставки или платежа не противоречит предоставлению такой возможности», поскольку они не вносят ничего нового в понятие преобладающего характера желания сторон, содержащееся в статье 5. Однако это предложение не получило поддержки, поскольку согласованный порядок поставки товара может не иметь прямого отношения к уплате закупочной цены, но тем не менее может указывать на то, что уплата должна производиться до осмотра товара. Поэтому первоначальное положение было сочтено полезным, и Комитет сохранил его.

Решение

348. Комитет делает вывод, что в отношении данной статьи не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 40:

«Статья 40

1) Покупатель должен уплатить цену, когда продавец в соответствии с договором и настоящей Конвенцией передает товар или товарораспорядительные документы в распоряжение покупателя. Продавец может обусловить передачу товара или документов осуществлением такого платежа.

2) Если 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.

3) Покупатель не обязан уплачивать цену до тех пор, пока он не имел возможности осмотреть товар, если только согласованный сторонами порядок поставки или платежа не является несовместимым с ожиданием такой возможности».

СТАТЬЯ 40

349. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 40:

«Покупатель обязан уплатить цену в день, установленный или определяемый согласно договору или настоящей Конвенции, без необходимости соблюдения каких-либо формальностей».

350. Комитет рассмотрел предложение о следующей формулировке текста статьи 40:

«Покупатель обязан уплатить цену в день, установленный или определяемый согласно договору или настоящей Конвенции без необходимости какого-либо запроса или совершения иной формальности продавцом».

351. Общую поддержку получило предложение, в котором четко указывается, что обязательство покупателя уплатить цену в день, установленный или определяемый согласно договору или настоящей Конвенции, не зависит от направления продавцом какого-либо запроса или совершения им какой-либо иной формальности. Поэтому это предложение было принято.

Решение

352. Комитет в целом утвердил предложение об изменении данной статьи, с тем чтобы четко указать, что эта статья касается лишь устранения необходимости в соблюдении формальностей продавцом. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 41:

«Статья 41

Покупатель обязан уплатить цену в день, установленный или определяемый согласно договору или настоящей Конвенции, без необходимости какого-либо запроса или иных формальностей со стороны продавца».

СТАТЬЯ 41

353. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 41:

«Обязанность покупателя принять поставленный товар состоит:

а) в совершении им всех таких действий, которые разумно можно от него ожидать, для того, чтобы дать продавцу возможность осуществить поставку; и

б) в фактическом принятии товара».

Подпункт а

354. Было сделано предложение о том, что обязанность покупателя в соответствии с подпунктом а должна заключаться в «несовершении действий, которые не дали бы продавцу возможности осуществить поставку». Аргументы в пользу этого предложения основывались на мнении о том, что существующий текст налагает слишком тяжелое бремя на покупателя. Было отмечено, что продавец должен поставить товар и что от покупателя следует ожидать лишь того, что он не будет препятствовать продавцу в осуществлении его обязательств по договору поставить товар. Это предложение было отклонено, поскольку было выражено общее мнение о том, что в международной торговле существует ряд случаев, когда для осуществления поставки требуется активная помощь со стороны покупателя, как, на-

пример, предоставление четких инструкций по поставке или оказание помощи в преодолении местных административных проблем, решать которые чрезвычайно трудно для продавца, находящегося в другой стране.

Подпункт б

355. Комитет рассмотрел предложение о том, что подпункт *б* должен быть сформулирован следующим образом:

«*б*) в принятии товара в такой день или любое время в течение такого срока, который установлен соглашением или обычаем или может быть определен с помощью соглашения или обычая, или, в любом другом случае, в разумный срок после того, как товар был передан в его распоряжение».

356. Это предложение было основано на том, что оно устранило бы недостаток существующего текста, заключающийся в отсутствии указания на срок, в который товар должен быть принят покупателем. Важно иметь возможность определить это время, поскольку в статье 66 (2) предусматривается, что в некоторых обстоятельствах «риск переходит на покупателя начиная с последнего момента, когда он мог принять товар, не совершая нарушения договора».

357. Однако Комитет отклонил это предложение, поскольку было решено, что статья 17 определяет срок, в который продавец должен поставить товар, а статья 34 уже указывает, когда этот товар должен быть принят покупателем, тогда как это предложение добавляет новый альтернативный критерий принятия товара в разумный срок после того, как товар был передан в распоряжение покупателя. Было также сочтено, что это дополнительное альтернативное требование, содержащее ссылку на товар, предоставляемый в распоряжение покупателя, было бы трудно применять в связи с документированной куплей-продажей.

Решение

358. Комитет делает вывод о том, что в отношении данной статьи не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 42:

«Статья 42

Обязанность покупателя принять поставку заключается:

а) в совершении им всех таких действий, которые разумно можно от него ожидать, для того чтобы дать продавцу возможность осуществить поставку; и

б) в принятии товара».

ПРЕДЛАГАЕМАЯ СТАТЬЯ 41-БИС

359. Комитет рассмотрел предложение о включении в конвенцию новой статьи 41-бис. Текст этой предложенной статьи следующий:

«Покупатель может прервать действие договора [разорвать договор] купли-продажи товаров, по которому он заказал товар, который должен быть изготовлен продавцом в соответствии со спецификациями, указанными в договоре или предоставленными покупателем, при том условии, если он направляет продавцу извещение об этом до завершения производства, а также если прекращение производства не причиняет продавцу неразумных неудобств. Покупатель должен возместить убытки в соответствии с положениями статей 55, 56 [57] и 59, которые применяются соответственно».

360. Аргументы в пользу этого предложения основывались на том, что в договорах о купле-продаже товара, производимого в соответствии со спецификациями, изменения обстоятельств могут привести к тому, что принятие этого товара будет финансовым бременем для покупателя. С точки зрения продавца, рыночная стоимость специализированного товара, сделанного по заказу, зачастую может

оказаться ниже издержек производства. В связи с этим справедливо было бы дать возможность покупателю прервать действие договора до завершения производства, при том условии, что это не причиняет продавцу неразумных неудобств. Кроме того, покупатель должен возместить продавцу все убытки, возникающие в связи с таким прекращением, включая упущенную выгоду.

361. Хотя цели предлагавшейся статьи 41-бис были поддержаны, в целом было выражено мнение о том, что это предложение создает больше трудностей, чем устраняет. В частности, в отношении концепции о том, что покупатель несет ответственность за все убытки, включая упущенную выгоду, высказывались критические замечания, так же как и в отношении попыток применения статей 56 и 57 к случаям прекращения договора. Согласно одному из мнений соответствующий подход заключался бы в том, чтобы установить требование для покупателя уплатить закупочную цену, за вычетом неиспользованных средств, вследствие прекращения производства. Высказывалось также предположение о том, что такое правило следовало бы поместить в статью 45 или же, возможно, в статью 59, касающуюся сокращения возмещаемых убытков.

Решение

362. После прений Комитет решил отклонить предложение о включении новой статьи 41-бис.

СТАТЬЯ 42

363. Рабочая группа по международной купле-продаже утвердила следующий текст статьи 42:

«1) Если покупатель не исполняет какое-либо из своих обязательств по договору и по настоящей Конвенции, продавец может:

а) осуществить права, предусмотренные в статьях 43—46;

б) потребовать возмещения убытков, как это предусмотрено в статьях 55—59.

2) Продавец не лишается права, которое он может иметь, потребовать возмещения убытков, даже если он осуществляет свое право на другие средства защиты.

3) Если продавец прибегает к какому-либо средству защиты в связи с нарушением договора, покупатель не имеет права ходатайствовать перед судом или арбитражем о предоставлении ему отсрочки».

Объединение положений, касающихся средств правовой защиты

364. Комитет отклонил предложение о том, что положения о средствах правовой защиты в случае нарушения договора покупателем должны быть объединены положениями, касающимися средств правовой защиты в случае нарушения договора продавцом.

Решение

365. Комитет делает вывод о том, что в отношении данной статьи 42 не требуется каких-либо изменений по существу, хотя ее редакция должна соответствовать редакции статьи 26. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 43:

«Статья 43

1) Если покупатель не исполняет какое-либо из своих обязательств по договору и по настоящей Конвенции, продавец может:

а) осуществить права, предусмотренные в статьях 44—47;

б) потребовать возмещения убытков, как это предусмотрено в статьях 56—59.

2) Осуществление продавцом своего права на другие средства правовой защиты не лишает его права, которое он может иметь, потребовать возмещения убытков.

3) Никакая отсрочка не может быть предоставлена покупателю судом или арбитражем, если продавец прибегает к какому-либо средству защиты по поводу нарушения договора».

СТАТЬЯ 43

366. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 43:

«Продавец может потребовать от покупателя уплаты цены, принятия поставляемого товара или исполнения любого другого обязательства, если только продавец не прибег к средству защиты, несовместимому с таким требованием».

Ограничение прав продавца по статье 43

367. Комитет рассмотрел предложение о том, чтобы статья 43 была сформулирована следующим образом (подчеркнутые слова являются дополнением к существующему тексту):

«Продавец после надлежащего исполнения своего обязательства по договору может потребовать от покупателя уплаты цены, принятия поставляемого товара или исполнения любого другого обязательства, если только продавец не прибег к средству защиты, несовместимому с таким требованием».

368. В поддержку этого предложения указывалось, что продавец должен иметь возможность потребовать от покупателя исполнения его обязательств (на практике, как правило, уплаты цены) только в том случае, если продавец уже выполнил свои собственные обязательства по договору.

369. Однако против этого предложения высказывались существенные возражения, основанные на том, что оно на практике привело бы к различным трудностям. Так, например, было отмечено, что по договору может требоваться уплата цены до поставки товара или же договор может требовать выставления аккредитива до поставки товара. Указывалось также, что это предложение нарушило бы соотношение прав и обязательств между продавцом и покупателем.

370. После прений Комитет решил отклонить это предложение.

Взаимосвязь между действиями в отношении цены и принципом уменьшения суммы возмещаемых убытков

371. Комитет решил рассмотреть предложение, предоставляющее право потребовать уплаты цены с учетом принципа уменьшения суммы возмещаемых убытков в связи с рассмотрением принципа уменьшения суммы возмещаемых убытков, содержащегося в статье 59 (см. ниже, пункты 502—505).

Решение

372. Комитет делает вывод о том, что в отношении данной статьи не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 44:

«Статья 44

Продавец может потребовать от покупателя уплаты цены, принятия поставки или исполнения им других обязательств, если только продавец не прибег к средству защиты, несовместимому с таким требованием».

СТАТЬЯ 44

373. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 44:

«Продавец может потребовать исполнения договора в течение дополнительного срока разумной продолжительности. В этом случае продавец не может в течение этого срока прибегнуть к какому-либо средству защиты в связи с нарушением договора, если покупатель не заявил, что он не удовлетворит это требование».

374. Комитет рассмотрел предложение о том, что к статье 44 следует добавить следующий пункт:

«Если продавец не потребовал исполнения обязательства, покупатель может потребовать, чтобы продавец сообщил о том, примет ли он исполнение обязательства. Если продавец не выполняет это требование в течение разумного срока, покупатель может осуществить обязательство в течение срока, указанного в его требовании, или, если никакого срока указано не было,— в течение разумного срока. Продавец не может в течение любого из этих двух сроков прибегать к какому-либо средству защиты, которое несовместимо с исполнением обязательства покупателем. Извещение покупателя о том, что он выполнит обязательство в течение указанного срока или в течение разумного срока, считается включающим требованием согласно настоящему пункту о том, чтобы продавец сообщил о своем решении».

375. Было указано, что это предложение, которое сформулировано согласно статье 29 (2) и 29 (3), обеспечит, таким образом, достижение равновесия между правами покупателя и продавца.

376. Однако, согласно другому мнению, это предложение является ненужным и лишь усложнило бы текст конвенции. Было указано, что основным обязательством покупателя является уплата цены, и после такой уплаты продавец теряет право заявить о расторжении договора в связи с любой просрочкой исполнения покупателем, если только продавец не расторг договор до того, как это просроченное исполнение было осуществлено [статья 45 (2)].

377. Комитет отклонил это предложение.

Риск потери или ошибок при передаче извещений

378. Комитет выразил согласие с тем, что правило, содержащееся в статье 10, следует изменить в отношении заявлений нарушившего договор покупателя о том, что он не удовлетворит требование продавца об исполнении обязательства. В соответствии с этим покупатель будет нести ответственность за последствия любой потери, просрочки или ошибок передачи извещения. Вопрос о формулировании этого принципа был передан редакционной группе.

Решение

379. Комитет в принципе утвердил существующий текст статьи 44, за исключением того, что риск потери, просрочки или ошибок при передаче заявлений нарушившего свои обязательства покупателя о том, что он не удовлетворит требования об исполнении, возлагается на покупателя. Поэтому Комитет рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 45:

«Статья 45

1) Продавец может установить дополнительный срок разумной продолжительности для исполнения покупателем своих обязательств.

2) За исключением случаев, когда продавец получил извещение от покупателя о том, что он не осуществит исполнения в течение установленного таким образом срока, продавец не может в течение этого срока прибегать к каким-либо средствам правовой защиты по поводу нарушения договора. Однако продавец не лишается тем самым права, которое он может иметь, потребовать возмещения убытков за просрочку в исполнении».

СТАТЬЯ 45

380. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 45:

«1) Продавец может заявить о расторжении договора:

а) если неисполнение покупателем любого из его обязательств по договору и по настоящей конвенции является существенным нарушением договора; или

б) если покупатель после того, как от него было потребовано, согласно статье 44, уплатить цену и принять поставку товара, не уплатил цену или не принял поставку в течение дополнительного срока, установленного продавцом в соответствии с этой статьей, или заявил о том, что он не удовлетворит это требование.

2) Однако в случаях, когда покупатель уплатил цену, продавец теряет право объявить о расторжении договора, если он не сделал этого:

а) в отношении просрочки исполнения покупателем до того, как продавец узнал об исполнении договора; или

б) в отношении любого другого нарушения договора, помимо просрочки исполнения договора в разумный срок после того, как продавец узнал или должен был узнать о таком нарушении, или, если продавец потребовал от покупателя исполнения договора, согласно статье 44, в разумный срок после истечения дополнительного срока или после того, как покупатель заявил, что он не удовлетворит это требование».

Пункт 1

381. Комитет отклонил предложение об изменении статьи 45 (1) таким образом, чтобы продавец, позволивший покупателю принять товар, не мог забрать его у покупателя обратно, за исключением тех случаев, когда покупатель не уплатил цену в дополнительный срок, установленный продавцом согласно статье 44.

Подпункт 1 б

382. Комитет рассмотрел предложение о том, чтобы статья 45 (1) б была изменена следующим образом:

«б) если покупатель, после того как от него было потребовано, согласно статье 44, уплатить цену или принять меры в отношении платежа, требуемые согласно статье 35, или принять поставку товара, не выполнил этого требования в течение дополнительного срока, установленного продавцом в соответствии со статьей 44, или заявил о том, что он не удовлетворит это требование».

383. В поддержку этого предложения указывалось, что при международной купле-продаже основным элементом осуществления покупателем своих обязательств зачастую является не фактическая уплата цены покупателем, а выставление аккредитива или получение банковской гарантии. Эти действия включены в концепцию «требования об исполнении», содержащуюся в статье 44, однако существующий текст статьи 45 (1) б при применении положений статьи 44 предусматривает лишь расторжение договора продавцом, если покупатель после получения требования «не уплатил цену и не принял поставку». Такая «неуплата» не включает принятие таких мер, требуемых согласно статье 35 для обеспечения платежа.

384. После прений Комитет принял это предложение в его существе.

Пункт 2

385. Комитет рассмотрел предложение о том, что статья 45 (2) должна быть сформулирована следующим образом:

«2) Однако в тех случаях, когда покупатель уплатил цену, продавец теряет право объявить о расторжении договора, если он не сделал этого:

а) в отношении просрочки платежа до того, как продавец узнал о том, что платеж был совершен; или

б) в отношении любого другого нарушения договора, помимо просрочки платежа,— в течение разумного срока после того, как продавец узнал или должен был узнать о таком нарушении, или по истечении любого дополнительного срока, применимого согласно статье 44».

386. В поддержку этого предложения указывалось, что необходимо проводить различие между случаями просрочки уплаты закупочной цены и всеми другими видами нарушения договора. В случае просрочки платежа право объявить о расторжении договора должно утрачиваться, если оно не было использовано продавцом до того, как он узнал об осуществлении платежа. Однако в отношении любого другого вида нарушения договора продавец должен иметь право объявить о расторжении договора даже после получения платежа, если он потребовал от покупателя исполнения в соответствии со статьей 44.

387. Были высказаны существенные возражения против предложения о том, чтобы ограничить сферу применения статьи 45 (2) а случаями просрочки платежа, а также рассмотреть все другие вопросы в статье 45 (2) б. Было решено, что, если покупатель уплатил цену, продавец должен терять право объявить о расторжении договора в связи с любой просрочкой исполнения, если он не сделал этого прежде, чем узнал о том, что покупатель исполнил свои обязательства.

388. Комитет, соответственно, отклонил данное предложение.

Подпункт 2 а

389. Комитет рассмотрел предложение о том, что статья 45 (2) а была сформулирована следующим образом:

«а) в отношении просрочки исполнения покупателем — в пределах разумного времени, после того как продавец узнал об исполнении договора; или».

390. В поддержку этого предложения указывалось, что существующий текст статьи 45 (2) а может привести к неоправданным результатам в тех случаях, когда платеж должен быть осуществлен до поставки товара. Если платеж не осуществляется, продавец может разумно предположить, что сделка разрывается, и продать товар третьей стороне. Если после этого покупатель уплачивает закупочную цену, продавец должен иметь в своем распоряжении разумный срок для объявления о расторжении договора.

391. Согласно другому мнению, продавец должен быть обязан объявить о расторжении договора до того, как он узнает об исполнении обязательств покупателем. Это правило является совершенно ясным и не вызывает каких-либо трудностей, поскольку продавец будет знать, когда покупатель должен исполнить свои обязательства, и может принять меры в случае просрочки.

392. После прений Комитет решил отклонить данное предложение.

393. Комитет также рассмотрел, но отклонил предложение о том, что, если товар поставлен, но цена не уплачена, продавец должен потребовать уплаты цены в течение дополнительного срока, в противном случае право объявить о расторжении договора будет утрачено.

Решение

394. Комитет решил утвердить в принципе существующий текст данной статьи. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 46:

«Статья 46

1) Продавец может заявить о расторжении договора:

а) если неисполнение покупателем любого из его обязательств по договору и по настоящей Конвенции составляет существенное нарушение договора; или

б) если покупатель не исполнил в течение дополнительного срока, установленного продавцом в соответствии с пунктом 1 статьи 45, своего обязательства уплатить цену или принять поставку товара или заявил о том, что он не делает этого в течение установленного таким образом срока.

2) Однако в случаях, когда покупатель уплатил цену, продавец утрачивает право заявить о расторжении договора, если он не сделал этого:

а) в отношении просрочки исполнения покупателем — до того как продавец узнал о состоявшемся исполнении; или

б) в отношении любого другого нарушения договора, иного чем просрочка в исполнении, — в разумный срок после того, как он узнал или должен был узнать о таком нарушении, или в течение разумного срока после истечения дополнительного срока, установленного продавцом в соответствии с пунктом 1 статьи 45, или заявления покупателя о том, что он не исполнит своих обязательств в течение такого дополнительного срока».

СТАТЬЯ 46

395. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 46:

«1) Если в соответствии с договором покупатель должен специфицировать форму, размеры или иные данные, характеризующие товар, и если он не составит эту спецификацию либо к сроку, согласованному в прямо выраженной форме или подразумеваемому, либо в разумный срок после получения требования продавца, продавец может без ущерба для любых других прав, которые он может иметь, сам составить спецификацию в соответствии с любой потребностью покупателя, которая может ему быть известна.

2) Если продавец сам составляет спецификацию, он должен сообщить покупателю данные, содержащиеся в спецификации, и назначить ему разумный срок для представления другой спецификации. Если покупатель не воспользуется этой возможностью, то спецификация, составленная продавцом, будет обязательной».

Пункт 2

396. Комитет утвердил, с условием внесения редакционных изменений, предложение о том, чтобы последнее предложение пункта 2 было сформулировано следующим образом:

«Если покупатель не воспользуется этой возможностью после получения требования, то спецификация, составленная продавцом, будет обязательной».

Эта поправка обеспечивает, что продавец несет риск передачи спецификации, установленной продавцом.

Решение

397. Поэтому Комитет рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 47:

«Статья 47

1) Если в соответствии с договором покупатель должен специфицировать форму, размеры или иные данные, характеризующие товар, и если он не составит такую спецификацию либо в согласованный срок, либо в разумный срок после получения просьбы продавца, продавец может без ущерба для любых других прав, которые он может иметь, сам составить эту спецификацию в соответствии с теми требованиями покупателя, которые могут быть ему известны.

2) Если продавец сам составляет спецификацию, он должен сообщить ее подробности покупателю и установить разумный срок, в течение которого покупатель может составить иную спецификацию. Если покупатель не сделает этого после получения такого сообщения, спецификация, составленная продавцом, будет обязательной».

СТАТЬЯ 47

398. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 47:

«1) Сторона может приостановить исполнение своих обязательств, если сделать это является разумным, поскольку после заключения договора серьезное ухудшение способности исполнить или кредитоспособности другой стороны или ее поведение при подготовке к исполнению

или при фактическом исполнении договора дает основание заключить, что другая сторона не выполнит существенную часть своих обязательств.

2) Если продавец уже отгрузил товар до того, как стали очевидными основания, указанные в пункте 1 настоящей статьи, он может воспрепятствовать передаче товара покупателю даже в том случае, если у покупателя имеется документ, дающий ему право получить товар. Настоящий пункт относится только к правам на товар в отношениях между покупателем и продавцом.

3) Сторона, приостанавливающая исполнение обязательств до или после отгрузки товара, должна немедленно дать извещение об этом другой стороне и продолжать исполнение обязательств, если другая сторона предоставляет достаточные гарантии исполнения своих обязательств. Если другая сторона в разумный срок после получения извещения не обеспечивает таких гарантий, то сторона, приостановившая исполнение, может расторгнуть договор».

Предложение об исключении статьи 47

399. Комитет рассмотрел предложение об исключении статьи 47.

400. В поддержку этого предложения было указано, что предоставленное одной стороне право приостанавливать исполнение своих договорных обязательств, а позднее расторгать договор дает этой стороне слишком большие полномочия, поскольку осуществление этого права в первую очередь зависит от ее субъективной оценки поведения другой стороны в будущем. Указывалось, что такое право может слишком легко стать предметом злоупотребления особенно теми представителями, которые считают, что оценка стороны в отношении того, что другая сторона не выполнит существенную часть своих обязательств, не подлежит пересмотру в судебном порядке.

401. В противовес этому предложению указывалось, что статья 47 служит полезной цели международной торговли. В ней отражается обычная деловая заинтересованность в том, чтобы другая сторона действительно выполняла свои обязательства в должное время. Если есть веские основания полагать, что другая сторона не выполнит существенную часть этих обязательств, то целесообразно иметь возможность приостановить исполнение своих собственных обязательств до тех пор, пока не будут даны надлежащие гарантии того, что другая сторона исполнит свои обязательства. Если другая сторона сможет исполнить свои обязательства, то ей будет несложно предоставить другой стороне необходимые гарантии.

402. Большинство представителей придерживались мнения, что решение приостановить исполнение в соответствии со статьей 47 подлежит пересмотру в судебном порядке, как и во всех тех случаях, когда проект конвенции предоставляет одной стороне право принимать решения по вопросам, затрагивающим договорные отношения. Поэтому предложение о конкретном предумыслении этого принципа в статье 47 было отклонено. Было отмечено также, что если приостановление исполнения своих обязательств является неоправданным, то другая сторона сможет прибегнуть ко всем средствам защиты, предусмотренным в договоре и конвенции в отношении неисполнения собственных обязательств приостановившей стороны.

403. После прений Комитет принял решение сохранить статью 47.

Пункт 1

404. Комитет рассмотрел предложение о том, что статья 47 (1) должна применяться лишь в том случае, если «ясно», что другая сторона не выполнит существенную часть своих обязательств.

405. В поддержку этого предложения было указано, что право приостановить действие договора должно предоставляться лишь тогда, когда нет сомнений, что существенная часть обязательств другой стороны выполнена не будет

406. Однако, согласно другому мнению, желательно было бы предусмотреть менее жесткий критерий приостановления исполнения, чем положение о том, что должно быть «ясно», что другая сторона не выполнит существенную часть своих обязательств. Если «ясно», что другая сторона существенно нарушит договор, то он может быть расторгнут в соответствии со статьей 49.

407. После прений Комитет принял решение отклонить это предложение.

Пункт 2

408. В связи с пунктом 2 Комитет рассмотрел следующие предложения о том, чтобы:

- a) исключить пункт 2;
- b) уполномочить покупателя в пункте 2 остановить уплату цены.

a) Предложение об исключении пункта 2

409. Предложение об исключении пункта 2 основывалось на том мнении, что данное положение предоставляет неоправданное преимущество продавцу, поскольку покупатель не имеет аналогичного права. Кроме того, было высказано мнение, что если покупатель имеет титул или право собственности на товар, то продавец не должен иметь возможности воспрепятствовать покупателю вступить во владение им.

410. Однако отмечалось, что предусмотренное в пункте 2 право на «остановку товаров в пути» встречается во многих правовых системах.

411. Комитет не принял предложения об исключении статьи 47 (2).

b) Предложения о распространении на покупателя действия принципа, содержащегося в пункте 2

412. Комитет рассмотрел предложение об изменении формулировки пункта 2 следующим образом (слова, предложенные для включения в существующий текст, подчеркнуты):

«2) Если сторона уже отгрузила товар или направила деньги (включая выдачу аккредитива) за товар до того, как стали очевидными основания, указанные в пункте 1, она может воспрепятствовать передаче товара или уплате денег даже в том случае, если у другой стороны имеется документ, дающий ей право, в зависимости от обстоятельств, на поставку товара или на уплату денег. Настоящий пункт относится только к правам на товар или на деньги в отношениях между покупателем и продавцом».

413. В поддержку этого предложения указывалось, что будет справедливо предоставить покупателю право воспрепятствовать уплате денег продавцу одновременно с правом продавца воспрепятствовать передаче товара покупателю. Далее указывалось, что хотя пункт 2 и не затрагивает прав и обязательств третьих сторон, он даст возможность стороне, стремящейся воспрепятствовать передаче товара или уплате цены, вернуть этот товар или цену. Отмечалось, что это может иметь важное значение при разбирательстве банкротств.

414. В противовес этому предложению указывалось, что в статье 47 (1) покупатель уже уполномочивается приостановить уплату цены или прекратить перевод средств. Однако это право не должно охватывать тех случаев, когда используются безотзывные аккредитивы или переводные векселя, которые были приняты покупателем, поскольку это серьезно нарушит коммерческую практику, особенно в том, что касается документированной купли-продажи. Отмечалось, что, поскольку банк обязан уплачивать безотзывные аккредитивы, предлагаемая статья, в которой рассматриваются права лишь покупателя и продавца, не будет иметь никаких последствий, но может вызвать замешательство в коммерческих кругах. Было отмечено также, что в некоторых странах приостановка платежа по чеку является уголовным правонарушением. Принятие такого предложения затруднит ратификацию конвенции этими странами.

415. После прений Комитет принял решение отклонить это предложение. Он отклонил также предложение, направленное на то, чтобы преодолеть трудности в связи с аккредитивами, и предусматривающее включение нового пункта, с тем чтобы статья 47 (2) «применялась к уплате при условии, что товар или его часть еще не были направлены покупателю, когда стали очевидны основания, упоминаемые в пункте 1».

Пункт 3

416. Комитет рассмотрел предложение об исключении второго предложения пункта 3, с тем чтобы статья 47 ограничивалась правом на приостановление исполнения. Право на расторжение договора до срока его исполнения будет рассмотрено в статье 49.

417. Аргументы в пользу этого предложения были основаны на соображении о том, что могут существовать оправданные различия между точками зрения в отношении того, что является «достаточными гарантиями» в каждом конкретном случае. Хотя этот вопрос относительно приостановления исполнения обязательств можно оставить на усмотрение сторон и, в случае необходимости, судов, желательно установить четкую норму в отношении права объявить о расторжении договора. Это право не должно автоматически вытекать из того факта, что другая сторона не предоставила «достаточных гарантий», а должно возникать лишь в том случае, если удовлетворяются условия статьи 49, т. е. если «ясно, что одна из сторон совершит существенное нарушение договора».

418. Возражения против этого предложения основывались на том мнении, что важно иметь возможность прекратить действие договора, если не предоставлены достаточные гарантии. Любые проблемы, связанные со значением термина «достаточные гарантии», могут быть решены с помощью альтернативной формулировки.

419. Комитет решил утвердить это предложение.

Решение

420. Комитет делает вывод о том, что второе предложение пункта 3 следует исключить, с тем чтобы право какой-либо стороны расторгнуть договор до момента исполнения регулировалось статьей 49. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 48:

«Статья 48

1) Сторона может приостановить исполнение своих обязательств, если сделать это является разумным следствием того, что после заключения договора серьезное ухудшение способности осуществить исполнение или кредитоспособности другой стороны или ее поведение по подготовке исполнения или фактическому исполнению договора дает оправданные основания заключить, что другая сторона не выполнит существенную часть своих обязательств.

2) Если продавец уже отгрузил товар до того, как стали очевидными основания, указанные в пункте 1 настоящей статьи, он может воспрепятствовать передаче товара, даже если покупатель обладает документом, дающим ему право получить товар. Настоящий пункт относится только к правам на товар в отношениях между покупателем и продавцом.

3) Сторона, приостанавливающая исполнение обязательств до или после отгрузки товара, должна немедленно дать извещение об этом другой стороне и должна продолжить осуществление исполнения, если другая сторона предоставляет достаточные гарантии исполнения своих обязательств».

СТАТЬЯ 48

421. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 48:

«1) Если в случае заключения договора на поставку товара отдельными партиями невыполнение одной сторо-

ной какого-либо из ее обязательств в отношении какой-либо партии дает другой стороне веские основания опасаться существенного нарушения договора в отношении поставки будущих партий, она может объявить о расторжении договора на будущее при условии, что она сделает это в разумный срок.

2) Покупатель, расторгающий договор в отношении будущих поставок, может также, при условии, что он сделает это одновременно, объявить о расторжении договора в отношении уже выполненных поставок, если в силу их взаимосвязи уже осуществленные поставки не могут быть использованы для цели, предусмотренной сторонами при заключении договора».

Расторжение договора в отношении поставки товара отдельными партиями

422. Комитет рассмотрел предложение о том, чтобы к статье 48 был добавлен следующий пункт в качестве пункта 1 и чтобы существующие пункты 1 и 2 стали пунктами 2 и 3:

«1) Если в случае заключения договора на поставку товара отдельными партиями невыполнение одной стороной какого-либо из своих обязательств в отношении какой-либо партии является существенным нарушением договора в отношении этой партии, другая сторона может заявить о расторжении договора в отношении этой партии».

423. Аргументы в пользу этого предложения были основаны на том, что не существует какого-либо положения, дающего возможность продавцу расторгнуть договор частично, эквивалентного статье 32, которая дает такую возможность покупателю. Было выражено общее мнение о том, что такое положение является полезным, поскольку если исполнение покупателем своих обязательств в отношении одной партии является весьма несоответствующим, продавцу следует позволить отказаться от исполнения обязательств со своей стороны в отношении этой партии, даже несмотря на то, что неисполнение другой стороной своих обязательств в отношении этой партии не дает ему веских оснований опасаться существенного нарушения договора в отношении поставки будущих партий.

424. Однако согласно другому мнению право объявить о расторжении договора в соответствии со статьей 45 (1) а является достаточной защитой для продавца.

425. Комитет утвердил это предложение, с тем чтобы дать продавцу возможность объявить о частичном расторжении договора на поставку товара отдельными партиями. Комитет также решил изменить соответствующим образом заголовок раздела I главы V, чтобы отразить это решение.

Пункт 2

426. Комитет утвердил предложение, которое позволит покупателю, который расторгает договор в отношении одной поставки, расторгнуть договор в отношении других поставок, которые уже выполнены или будут выполнены в будущем, если в силу взаимосвязанности этой поставки с поставками, которые уже выполнены или будут выполнены, этот товар не может использоваться для целей, предусмотренных сторонами в момент заключения договора.

Решение

427. Комитет делает вывод о том, что следует утвердить новый пункт 1 и поправку к пункту 2, изменив соответствующим образом заголовок раздела I главы V. Комитет рекомендует поменять местами статьи 48 и 49. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 50:

«Статья 50

1) В случае договора на поставку товара отдельными партиями, если неисполнение одной из сторон каких-либо из ее обязательств в отношении любой партии составляет существенное нарушение в отношении этой партии, дру-

гая сторона может заявить о расторжении договора в отношении этой партии.

2) Если неисполнение одной стороной какого-либо из ее обязательств в отношении любой партии дает другой стороне оправданные основания заключить о том, что существенное нарушение договора будет иметь место в отношении будущих партий, она может заявить о расторжении договора на будущее при условии, что она сделает это в разумный срок.

3) Покупатель, расторгающий договор в отношении будущих поставок, может одновременно заявить о расторжении договора в отношении уже состоявшихся поставок или будущих поставок, если по причине их взаимосвязи эти поставки не могут быть использованы для цели, предполагавшейся сторонами во время заключения договора».

СТАТЬЯ 49

428. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 49:

«Если до срока исполнения договора ясно, что одна из сторон совершит существенное нарушение договора, другая сторона может объявить о его расторжении».

429. Представители четырех стран указали, что, по их мнению, эту статью следует исключить, поскольку она дает возможность одной стороне в одностороннем порядке объявить о расторжении договора после того, как эта сторона сочтет «ясным», что другая сторона совершит существенное нарушение договора. Указывалось, что позволять одной стороне прекращать договорные отношения в одностороннем порядке является неправильным в принципе. То же возражение было сделано в отношении других статей настоящей конвенции.

430. Было также сделано предложение о том, что статья 49 следует соединить со статьей 47. Однако Комитет придерживался мнения о том, что статья 49 должна стоять отдельно от статьи 47, поскольку, помимо тех случаев, которые предусмотрены в статье 47, она охватывает случаи, когда ясно, что одна из сторон совершит существенное нарушение договора в связи с тем, что она в ясной форме отказалась от его исполнения, или же в связи с отсутствием у нее возможности исполнить договор.

Решение

431. Комитет делает вывод о том, что в отношении статьи 49 не требуется каких-либо изменений по существу. Комитет рекомендует поменять местами статью 48 (теперь статья 50) и статью 49. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст статьи 49:

«Статья 49

Если до даты исполнения договора становится ясно, что одна из сторон совершит существенное нарушение договора, другая сторона может заявить о его расторжении».

СТАТЬЯ 50

432. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 50:

«1) Если сторона не исполнила одно из своих обязательств, она не несет ответственности за убытки, вытекающие из такого неисполнения, если она докажет, что оно было вызвано препятствием, которое возникло не по ее вине. В этих целях будет предполагаться наличие вины, если не исполнившая обязательства сторона не докажет, что от нее нельзя было разумно ожидать, чтобы она приняла во внимание и избежала и преодолела это препятствие.

2) Если неисполнение обязательств продавцом объясняется неисполнением обязательств субпоставщиком, продавец освобождается от ответственности только в том случае, если он освобождается в соответствии с положениями пункта 1 настоящей статьи и если субпоставщик

также был бы освобожден, если бы положения этого пункта применялись к нему.

3) Освобождение, предусматриваемое настоящей статьёй, распространяется лишь на период до устранения препятствия.

4) Не исполнившая обязательства сторона извещает другую сторону о наличии препятствия и его влиянии на возможность исполнить обязательство. Если она не сделала этого в разумный срок после того, как она узнала или должна была узнать о препятствии, она несет ответственность за убытки, являющиеся результатом того, что она этого не сделала».

433. Комитет провел общее обсуждение наиболее важных аспектов статьи 50, а затем поручил формулировку пересмотренного текста Специальной рабочей группе в составе представителей Ганы, Мексики, Соединенного Королевства, Союза Советских Социалистических Республик, Федеративной Республики Германии и Филиппин.

Общая дискуссия в отношении пункта 1

Степень освобождения от ответственности

434. Комитет рассмотрел предложение об исключении слов «за убытки» из первого предложения пункта 1. Цель этого предложения, а также ряда аналогичных предложений заключалась в том, чтобы освобождение, предусмотренное статьей 50, распространялось не только на ответственность за убытки, но и на все обязательства неисполнившей стороны.

435. В поддержку этого предложения указывалось, что освобождение от ответственности за убытки может оказаться бесполезным, если другая сторона может потребовать исполнения. Поэтому на период существования препятствия сторона также должна освобождаться от обязательства исполнить договор. Указывалось также, что для некоторых юридических систем, основанных на общем праве, было бы полезно уточнить, что при обстоятельствах, вызывающих применение статьи 50, иск с требованием об исполнении договора согласно проекту конвенции является неправомерным. Если этого не сделать, то суд, возможно, будет вынужден вынести решение с требованием об исполнении договора, что может повлечь огромные трудности для неисполнившей стороны, если она не может исполнить решение суда вследствие существования препятствия.

436. Однако, согласно другому мнению, освобождение, предусмотренное в статье 50 (1), совершенно справедливо ограничивается ответственностью за убытки, поскольку если препятствие носит постоянный характер и если освобождение распространяется на все средства правовой защиты, то не будет существовать возможности расторжения договора. Было также отмечено, что четкое положение об освобождении от конкретного исполнения договора в некоторых правовых системах привело бы к выводу о том, что нарушения договора не существует. В результате этого сторона, ожидающая исполнения, не будет иметь возможности заявить о расторжении договора. Наконец, было отмечено, что нецелесообразно рассматривать вопрос об освобождении от конкретного исполнения договора в проекте конвенции, поскольку не будет возможным включить такие положения, регулирующие реституцию.

437. После прений Комитет утвердил предложение об исключении слов «за убытки».

Исключение конкретной ссылки на «вину»

438. Комитет рассмотрел предложение об исключении любой конкретной ссылки на «вину». В поддержку этого предложения указывалось, что статья 50 освобождает неисполнившую сторону от ответственности, если такое неисполнение произошло не по ее «вине». Было также отмечено, что термин «вина» определен в статье 50 с помощью объективных терминов. Поэтому можно определить освобождение от ответственности с помощью объективных терминов без ссылки на вину.

439. Комитет согласился с этим предложением. В то же время он решил, что сторона не должна освобождаться от ответственности за неисполнение, если такое неисполнение возникло по ее собственной вине. Комитет счел ненужным предложение о включении отдельного пункта, в котором четко указывалось бы, что положения пункта 1 не применяются, если препятствие возникло по вине стороны, пытающейся получить освобождение от ответственности. Было выражено мнение, что аналогичный результат может быть достигнут путем установления положения о том, что препятствие должно «выходить из-под ее контроля», хотя некоторые представители считали, что эта фраза является неясной и ее трудно будет применять в некоторых правовых системах.

Исполнение «одного из своих обязательств»

440. Было предложено заменить выражение «одно из своих обязательств» словами «своих обязательств», с тем чтобы указать, что может быть неисполнение более чем одного обязательства. Аргументы в пользу этого предложения были основаны также на предположении о том, что эта поправка приведет к желаемому результату, устранив возможность освобождения от ответственности поставить товар, соответствующий договору. В противовес этому предложению указывалось, что в определенных случаях должна существовать возможность такого освобождения при непоставке товара, соответствующего договору.

441. Было также предложено изменить формулировку статьи 50 (1) таким образом, чтобы она не давала покупателю возможности утверждать, что в связи с препятствием, выходящим из-под его контроля, он не мог уплатить цену. В поддержку этой точки зрения указывалось, что уплата цены является абсолютным обязательством, неисполнение которого в любом случае не может быть оправданным с юридической точки зрения.

442. Однако, согласно другому мнению, эта статья должна распространяться в соответствующих случаях на отсутствие возможности уплаты цены, как, например, когда платеж не мог быть осуществлен в связи с началом войны или введением валютного контроля.

443. Комитет отклонил все эти предложения.

Время, в которое препятствие должно приниматься во внимание

444. Было предложено добавить после слов «он не мог разумно принять его во внимание» слова «во время заключения договора», с тем чтобы уточнить, что вопрос о возможности предусмотреть препятствие решался в момент заключения договора.

445. Комитет утвердил это предложение.

Общее обсуждение пункта 2

446. Комитет рассмотрел предложение об исключении пункта 2. Согласно одному мнению, этот пункт является слишком жестким, поскольку требует от продавца фактически гарантировать исполнение договора субпоставщиком. Высказывалась мысль, что в крайнем случае возложение ответственности на продавца за вину субпоставщика, очевидно, оправдано лишь тогда, когда продавец может получить возмещение от субпоставщика. Согласно другому мнению, данный пункт является неоправданным, поскольку ответственность продавца за соответствие и поставку товара не должна зависеть от привлечения субпоставщика, если только из договора не вытекает противоположного вывода.

447. Согласно другому мнению, важно сохранить единообразную норму, содержащуюся в пункте 2, нежелая предусмотреть возможность регулирования этого вопроса национальным правом.

448. Комитет принял решение опустить слово «субпоставщик». Указывалось, что в одних правовых системах этот термин неизвестен, а в других подразумевается, главным образом, правовые отношения в рамках договоров о строительстве. Комитет принял решение заменить этот термин словами «лицо, которому [продавец] поручил исполнение всего договора или какой-либо его части».

449. Отмечалось, что такая формулировка будет четко означать, что продавец не будет освобождаться от ответственности за неисполнение какого-либо из его обязательств по причине неисполнения обязательств одним из его поставщиков, поскольку поставщика данного продавца нельзя считать лицом, которому продавец поручил исполнение какой-либо части своего договора.

450. Комитет не принял предложение о том, что продавец может освобождаться от ответственности лишь в том случае, если при выборе «лица, которому он поручил исполнение всего договора или какой-либо его части», он основывался на «своем собственном решении».

Общее обсуждение пункта 3

451. Комитет рассмотрел ряд предложений, направленных на применение статьи 50 к препятствиям, существующим на протяжении длительного времени. Общий подход этих предложений заключался в том, чтобы предусмотреть возможность расторжения договора в тех случаях, когда договор будет невозможно исполнить на протяжении периода такой продолжительности, что характер обязательства исполнить договор коренным образом изменится. Одно из предложений было направлено на то, чтобы предоставить это право стороне, не исполнившей свои обязательства, в то время как другое — на то, чтобы предоставить это право стороне, ожидающей исполнения. Была оказана также значительная поддержка предложению, направленному на то, чтобы предоставить обеим сторонам возможность заявлять о расторжении договора в тех случаях, когда исполнение невозможно на протяжении длительного периода времени.

452. Однако, согласно другому мнению, применение положения об освобождении от ответственности за исполнение договорных обязательств к тем случаям, когда исполнение невозможно на протяжении длительного периода времени, является в принципе неправильным, поскольку, хотя это положение будет удовлетворительно применяться к непоставке или неприятию поставки, оно, очевидно, будет применяться также и к тем случаям, когда препятствие вызывается наличием дефектов в товаре. Высказывалась мысль, что будет несправедливо освобождать продавца от обязательства исправить или заменить товар с дефектом.

453. Комитет принял решение не предоставлять стороне, не исполняющей свои обязательства, право на расторжение договора по причине радикального изменения обстоятельств в период существования временного препятствия. Однако было отмечено, что в соответствии с пунктом 1 первоначального текста и окончательным текстом пункта 5, принятым Комитетом, сторона, ожидающая исполнения, будет иметь возможность расторгнуть договор, если просрочка исполнения равносильна существенному нарушению договора, даже если сторона, не исполнившая своих обязательств, освобождается от ответственности за убытки, вытекающие из такого нарушения, в соответствии со статьей 50.

Пункт 4

454. Комитет постановил, что риск за передачу извещения стороной, не исполнившей своих обязательств, возлагается на эту сторону.

Пункт 5

455. Комитет высказал мнение, что в связи с его решением опустить слова «за убытки» в пункте 1 необходимо включить новый пункт, с тем чтобы конкретно указать, какие средства остаются в распоряжении стороны, ожидающей исполнения, если сторона, не исполнившая своих обязательств, освобождается от ответственности в соответствии со статьей 50.

455а. Комитет в целом согласился с тем, что сторона, ожидающая исполнения, должна иметь право на расторжение договора в том случае, если неисполнение составляет существенное нарушение договора. Было отмечено также общее согласие по вопросу о том, что она должна иметь право снизить цену при соответствующих обстоятельствах.

Однако мнение членов Комитета более ровно разделилось по вопросу о том, должна ли она иметь возможность прибегать к средству, предусматривающему конкретное исполнение. Согласно одному мнению, если существует такое препятствие, которое делает исполнение невозможным, то правовые нормы не должны предусматривать предоставления стороне, ожидающей исполнения, права, которым она никогда не сможет воспользоваться. Согласно другому мнению, может так случиться, что временное препятствие перестанет существовать, и в этот момент право на конкретное исполнение договора не должно исключаться.

456. После прений Комитет постановил, что ничто в статье 50 не препятствует той или иной стороне применить какое-либо средство, помимо возмещения убытков, вытекающих из неисполнения своих обязательств другой стороной.

Решение

457. Поэтому Комитет рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 51:

«Статья 51

1) Сторона не несет ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, если докажет, что оно было вызвано препятствием не ее контроля и что от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора либо избежания или преодоления этого препятствия или его последствий.

2) Если неисполнение стороной своего обязательства вызвано неисполнением третьего лица, привлеченного ею для исполнения всего или части договора, эта сторона освобождается от ответственности только в том случае, если она освобождается от ответственности на основании пункта 1 настоящей статьи и если привлеченное ею лицо также было бы освобождено от ответственности, если бы положения этого пункта были применены в отношении его.

3) Освобождение от ответственности, предусматриваемое настоящей статьей, распространяется лишь на период, в течение которого существует данное препятствие.

4) Сторона, не исполняющая свое обязательство, должна дать извещение другой стороне о препятствии и его влиянии на ее способность осуществить исполнение. Если это извещение не получено в разумный срок после того, как сторона, не исполняющая свое обязательство, узнала или должна была узнать о препятствии, она несет ответственность за убытки, являющиеся результатом неполучения извещения.

5) Ничто в настоящей статье не препятствует любой стороне осуществить любые свои права, иные, чем требование возмещения убытков, на основании настоящей Конвенции».

ПРЕДЛАГАЕМАЯ СТАТЬЯ О ТРУДНОСТЯХ

458. Комитет рассмотрел предложение о включении после статьи 50 следующего положения:

«Если в результате особых событий, имевших место после заключения договора, которые стороны не могли предвидеть, исполнение его постановлений приводит к чрезмерным трудностям или создает угрозу значительного ущерба для какой-либо из сторон, любая затронутая таким образом сторона имеет право требовать надлежащего изменения договора или его прекращения».

459. В поддержку этого предложения указывалось, что одной из наиболее крупных проблем, с которыми сталкиваются стороны договора купли-продажи, является проблема изменения обстоятельств, которого стороны не могли предвидеть в момент заключения договора. В связи с тем что эти изменения могут вызывать чрезмерные трудности для одной из сторон, было предложено включить в Конвенцию положение, по которому любая сторона будет иметь возможность договариваться об изменении услови-

договора или требовать его прекращения. Таким образом, это положение не даст одной стороне возможности воспользоваться неожиданными преимуществами. Отмечалось, что это предложение отличается от предложений, сделанных в связи со статьей 50 (3), поскольку эти предложения предполагают изменение обстоятельств лишь во время существования временного препятствия.

460. Комитет отклонил это предложение.

СТАТЬЯ 51

461. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 51:

«1) Расторжение договора освобождает обе стороны от обязательств по нему при сохранении права на возмещение убытков, которое может причитаться. Расторжение договора не затрагивает положений о порядке разрешения споров.

2) Если одна из сторон исполнила договор полностью или частично, она может потребовать от другой стороны возврата того, что ею было поставлено или уплачено по договору. Если возврат должны сделать обе стороны, они должны сделать это одновременно».

Решение

462. Комитет делает вывод о том, что в отношении данной статьи не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 52:

«Статья 52

1) Расторжение договора освобождает обе стороны от их обязательств по договору при сохранении права на возмещение могущих причитаться убытков. Расторжение договора не затрагивает договорных положений о порядке разрешения споров или любых иных договорных положений, регулирующих права и обязательства сторон в связи с расторжением договора.

2) Если одна из сторон исполнила договор полностью или частично, она может потребовать от другой стороны возврата всего того, что ею было поставлено или уплачено по договору. Если обе стороны обязаны осуществить возврат, они должны сделать это одновременно».

СТАТЬЯ 52

463. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 52:

«1) Покупатель утрачивает право заявить о расторжении договора или потребовать от продавца замены товара, если он лишен возможности вернуть товар в существенной мере в том состоянии, в котором он его получил.

2) Пункт 1 настоящей статьи не применяется:

а) если невозможность вернуть товар или возмещение убытков в существенной мере в том состоянии, в котором он был получен, не является результатом действия покупателя; или

б) если товар или часть товара погибли или его состояние ухудшилось в результате осмотра, предусмотренного в статье 22; или

в) если товар или его часть была продана в обычном порядке ведения торговли или была потреблена или трансформирована покупателем в процессе обычного использования до того, как он обнаружил или должен был обнаружить несоответствие товара условиям договора».

Решение

464. Комитет делает вывод о том, что в отношении данной статьи не требуется каких-либо изменений по существу.

ву. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 53:

«Статья 53

1) Покупатель утрачивает право заявить о расторжении договора или потребовать от продавца замены товара, если для покупателя невозможно вернуть товар в том же по существу состоянии, в котором он его получил.

2) Пункт 1 настоящей статьи не применяется:

а) если невозможность вернуть товар или возмещение убытков в том же по существу состоянии, в котором он был получен, не вызвана действием или упущением покупателя; или

б) если товар или часть товара погибла или его состояние ухудшилось в результате осмотра, предусмотренного в статье 22; или

в) если товар или его часть была продана в порядке нормального ведения торговли или была потреблена, или переработана покупателем в порядке нормального использования до того, как он обнаружил или должен был обнаружить несоответствие товара договору».

СТАТЬЯ 53

465. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 53:

«Покупатель, утративший право заявить о расторжении договора или потребовать от продавца замены товара в соответствии со статьей 52, сохраняет право на все другие средства защиты».

Решение

466. Комитет делает вывод о том, что в отношении данной статьи не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 54:

«Статья 54

Покупатель, который утратил право заявить о расторжении договора или потребовать от продавца замены товара в соответствии со статьей 53, сохраняет право на все другие средства правовой защиты».

СТАТЬЯ 54

467. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 54:

«1) Если продавец обязан вернуть цену, то он должен также уплатить проценты на нее по ставке, установленной в соответствии со статьей 58, считая со дня уплаты цены.

2) Покупатель должен передать продавцу весь доход, который он получил от товара или его части:

а) если он обязан вернуть товар полностью или частично; или

б) если он лишен возможности вернуть товар полностью, или частично или возмещение убытков в существенной мере в том состоянии, в котором он получил его, но тем не менее заявил о расторжении договора или потребовал от продавца замены товара».

468. В результате решения об исключении статьи 58, о чем говорится в пунктах 493—500, ниже, Комитет решил исключить из статьи 54 (1) слова «по ставке, установленной в соответствии со статьей 58».

Решение

469. Комитет делает вывод о том, что в отношении данной статьи не требуется каких-либо изменений по существу.

ству. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 55:

«Статья 55

1) Если продавец обязан возратить цену, то он должен также уплатить проценты на нее со дня уплаты цены.

2) Покупатель должен передать продавцу весь доход, который он получил от товара или его части:

a) если он обязан возратить товар полностью или частично; или

b) если для него невозможно возратить товар полностью или частично или возратить товар полностью или частично в том же по существу состоянии, в котором он получил его, но он тем не менее заявил о расторжении договора или потребовал от продавца замены товара».

ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ СТАТЬЯМИ 55, 56 И 57

470. Прежде чем изучить положения об убытках, Комитет рассмотрел взаимосвязь между статьями 55, 56 и 57.

471. Было отмечено общее согласие в отношении того, что статьи 56 и 57 являются примером применения статьи 55 при особых обстоятельствах. В статье 56 рассматривается тот случай, когда покупатель купил товар взамен или продавец перепродал товар. В таких случаях убытки будут составлять разницу между договорной ценой и ценой в совершенной взамен сделке, к которой следует прибавить любые дополнительные убытки, включая упущенную выгоду в соответствии с тем, как это может предусматриваться в статье 55. Однако, если сделка взамен не совершалась и если имеется рыночная цена на товар, то убытки составляют разницу между договорной ценой и рыночной ценой в день расторжения договора, к которой следует прибавить любые дополнительные убытки, включая упущенную выгоду в соответствии с тем, как это может предусматриваться в статье 55. В иных случаях убытки исчисляются по общей формуле, предусмотренной в статье 55.

472. Кроме того, Комитет согласился с тем, что сторона, фактически организовавшая сделку взамен, аналогичную той, которая описывается в статье 56, не должна иметь возможности требовать возмещения убытков в соответствии со статьей 57 в тех случаях, когда эта статья предусматривает большую сумму убытков.

СТАТЬЯ 55

473. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 55:

«Возмещение убытков за нарушение договора одной из сторон складывается из суммы, равной ущербу, включая упущенную выгоду, понесенному другой стороной в результате нарушения договора. Такое возмещение убытков не может превышать ущерба, который нарушившая сторона предвидела или должна была предвидеть в момент заключения договора, принимая во внимание факты и обстоятельства, которые она в то время знала или должна была знать, как возможные последствия нарушения договора».

Ограничение суммы убытков

474. Комитет рассмотрел предложение о замене второго предложения статьи 55 следующим текстом:

«Такое возмещение убытков не включает компенсацию потерь такого рода, которые нарушившая сторона не могла разумно предвидеть в момент заключения договора, или в такой степени, которая является чрезмерной, учитывая цену, возможности нарушившей стороны предвидеть или предотвратить такие потери, а также прочие обстоятельства в данном случае».

475. В поддержку этого предложения указывалось, что в существующем тексте статьи 55 предусматривается огра-

ничение суммы убытков, которое носит гипотетический характер и как практическое руководство является малоэффективным. Хотя стороне и будет трудно предвидеть размеры потерь, которые другая сторона может понести в результате нарушения договора, как это предусматривается в существующем тексте статьи 55, будет нетрудно предвидеть характер любых таких потерь. Однако убытки должны также ограничиваться суммой, не являющейся чрезмерной, учитывая цену, возможности нарушившей стороны предотвратить потери и «прочие обстоятельства в данном случае».

476. Это предложение получило незначительную поддержку, поскольку считалось, что оно вызывает много трудностей, заключающихся, в частности, в определении того, являются ли убытки чрезмерными, учитывая цену, и в определении «прочих обстоятельств в данном случае», которые могут иметь к нему отношение. Далее отмечалось, что, поскольку в статье 55 предусматривается освобождение от уплаты убытков при выполнении определенных условий, дополнительные критерии возможности предотвратить потери являются неуместными в статье 55.

477. Комитет отклонил это предложение.

478. Комитет отклонил также предложение об исключении второго предложения статьи 55, в связи с чем вопрос любого ограничения суммы убытков будет регулироваться национальным правом.

Решение

479. Комитет считает, что в отношении данной статьи 55 не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 56:

«Статья 56

Убытки за нарушение договора одной из сторон составляют сумму, равную ущербу, включая упущенную выгоду, понесенному другой стороной вследствие нарушения договора. Такие убытки не могут превышать ущерба, который нарушившая сторона предвидела или должна была предвидеть в момент заключения договора в свете обстоятельств и факторов, о которых она в то время знала или должна была знать, как о возможных последствиях нарушения договора».

СТАТЬЯ 56

480. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 56:

«1) Если договор расторгнут и если разумным образом и в разумный срок после расторжения договора покупатель купил товар взамен или продавец перепродал товар, сторона, требующая возмещения убытков, может, если она не основывается на положениях статьи 55 или 57, потребовать возмещения разницы между договорной ценой и ценой в совершенной взамен сделке.

2) Убытки, упомянутые в пункте 1 настоящей статьи, могут включать дополнительный ущерб, включая упущенную выгоду, если соблюдены условия статьи 55».

481. Как отмечалось в пункте 471, выше, Комитет постановил, что статья 56 является примером общей нормы в отношении убытков, как это изложено в статье 55. Он рассмотрел несколько возможных путей изменения формулировки данной статьи, с тем чтобы эта взаимосвязь была очевидной.

482. Комитет передал редакционной группе предложение об изменении формулировки пункта 2 с целью исключения прямой ссылки на упущенную выгоду, поскольку, во-первых, на нее уже делается ссылка в статье 55, где указывается, что подразумевается, что убытки включают упущенную выгоду, и, во-вторых, в такой ситуации трудно представить себе случай, когда упущенная выгода превышала бы разницу между ценами.

Решение

483. Поэтому Комитет рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 57:

«Статья 57

Если договор расторгнут и если разумным образом и в разумный срок после расторжения покупатель купил товар взамен или продавец перепродал товар, сторона, требующая возмещения убытков, может взыскать разницу между договорной ценой и ценой по совершенной сделке и любые дополнительные убытки, которые могут быть взысканы на основании положений статьи 56».

СТАТЬЯ 57

484. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 57:

«1) Если договор расторгнут и если имеется рыночная цена на данный товар, сторона, требующая возмещения ущерба, может, если она не основывается на положениях статей 55 и 56, потребовать разницу между ценой, установленной договором, и рыночной ценой в день расторжения договора.

2) При расчете суммы убытков, согласно пункту 1 настоящей статьи, рыночной ценой, которая должна приниматься во внимание, является цена, существующая в месте, где должна была осуществляться поставка товара, или, если в этом месте такой рыночной цены не имеется, цена в другом месте, которое служит разумным субститутом, с учетом разницы в расходах по транспортировке товара.

3) Убытки, упомянутые в пункте 1, настоящей статьи, могут включать дополнительный ущерб, включая упущенную выгоду, если соблюдены условия статьи 55».

Пункт 1

Соответствующий день определения рыночной цены

485. Комитет рассмотрел предложение о том, что предусматриваемые в пункте 1 убытки должны основываться на рыночной цене в тот день, когда поставка была осуществлена или должна была быть осуществлена.

486. Поддержка этого предложения основывалась на том мнении, что исчисление рыночной цены в день расторжения договора позволит стороне спекулировать на том, что сумма ее убытков может увеличиться в результате будущих изменений цены, если она отсрочит день заявления о расторжении договора.

487. Однако, согласно другому мнению, это предложение может вызвать практические трудности, особенно в случаях неисполнения, когда дата поставки не была установлена, но поставку следует осуществить в установленный срок в соответствии со статьей 17 b или в разумный срок после заключения договора в соответствии со статьей 17 c. Отмечалось также, что этот новый метод исчисления рыночной цены может все же допускать спекуляцию. Во всяком случае к любым злоупотреблениям методом исчисления убытков в соответствии с данной статьей будет применяться принцип сокращения возмещаемых убытков, предусмотренных в статье 59.

488. Комитет принял решение отклонить это предложение о том, что исчисление суммы убытков должно основываться на рыночной цене в тот день, когда поставка была осуществлена или должна была быть осуществлена. Однако, учитывая трудности, отмеченные в связи с существующим текстом, Комитет постановил принять компромиссное предложение о том, что рыночная цена должна исчисляться в тот день, когда сторона впервые имела право заявить о расторжении договора. Хотя и указывалось, что этот критерий может способствовать тому, что продавец будет расторгать договор раньше, чем он это сделал бы при иных обстоятельствах, было выражено общее мнени-

ние, что этот критерий предусматривает выбор достаточно определенной и объективной даты исчисления рыночной цены, которая не будет поощрять к спекуляции сторону, требующую возмещения убытков на будущем уровне цен.

Пункты 2 и 3

489. Как отмечалось в пункте 471, выше, Комитет постановил, что статья 57 является примером общей нормы, предусмотренной в отношении убытков в статье 55. Он также решил, что сторона, фактически организовавшая сделку о покупке товара взамен, аналогичную той, которая описывается в статье 56, не должна иметь возможности требовать возмещения убытков в соответствии со статьей 57 в том случае, если в этой статье предусматривается большая сумма убытков.

490. Комитет передал редакционной группе то же предложение в отношении статьи 57 (3), которое описано в пункте 482, выше, в отношении статьи 56 (2).

Решение

491. Поэтому Комитет рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 58:

«Статья 58

1) Если договор расторгнут и если имеется текущая цена на данный товар, сторона, требующая возмещения ущерба, может, если она не осуществила закупку или перепродажу на основании статьи 57, потребовать разницу между договорной ценой и текущей ценой на день, когда она впервые имела право заявить о расторжении договора, и любые дополнительные убытки, которые могут быть взысканы на основании положений статьи 56.

2) Для целей пункта 1) настоящей статьи текущей ценой является цена, преобладающая в месте, где должна была быть осуществлена поставка, или, если в этом месте не существует текущей цены, — цена в другом месте, которое служит разумным субститутом, с учетом разницы в расходах по транспортировке товара».

СТАТЬЯ 58

492. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 58:

«Если нарушение договора заключается в просрочке уплаты цены, продавец в любом случае будет иметь право на проценты на не уплаченную в срок сумму по ставке, равной официальной учетной ставке страны, в которой продавец имеет свое коммерческое предприятие, плюс один процент, но причитающиеся ему проценты не должны быть меньше ставки, применяемой к необеспеченным краткосрочным коммерческим кредитам в стране, где продавец имеет свое коммерческое предприятие».

Место, в котором должны подсчитываться проценты

493. Комитет рассмотрел предложение о том, что местом, в котором должны подсчитываться проценты, должна быть страна покупателя. Отмечалось, что, если учетная ставка в стране продавца значительно ниже учетной ставки в стране покупателя, покупатель может быть склонен отложить платеж, с тем чтобы воспользоваться преимуществом такой благоприятной ставки. В качестве альтернативы было предложено, что эта ставка может основываться на среднем значении ставки в стране покупателя и ставки в стране продавца.

494. В противовес этому предложению указывалось, что, если покупатель своевременно не уплатил цену и продавцу приходится делать заем вследствие просрочки платежа, он, как правило, будет занимать средства в своей собственной стране по существующим там учетным ставкам. Даже если ему не придется занимать денежные средства в результате просрочки платежа, у него будет меньше денег на счету, приносящем проценты, в его собственной стране. Если преобладающая учетная ставка в его стране

составляет 15%, а в стране покупателя лишь 6%, то для него нецелесообразно было бы ограничиваться более низкой учетной ставкой в стране покупателя.

Предложения о том, чтобы исключить статью 58 и сделать заявление или оговорку

495. Дискуссии по вопросу о месте, в котором должны подсчитываться проценты, вызвали ряд предложений, направленных на исключение статьи 58 или же установленные возможности лишения ее силы в отношении отдельных государств либо путем оговорки, либо путем заявления.

496. Эти предложения основывались на том, что во многих странах существуют обязательные нормы государственной политики, запрещающие превышение учетных ставок сверх установленного максимума, как правило, в размере 6—7%. Кроме того, в некоторых странах вообще запрещается изменять какую-либо учетную ставку. Положения, соответствующее статье 58, которое потребовало бы установления учетной ставки и ее подсчета по ставке, которая может значительно превышать обычную или допускаемую ставку в стране покупателя, где, как правило, будут осуществляться судебные процедуры в связи с просрочкой платежа, затруднит присоединение к конвенции для некоторых стран.

497. В целом было выражено понимание проблемы тех стран, национальные законы которых устанавливают максимальные учетные ставки, которые могли бы противоречить ставке, устанавливаемой путем формулы, изложенной в статье 58. Было отмечено, что в статье 58 содержится особый метод оценки убытков, который, хотя и является удобным на практике, не является обязательным. Потери, понесенные продавцом в связи с просрочкой уплаты цены, могут быть возмещены согласно общей формуле возмещения убытков, изложенной в статье 55.

498. В дополнение к этому, помимо многих проблем, потребовалось бы уточнить следующие вопросы в случае сохранения этой статьи:

а) в статье 58 говорится об «официальной учетной ставке», однако во многих странах не существует такой «официальной учетной ставки»;

б) в статье 58 говорится о «ставке, применяемой к необеспеченным краткосрочным коммерческим кредитам», однако обычно не существует одной такой ставки, поскольку эта ставка будет в значительной степени зависеть от сторон и характера купли-продажи;

с) некоторые представители считают несправедливым увеличивать на «один процент» официальную учетную ставку.

499. Ввиду этих трудностей, а также ввиду того, что эта статья в любой формулировке в своей основе является неприемлемой для ряда представителей, в особенности представителей развивающихся стран, Комитет после значительных прений решил исключить статью 58.

Решение

500. Комитет рекомендует Комиссии исключить статью 58.

СТАТЬЯ 59

501. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 59:

«Сторона, ссылающаяся на нарушение договора, должна принять такие меры, которые могут быть разумными при существующих обстоятельствах, для уменьшения потерь, включая упущенную выгоду, вытекающих из нарушения договора. Если она не принимает таких мер, то нарушившая договор сторона может потребовать сокращения возмещаемых убытков на сумму, на которую они могли быть уменьшены».

Право на получение разницы в цене

502. Комитет рассмотрел предложение о том, чтобы второе предложение статьи 59 было сформулировано следующим образом (предлагаемые дополнительные слова подчеркнуты):

«Если она не принимает таких мер, то нарушившая договор сторона может потребовать сокращения возмещаемых убытков, включая любое требование в отношении цены, на сумму, на которую они могли быть уменьшены».

503. В поддержку этого предложения указывалось, что, если продавец нарушает договор, обязанность покупателя уменьшить убытки может включать закупку товара взамен. Однако, согласно существующему тексту статьи 59, представляется, что, если покупатель нарушает договор, продавец может принимать меры в отношении цены, даже если он мог бы продать товар третьей стороне. Предложение направлено на обеспечение того, чтобы в таких случаях право продавца на возмещение ограничивалось суммой, возмещаемой согласно статье 57.

504. Однако были высказаны существенные возражения против этого предложения, которое, как представляется, позволяет нарушившему обязательство покупателю не осуществлять платеж закупочной цены, утверждая, что продавец мог бы продать товар третьей стороне. Это нарушило бы различие между мерами в отношении цены и мерами в отношении убытков, а такое различие имеет существенное значение во многих правовых системах. Цена согласовывается сторонами, и если договор не расторгнут, продавец должен иметь право потребовать уплаты цены. Продавец не обязан пытаться получить от какой-либо третьей стороны цену, ниже согласованной с покупателем, или же соглашаться на такую цену, даже несмотря на то, что затем он мог бы получить разницу от покупателя.

505. После прений Комитет решил отклонить предложение о распространении принципа уменьшения суммы убытков на меры в отношении цены.

Обязанность извещения

506. Комитет отклонил предложение о том, чтобы в статье 59 конкретно было предусмотрено, что обязанность уменьшить сумму убытков должна заключаться отчасти в том, чтобы пострадавшая сторона направляла нарушившей стороне извещение о таком нарушении в разумный срок после такого нарушения.

Решение

507. Комитет делает вывод о том, что в отношении статьи 59 не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст:

«Статья 59

Сторона, ссылающаяся на нарушение договора, должна принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах, для уменьшения ущерба, включая упущенную выгоду, вытекающего из нарушения договора. Если она не принимает таких мер, то нарушившая договор сторона может потребовать сокращения возмещаемых убытков на сумму, на которую они могли быть уменьшены».

ПРЕДЛАГАЕМАЯ СТАТЬЯ ПО ВОПРОСУ ОБ ОБМАНЕ

508. Комитет рассмотрел предложение о пересмотре решения Рабочей группы по международной купле-продаже товаров, которая исключила статью 89 ЮЛИС (предусматривающую, что в случае обмана определение размера убытка должно осуществляться согласно национальному праву).

509. Это предложение не получило достаточной поддержки, для того чтобы его можно было подробно обсудить.

ПРЕДЛАГАЕМАЯ СТАТЬЯ ПО ВОПРОСУ О ЗАРАНЕЕ
ОЦЕНЕННЫХ УБЫТКАХ

СТАТЬЯ 60

510. Комитет рассмотрел предложение о включении в Конвенцию положения, касающегося оговорки о заранее оцененных убытках в договорах купли-продажи. В качестве основы для дискуссии был предложен следующий текст:

1. Стороны могут предусмотреть в договоре или каким-либо другим образом, что сторона, нарушившая договор каким-либо конкретным образом, уплачивает другой стороне заранее оцененные убытки.

2. Если сторонами не предусмотрено иного, уплату заранее оцененных убытков можно потребовать совместно с требованием об исполнении договора.

3. Судья или арбитр может по просьбе стороны, которой предъявляется требование об уплате, сократить объем заранее оцененных убытков, если другая сторона причастна к этим убыткам или не сотрудничала в исполнении договора тогда, когда такое сотрудничество было [необходимо] с учетом обстоятельств данного случая.

4. Другая сторона может претендовать вместо предусмотренных в договоре заранее оцененных убытков на возмещение убытков в соответствии со статьей 55, если понесенные ею потери значительно превосходят убытки, предусмотренные в договоре.

511. В поддержку этого предложения указывалось, что в Конвенцию следует включить положение, касающееся оговорки о заранее оцененных убытках, поскольку такой вид договорных оговорок широко используется в международной торговле. Поскольку нормы, регулирующие оговорки о заранее оцененных убытках, варьируются между различными правовыми системами, установление единообразного режима, регулирующего такие виды договорных оговорок, явилось бы практическим вкладом в области международной торговли. Было отмечено, что целью предлагаемой статьи является начать дискуссию по этому вопросу.

512. После краткого рассмотрения основных черт проекта статьи, в ходе которого был выявлен ряд технических проблем, выяснилось, что существует значительная поддержка идеи, лежащей в основе этого предложения, а именно идеи о том, что единообразные нормы, регулирующие оговорки о заранее оцененных убытках, явились бы важным вкладом в упрощение международной торговли и коммерции. Однако было выражено общее мнение о том, что установление единообразного режима, регулирующего оговорки о заранее оцененных убытках, является сложной проблемой, которая требует большего внимания, чем может быть уделено на настоящей стадии обсуждения, касающегося проекта конвенции. Более того, оговорки о заранее оцененных убытках имеют также большое значение во многих видах договоров, которые не входят в сферу применения Конвенции. По всем этим причинам было бы более целесообразно рассмотреть вопрос об оговорках о заранее оцененных убытках в отдельном документе, который мог бы применяться ко всем видам международных договоров, а не ограничиваться международными договорами купли-продажи товаров.

Решение

513. После прений Комитет рекомендует Комиссии просить Генерального секретаря рассмотреть в качестве части исследования о будущей долгосрочной программе работы Комиссии, которое должно быть представлено на одиннадцатой сессии Комиссии, вопрос о возможности и желательности установления единообразного режима, регулирующего оговорки о заранее оцененных убытках в международных договорах.

514. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 60:

«Если покупатель просрочивает приемку товара и продавец владеет товаром или иным образом в состоянии осуществлять контроль над товаром, продавец должен принять разумные при существующих обстоятельствах меры по его сохранению. Он может удерживать товары до тех пор, пока покупатель не возместит ему понесенные им разумные расходы».

Решение

515. Комитет делает вывод о том, что в отношении статьи 60 не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст:

«Статья 60

Если покупатель допускает просрочку в принятии поставки и продавец либо владеет товаром, либо иным образом в состоянии контролировать распоряжение им, продавец должен принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для сохранения товара. Он может удерживать его до тех пор, пока покупатель не компенсирует ему его разумные расходы».

СТАТЬЯ 61

516. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 61:

1) Если товар получен покупателем и он намерен отказаться от него, он должен принять разумные при существующих обстоятельствах меры для обеспечения сохранности товара. Он имеет право удерживать товар до тех пор, пока продавец не возместит ему понесенные им разумные расходы.

2) Если товар, отгруженный покупателю, был передан в его распоряжение в месте назначения и покупатель осуществляет свое право отказаться от него, он должен вступить во владение им от имени продавца, если только это может быть сделано без уплаты цены и без неразумных неудобств или неразумных расходов. Это положение не применяется в том случае, если в месте назначения товара находится продавец или лицо, уполномоченное позаботиться о товаре».

Решение

517. Комитет делает вывод о том, что в отношении статьи 61 не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст:

«Статья 61

1) Если товар получен покупателем и он намерен отказаться от него, он должен принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для сохранения товара. Он может удерживать его до тех пор, пока продавец не компенсирует ему его разумные расходы.

2) Если товар, отгруженный покупателю, был представлен в его распоряжение в месте назначения и покупатель осуществляет свое право отказаться от него, он должен вступить во владение им от имени продавца, если только он может сделать это без уплаты цены и без неразумного неудобства или неразумных расходов. Это положение не применяется в том случае, если продавец или лицо, уполномоченное на принятие товара от его имени, находится в месте назначения товара».

СТАТЬЯ 62

518. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 62:

«Сторона, которая обязана принять меры для обеспечения сохранности товара, может сдать его на склад третьего лица за счет другой стороны, если только связанные с этим расходы не превышают разумных пределов».

Решение

519. Комитет делает вывод о том, что в отношении статьи 62 не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст:

«Статья 62

Сторона, которая обязана принять меры для сохранения товара, может сдать его на склад третьего лица за счет другой стороны, если только связанные с этим расходы не являются неразумными».

СТАТЬЯ 63

520. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 63:

«1) Сторона, обязанная принять меры для обеспечения сохранности товара в соответствии с положениями статей 60 или 61, может продать его любыми соответствующими способами, если другая сторона неразумно задержала приемку товара, или его получение обратно, или оплату расходов по хранению и при условии, что другой стороне было дано извещение о намерении продать товар.

2) Если товар подвергается возможности утраты или скорой порчи или если его сохранение влечет за собой неразумные расходы, то сторона, которая должна сохранять товар в соответствии с положениями статей 60 или 61, обязана принять разумные меры для его продажи и, по возможности, дать извещение о своем намерении продать товар.

3) Сторона, продающая товар, имеет право удержать из выручки от продажи сумму, равную разумным расходам по сохранению и продаже товара, а остаток она должна передать другой стороне».

Пункт 1

521. Комитет отклонил предложение о включении в пункт 1 предложения о том, что если продавец обязан принять меры для обеспечения сохранности товаров в соответствии с положениями статьи 60, то «он должен принять разумные меры, с тем чтобы перепродать этот товар, если этого требует покупатель».

Решение

522. Комитет делает вывод о том, что в отношении статьи 63 не требуется каких-либо изменений по существу. Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст:

«Статья 63

1) Сторона, обязанная принять меры для сохранения товара в соответствии с положениями статей 60 или 61, может продать его любым способом, если другая сторона допустила неразумную задержку со вступлением во владение товаром, или с принятием его обратно, или оплатой расходов по сохранению, при условии, что другой стороне было дано извещение о намерении продать товар.

2) Если товар подвержен гибели или скорой порче или если его сохранение влечет за собой неразумные расходы, сторона, обязанная сохранять товар в соответствии со статьями 60 или 61, должна принять разумные меры для его продажи. В пределах возможностей она

должна дать извещение другой стороне о своем намерении осуществить продажу.

3) Сторона, продающая товар, имеет право удержать из выручки от продажи сумму, равную разумным расходам по сохранению и продаже товара. Остаток она должна передать другой стороне».

СТАТЬЯ 64

523. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 64:

«Если риск перешел на покупателя, он обязан уплатить цену, несмотря на утрату или повреждение товара, если только утрата или повреждение не были вызваны действиями продавца».

Общая норма в отношении перехода риска

524. Было выражено мнение о том, что следует исключить первую часть статьи 64, в которой излагается общая норма в отношении перехода риска, поскольку в ней лишь указывается не требующее доказательств мнение о том, что после перехода риска от продавца он должен нести риск утраты или повреждения товара.

525. Однако значительную поддержку получило предложение о сохранении первой части статьи 64, поскольку она совместно со статьями 65—67 представляет собой единообразную норму в отношении перехода риска. Отмечалось, что это является важным, поскольку нормы в отношении перехода риска варьируются в различных правовых системах.

526. Комитет решил сохранить общую норму в отношении перехода риска.

Исключение из общей нормы в отношении перехода риска

527. Было предложено исключить вторую часть статьи, поскольку она слишком упрощена, для того чтобы являться полезной, и может быть неправильно истолкована, как означающая, что покупатель не обязан уплатить цену при наличии вины или дефекта в товаре.

528. В противовес этому предложению утверждалось, что исключение, изложенное во второй части статьи 64, имеет большое значение, поскольку даже несмотря на то, что риск перешел на покупателя, продавец может принимать такие меры в отношении товара, которые могут вызвать его утрату. Во второй части статьи разъясняется, что покупатель не обязан уплачивать цену в той степени, в какой утрата или повреждение товара были вызваны такими действиями продавца.

529. Предложение об исключении второй части статьи 64 было снято.

530. Комитет решил, что текст должен ясно показывать, что непринятие мер, которое привело к утрате или повреждению, имеет те же последствия, что и совершение действия, которое привело к утрате или повреждению.

531. Комитет также рассмотрел предложение о том, что это исключение из общей нормы должно действовать лишь в том случае, если действия или упущения со стороны продавца означают нарушение договора. В противовес этому предложению указывалось, что продавец может действовать таким образом, что его действия могут не являться нарушением договора, но все же вызвать повреждение товара, как, например, если при договоре о купле-продаже на условиях фоб продавец перемещает свои контейнеры после выгрузки товара и при этом повреждает товар.

532. Комитет отклонил это предложение.

Решение

533. Комитет делает вывод о том, что в отношении статьи 64 не требуется каких-либо изменений по существу.

Поэтому он рекомендует Комиссии утвердить следующий текст:

«Статья 64

Утрата или повреждение товара после того, как риск перешел на покупателя, не освобождают его от обязанности уплатить цену, если только утрата или повреждение не были вызваны действиями или упущениями продавца».

СТАТЬЯ 65

534. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 65:

«1) Если договор купли-продажи предусматривает перевозку товара и от продавца не требуется его сдачи в каком-либо определенном месте назначения, риск переходит на покупателя в момент сдачи товара первому перевозчику для передачи его покупателю.

2) Если в момент заключения договора товар уже находится в процессе перевозки, риск переходит на покупателя в момент сдачи товара первому перевозчику. Однако риск утраты товара, находившегося во время продажи в процессе перевозки, не переходит на покупателя, если в момент заключения договора продавец знал или должен был знать о том, что товар был утрачен или поврежден, если только он не сообщил об этом обстоятельстве покупателю».

Исключение из нормы, изложенной в пункте 1

535. Комитет рассмотрел предложение о включении в пункт 1 следующего предложения:

«Однако, если от продавца требуется передать товар перевозчику в каком-либо определенном месте, риск не переходит на покупателя до момента передачи данного товара перевозчику в этом месте».

536. В поддержку этого предложения указывалось, что в пункте 1 не дается разумного решения в тех случаях, когда продавец взялся отгрузить товар из какого-либо конкретного внутреннего пункта. В таком случае риск должен переходить на покупателя только после того, как товар будет передан перевозчику в морском порту, а не тогда, когда он передается внутреннему перевозчику для перевозки в морской порт.

537. Это предложение получило значительную поддержку, и Комитет, согласившись с некоторыми изменениями, носившими редакционный характер, утвердил это предложение.

Контроль за документами

538. Комитет рассмотрел предложение, направленное на уточнение того, что сохранение продавцом контроля за товарами путем сохранения документов в качестве гарантирования платежа до того момента, пока товар не будет отгружен, не влияет на переход риска. Это предложение сформулировано следующим образом:

«То обстоятельство, что продавцу разрешено оставить у себя документы, позволяющие распоряжаться товаром, не влияет на переход риска».

539. После прений Комитет утвердил это предложение.

Пункт 2

540. Комитет рассмотрел предложение, согласно которому риск в отношении товара, проданного в тот момент, когда он находился в процессе перевозки, не распространяется на партию, если эта партия состоит из неустановленных или неидентифицированных товаров для передачи различным грузополучателям. Против этого предложения были высказаны возражения, основанные на том, что оно в любом случае ограничит сферу применения пункта 2.

541. После прений Комитет сохранил текст пункта 2, предложенный Рабочей группой по международной купле-продаже товаров.

542. Представитель Филиппин выразил оговорку в отношении второго предложения пункта 2 по той причине, что положения этого пункта являются нелогичными. Он заявил, что нельзя себе представить, чтобы покупатель нес риск утраты или повреждения товара до момента заключения договора. Хотя в Комитете было выражено мнение о том, что этот пункт соответствует международной торговой практике, такая практика распространена в развитых странах. ЮНСИТРАЛ следует также принять во внимание резолюции Генеральной Ассамблеи, которые заложили основу нового международного экономического порядка. Если ЮНСИТРАЛ намерена осуществить свой мандат, с тем чтобы сделать ЮЛИС более приемлемым для стран с весьма различными экономическими и социальными системами, ей не следует игнорировать эти резолюции Генеральной Ассамблеи.

543. Однако представитель Финляндии указал, что в проекте конвенции не содержится обязательных норм. Ни один покупатель не обязан покупать товар, находящийся в процессе перевозки, а если он делает это, то цена, уплаченная за такой товар, будет отражать добавочный риск. Было также выражено мнение о том, что норма, установленная в пункте 2, является результатом практических потребностей. Если в обсуждаемом случае товар был поврежден во время перевозки, не всегда возможно определить, в какой момент он был поврежден. Если на консоменте нет каких-либо указаний, покупатель-грузополучатель может потребовать возмещения убытков от перевозчика, и его интересы могут защищаться также политикой страхования в отношении товаров.

Новый пункт 3

544. Комитет рассмотрел предложение о том, чтобы к статье 65 был добавлен следующий новый пункт 3:

«3) Если товар не идентифицирован для поставки покупателю путем проставления на нем адреса или каким-либо иным способом, он не является ясно идентифицированным как относящийся к договору, если продавец не дает извещения об отправке и не посылает там, где это необходимо, некоторых документов, определяющих товар».

545. Комитет согласился с этим предложением.

Решение

546. Комитет, учитывая решения, отраженные в предыдущих пунктах, рекомендует Комиссии утвердить следующий текст^h:

«Статья 65

1) Если договор купли-продажи предусматривает перевозку товара и продавец не обязан сдать его в каком-либо определенном месте назначения, риск переходит на покупателя, когда товар сдан первому перевозчику для передачи его покупателю. Если продавец обязан сдать товар перевозчику в каком-либо определенном месте, ином чем место назначения, риск не переходит на покупателя, пока товар не сдан перевозчику в этом месте. То обстоятельство, что продавец управомочен задержать товарораспорядительные документы, не влияет на переход риска.

2) Тем не менее, если на товаре не имеется указания адреса или если товар иным образом не идентифицирован для данного договора, риск не переходит на покупателя, пока продавец не направит покупателю извещения об отправке, специфицирующего этот товар».

^h Редакционная группа пришла к выводу, что в интересах ясности статьи 65 (2) должна содержаться в отдельной статье и стать статьей 66.

«Статья 66»

Покупатель принимает на себя риск в отношении товара, проданного, когда он находился в процессе транспортировки, с момента сдачи товара перевозчику, который выдал товарораспорядительные документы. Однако, если во время заключения договора продавец знал или должен был знать, что товар утрачен или поврежден и он не сообщил об этом факте продавцу, такая утрата или повреждение находятся на риске продавца».

СТАТЬЯ 66

547. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 66:

«1) В случаях, не предусмотренных положениями статьи 65, риск переходит на покупателя с момента, когда товар был передан в его распоряжение и принят им.

2) Если товар был передан в распоряжение покупателя, но не был принят им или был принят им с просрочкой и это обстоятельство составляет нарушение договора, риск переходит на покупателя, начиная с последнего момента, когда он мог принять товары, не совершая нарушения договора. Если договор связан с куплей-продажей не идентифицированного к тому времени товара, товар не считается переданным в распоряжение покупателя до тех пор, пока он не был ясно идентифицирован как относящийся к договору».

Пункт 1

548. Комитет передал на рассмотрение редакционной группе предложение, преследовавшее цель провести различие между случаями, в которых риск гибели будет переходить в момент принятия товара покупателем, и случаями, в которых риск гибели будет переходить вследствие передачи товара в его распоряжение.

549. Комитет отклонил предложение, направленное на то, чтобы конкретно указать, что, если условия поставки по какому-либо договору требуют от продавца передать товар в распоряжение покупателя в течение конкретного срока, риск утраты должен переходить в тот момент, когда товары были переданы в распоряжение покупателя, а не тогда, когда они были фактически приняты им.

Пункт 2

550. Комитет рассмотрел предложение о том, чтобы сформулировать пункт 2 следующим образом:

«2) Если, однако, от покупателя требуется принятие товара в другом месте, помимо какого-либо коммерческого предприятия продавца, риск переходит в тот момент, когда наступает время поставки и покупателю известно или он получил извещение о том, что товар предоставлен в его распоряжение в таком месте».

551. В поддержку этого предложения указывалось, что пункт 2 будет регулировать момент перехода риска в тех случаях, когда товар находится в ином месте, чем место расположения коммерческого предприятия продавца, как, например, на государственном складе. По положениям некоторых правовых систем принятие товара, находящегося на государственном складе, может осуществляться путем передачи оборотного товарораспорядительного документа или признания третьей стороной, что она хранит товар в интересах покупателя. Однако существующий текст может и не допускать такого толкования. Кроме того, содержащиеся в национальном праве различные положения относительно товарораспорядительных документов и складских квитанций затрудняют унификацию в этой сложной области. Таким образом, это предложение устранит неопределенность, поскольку в нем делается упор на физическую поставку, а кроме того допускается переход риска в то время, на которое была намечена поставка, а покупатель знал или получил извещение о том, что товар

был передан в его распоряжение в ином месте, чем место расположения продавца.

552. После прений Комитет в принципе утвердил это предложение.

Решение

553. В свете решений, рассмотренных в вышеприведенных пунктах, Комитет рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 67:

«Статья 67»

1) В случаях, не предусмотренных положениями статей 65 и 66, риск переходит на покупателя, когда товар принимается им, или, если он не делает этого в положенный срок,— с момента, когда товар предоставлен в его распоряжение, и он допускает нарушение договора, не принимая поставку.

2) Если, однако, покупатель обязан принять товар в месте ином, чем местонахождение коммерческого предприятия продавца, риск переходит, когда наступил срок поставки, и покупатель осведомлен о том факте, что товары предоставлены в его распоряжение в этом месте.

3) Если договор относится к купле-продаже неидентифицированного товара, считается, что товар не предоставлен в распоряжение покупателя, пока он ясно не идентифицирован для этого договора».

СТАТЬЯ 67

554. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров утвердила следующий текст статьи 67:

«Если продавец совершил существенное нарушение договора, положения статей 65 и 66 не влияют на имеющиеся у покупателя средства защиты в отношении такого нарушения».

555. Комитет принял предложение о применении статьи 67 ко всем случаям, когда покупатель имеет право заявлять о расторжении договора, нежели об ограничении ее применения лишь теми случаями, когда имеет место существенное нарушение договора. В частности, статья 67 будет применяться в тех случаях, когда будут выполняться условия статей 30 (1) b, 45 (1) b и 49.

Решение

556. Комитет рекомендует Комиссии утвердить следующий текст, который теперь становится статьей 68:

«Статья 68»

Если продавец допустил существенное нарушение договора, положения статей 65, 66 и 67 не влияют на имеющиеся у покупателя средства правовой защиты по поводу такого нарушения».

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

557. Комитет имел в своем распоряжении доклад Генерального секретаря по проекту заключительных положений (A/CN.9/135), подготовленный секретариатом в соответствии с просьбой, адресованной ему Рабочей группой по международной купле-продаже товаров.

558. Комитет согласился с тем, что, за исключением заявления к статье 11 (см. выше, пункт 134), заключительные положения должны рассматриваться конференцией полномочных представителей и что Комиссии не следует официально комментировать приемлемость или содержание проекта заключительных положений.

559. Однако Комитет провел непродолжительное предварительное обсуждение заключительных положений, с тем чтобы секретариат мог учесть любые мнения, выраженные представителями или наблюдателями при представлении проекта заключительных положений на рас-

смотрение Конференции. В частности, Комитет просил секретариат учесть следующие два предложения:

а) «Настоящая Конвенция не имеет преимущественной силы перед конвенциями, которые уже заключены или могут быть заключены и которые содержат положения, касающиеся вопросов, охватываемых настоящей Конвенцией, при условии, что продавец и покупатель имеют свои коммерческие предприятия в государствах — участниках таких конвенций».

б) «1) Договаривающееся государство может в любое время заявить, что договоры купли-продажи между продавцом, имеющим коммерческое предприятие в этом государстве, и покупателем, имеющим коммерческое предприятие в другом государстве, не регулируются настоящей Конвенцией, поскольку оба государства применяют к вопросам, регулируемым настоящей Конвенцией, те же или тесно связанные правовые нормы.

2) Если это другое государство является Договаривающимся государством, такое заявление должно быть сделано совместно обоими Договаривающимися государствами или путем взаимных односторонних заявлений».

560. Таким образом, Комитет рекомендует, чтобы Комиссия просила Генерального секретаря подготовить проект заключительных положений для рассмотрения на конференции полномочных представителей, которую Генеральная Ассамблея, возможно, пожелает созвать. Комитет также рекомендует Комиссии просить секретариат предложить федеральным и неунитарным государствам сообщить свои мнения относительно желательности включения в Конвенцию о международной купле-продаже товаров клаузулы о федеральном государстве. Представитель Австралии сделал оговорку в отношении этого вопроса.

Форма правил, содержащихся в проекте Конвенции

561. Комитет принял к сведению заявление одного представителя о том, что он будет рекомендовать Комиссии, чтобы правила, содержащиеся в проекте Конвенции о международной купле-продаже товаров, были сформулированы не в форме конвенции, а в качестве единообразных норм для факультативного применения сторонами в сделках купли-продажи¹.

ПРИЛОЖЕНИЕ II

Доклад Комитета полного состава II

ВВЕДЕНИЕ

1. Комитет полного состава II был учрежден Комиссией на ее 180-м заседании 23 мая 1977 года. Комитет проводил заседания 6, 7 и 9 июня 1977 года и провел пять заседаний. На своем первом заседании 6 июня 1977 года Комитет избрал г-на Роланда Лева (Австрия) Председателем, а г-на Клементу О. Магреолу (Нигерия) — Докладчиком.

2. На своем 180-м заседании Комиссия передала Комитету следующие пункты повестки дня:

- Пункт 4 Международная купля-продажа товаров: общие условия.
- Пункт 5 Международные платежи:
 - а) обеспечительные интересы в товарах;
 - б) оборотные документы.
- Пункт 6 Международный торговый арбитраж.
- Пункт 7 Ответственность за ущерб, причиненный товарами, предназначенными для международной торговли или являющимися ее объектом.

¹ См. пункты 20—32 доклада Комиссии.

Пункт 8 Подготовка кадров и оказание помощи в области права международной торговли.

Пункт 10 Другие вопросы: согласованность правовых положений, подготовленных Комиссией и ее рабочими группами.

3. Комитет утвердил настоящий доклад на своем пятом заседании 9 июня 1977 года.

ГЛАВА I

МЕЖДУНАРОДНАЯ КУПЛЯ-ПРОДАЖА ТОВАРОВ

Общие условия купли-продажи и типовые договоры

4. На своей восьмой сессии Комиссия просила Генерального секретаря осуществить исследование относительно практической потребности «общих» общих условий для применения в самых разнообразных отраслях торговли и представить Комиссии на одной из последующих сессий доклад о работе, проведенной в связи с этим проектом^а. В распоряжении Комитета находился доклад Генерального секретаря, озаглавленный «Общие условия купли-продажи и типовые договоры» (A/CN.9/136). В этом докладе содержится отчет о дискуссиях совещания экспертов, проведенного секретариатом совместно с Международной торговой палатой 16 декабря 1976 года.

5. Комитет принял к сведению доклад Генерального секретаря. Комитет был информирован о программах работы МТП и Афро-азиатского консультативно-правового комитета по этому вопросу.

6. Наблюдатель от МТП заявил, что в настоящее время его организация работает скорее над единообразной терминологией и унифицированными положениями, чем над «общими» общими условиями. Недавно было принято решение пересмотреть такие унифицированные положения, как, например, «Инкотермс», которые уже обеспечивают некоторую степень единообразия практики. Была также учреждена рабочая группа для разработки новых единообразных терминов, как, например, клаузулы о форс-мажорных обстоятельствах. Наблюдатель заявил, что его организация заинтересована во мнениях и предложениях, особенно со стороны государств, не представленных в МТП, по этим двум проектам и, таким образом, будет приветствовать сотрудничество Комиссии.

7. Наблюдатель от Афро-азиатского консультативно-правового комитета заявил, что его организация выявила некоторые категории товаров, применительно к которым единообразные договорные условия представляются особенно полезными. Комитет разработал несколько типовых договоров по таким видам товаров при содействии секретариата Комиссии и Европейской экономической комиссии.

Решение Комитета

8. Комитет постановил рекомендовать Комиссии принять следующее решение:

[Текст не воспроизводится; решение, принятое Комиссией, см. в пункте 36 доклада Комиссии, выше.]

ГЛАВА II

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЛАТЕЖИ

А. Обеспечительные интересы в товарах

9. На рассмотрение Комитета были представлены исследования об обеспечительных интересах (A/CN.9/131)*, записка секретариата в отношении статьи 9 Единообразного торгового кодекса Соединенных Штатов Америки (A/

* Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцатая сессия, Добавление № 17 (A/10017), пункт 25 (Ежегодник... 1975 год, часть первая, II, А).

* Воспроизводится в настоящем томе, часть вторая.

CN.9/132) * и доклад Генерального секретаря (A/CN.9/130), содержащий общий обзор действующих правовых норм в отношении обеспечительных интересов, предложения в отношении проведения реформы и выводы консультативной группы, которая была созвана совместно секретариатом Комиссии и Международной торговой палатой и провела совещание 14 и 15 декабря 1976 года.

10. Комитет в целом выразил мнение о том, что ввиду практической важности обеспечительных интересов для международной торговли следует просить секретариат продолжить работу по этому вопросу. Создание обеспечительного интереса, который будет признаваться и приводиться в исполнение за пределами страны, в которой он был создан, расширит объем кредитов для международной торговли. Однако было также выражено мнение, что трудности, с которыми придется столкнуться при разработке схемы единообразных норм, будут слишком значительными и что поэтому шансы на успешное завершение работы будут невелики. В этой связи упоминалось о значительных различиях между законами различных стран, касающимися обеспечительных интересов, и, в частности, об отсутствии возможности унификации национальных законов в отношении банкротств (которые имеют большую важность в области обеспечительных интересов), а также о трудности создания системы регистрации и подшивки и хранения документов. Был также затронут вопрос о том, не являются ли альтернативы для страхования и гарантий, в частности обеспечение финансирования экспорта, более простым средством достижения преследуемой цели расширения объема кредитов для международной торговли.

11. Дискуссия в Комитете после проведения обмена мнениями по вопросу о возможности установления единообразных норм была сосредоточена на трех возможных методах гармонизации:

- a) подготовка норм, касающихся коллизионного права;
- b) разработка существенных норм, которые будут применяться лишь к международным сделкам; и
- c) унификация национального права в отношении обеспечительных интересов путем единообразного закона, применимого как к национальным, так и международным сделкам.

12. Метод подготовки норм, касающихся коллизионного права, не получил значительной поддержки в Комитете на том основании, что он не модернизирует право так, чтобы удовлетворить потребности международной торговли, и таким образом не будет способствовать устранению недостатков при существующем положении.

13. Некоторую поддержку получило предложение о создании дополнительного обеспечительного интереса, который использовался бы главным образом в международных сделках, но мог бы также использоваться и внутри стран. Согласно другому мнению, следует отобрать один или два конкретных широко известных обеспечительных интереса, например обусловленную куплю-продажу, с тем чтобы создать единообразные нормы, имеющие универсальное применение. Согласно еще одному мнению, применение единообразных норм следует ограничить, в целях упрощения регистрации, крупными единицами, например, судами и воздушным транспортом.

14. Значительную поддержку в Комитете получило предложение о дальнейшем изучении третьего метода, т. е. вопроса о создании нового обеспечительного интереса, основанного на функциональном подходе, который применялся бы как ко внутренним, так и к международным сделкам. Было выражено мнение о том, что работа не должна быть направлена на разработку проекта норм, но что вместо этого секретариату следует попытаться определить, существует ли практическая необходимость в единообразной схеме и отвечает ли такая схема интересам международной торговли, учитывая, что такая схема подразумевает радикальные изменения в национальном праве, даже в том, что касается исключительно внутренних отношений. Было также предложено, чтобы работа в отношении обес-

печительных интересов была пересмотрена в контексте будущей программы работы Комиссии, которая должна обсуждаться на одиннадцатой сессии Комиссии.

15. Комитет был проинформирован о текущей программе работы в области обеспечительных интересов Европейского экономического сообщества и Международной торговой палаты. Наблюдатели от этих двух организаций заявили о своем желании сотрудничать с Комиссией в работе над этим вопросом.

Решение Комитета

16. После прений Комитет постановил рекомендовать Комиссии принять следующее решение:

[Текст не воспроизводится; решение, принятое Комиссией, см. в пункте 37 доклада Комиссии, выше.]

V. Оборотные документы

17. Комитет был проинформирован о работе, проделанной Рабочей группой по международным оборотным документам.

C. Договорные гарантии

18. На своей восьмой сессии Комиссия приняла к сведению прогресс, достигнутый Международной торговой палатой (МТП) при подготовке унифицированных правил по договорным гарантиям, и предложила этой организации представлять Комиссии на будущих сессиях доклады о ходе работы^b.

19. Комитет был проинформирован о работе, проделанной МТП. Наблюдатель от МТП подчеркнул значение вклада Комиссии и ее секретариата в работу МТП по данному вопросу. Он заявил, что исследовательская группа разработала проект правила и две комиссии этой организации изучили его. Он выразил мнение, что с учетом информации, представленной Комиссией, остается решить лишь одну важную проблему, а именно — проблему не включенных в этот проект правил гарантий, предусматривающих выплату по первому требованию.

20. Наблюдатель от МТП проинформировал Комитет о том, что исследовательская группа рассмотрит 26 и 27 июня 1977 года замечания правительств по данному проекту правил и составит окончательный текст, в котором будут учтены эти замечания.

Решение Комитета

21. Комитет постановил рекомендовать Комиссии рассмотреть вопрос о договорных гарантиях на своей одиннадцатой сессии, когда Международная торговая палата завершила свою работу над унифицированными правилами по договорным гарантиям.

ГЛАВА III

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОРГОВЫЙ АРБИТРАЖ

A. Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ

22. Комитет принял к сведению резолюцию Генеральной Ассамблеи 31/98 от 15 декабря 1976 года об Арбитражном регламенте Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, в которой Ассамблея рекомендовала использовать Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ при урегулировании споров, возникающих в контексте международных торговых отношений, в частности путем ссылок на Арбитражный регламент в коммерческих контрактах.

^b Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцатая сессия, Дополнение № 17 (A/10017), пункт 46 (Ежегодник... 1975 год (часть первая, II, A)).

23. Комитет отметил, что в докладе Шестого комитета Генеральной Ассамблеи по докладу Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее девятой сессии указывалось, что, «высказываясь по Арбитражному регламенту ЮНСИТРАЛ, многие делегации выразили удовлетворение по поводу его факультативного характера. С одобрением было отмечено, что Регламент был подготовлен Комиссией не в обычной форме проекта конвенции, а в значительно более простой и менее дорогостоящей форме типовых правил для сторон, не требующих принятия международной конвенции или национального законодательства», и что было предложено, чтобы «Комиссия по мере возможности использовала в надлежащих случаях этот метод в отношении своих будущих проектов»^c.

24. Комитет с удовлетворением отметил благоприятную реакцию, которую Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ вызвал во многих частях мира. Афро-азиатский консультативно-правовой комитет (ААКПК) на своей семнадцатой сессии в Куала-Лумпуре, Малайзия, состоявшейся в 1976 году, рекомендовал применять Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ для урегулирования споров, возникающих в контексте международных торговых отношений, и включил арбитражную оговорку о ссылке на Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ в некоторые свои типовые формы, в частности в «Типовую форму контракта ФОБ».

25. Указывалось также, что по прошествии всего лишь года со времени принятия Комиссией Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ и менее шести месяцев после того, как Генеральная Ассамблея рекомендовала его использование, за этот короткий период Регламент был признан в целом ряде важных случаев. Например, новая типовая арбитражная оговорка, выработанная Торгово-промышленной палатой СССР и Американской ассоциацией по арбитражу для факультативного применения в контрактах, заключаемых между корпорациями Соединенных Штатов Америки и внешнеторговыми организациями Советского Союза, предусматривает разбирательство, которое должно проводиться в соответствии с Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ. Кроме того, Межамериканская комиссия торгового арбитража, созданная Организацией американских государств, изменила свои Правила процедуры, вступающие в силу 1 января 1978 года, с тем чтобы включить в эти Правила значительную часть Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ. Лондонский Арбитражный суд, стокгольмская Торговая палата и Американская ассоциация по арбитражу фигурируют в числе тех арбитражных центров, которые заявили, что они будут действовать в качестве руководящих органов и будут предоставлять административные услуги в делах, арбитражное разбирательство которых осуществляется в соответствии с Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ.

*В. Конвенция о признании и приведении
в исполнение иностранных арбитражных решений,
Нью-Йорк, 1958 год*

26. Комитет напомнил, что Комиссия на своей шестой сессии рекомендовала Генеральной Ассамблее предложить государствам, еще не ратифицировавшим Конвенцию 1958 года о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений или не присоединившимся к ней, рассмотреть возможность присоединения к ней и что Генеральная Ассамблея в резолюции 3108 (XXVIII) приняла соответствующие меры. Поэтому Комитет с удовлетворением отметил, что на своей семнадцатой сессии в Куала-Лумпуре Афро-азиатский консультативно-правовой комитет рекомендовал государствам района Азии и Африки, еще не ратифицировавшим Конвенцию 1958 года или не присоединившимся к ней, рассмотреть возможность ратификации этой Конвенции или присоединения к ней.

*С. Рекомендации Афро-азиатского консультативно-
правового комитета*

27. На своей семнадцатой сессии Афро-азиатский консультативно-правовой комитет (ААКПК) также принял рекомендацию о международном торговом арбитраже, в которой он предложил Комиссии рассмотреть возможность разработки протокола к Конвенции 1958 года о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йоркская конвенция 1958 года), с целью разъяснения, в частности, следующих вопросов:

«а) если стороны сами избрали арбитражные правила для разрешения своего спора, арбитражное разбирательство должно осуществляться в соответствии с этими правилами, несмотря на наличие иных положений в праве, применимом к данному арбитражному разбирательству, а вынесенное решение должно признаваться и приводиться в исполнение государствами — участниками Нью-Йоркской конвенции 1958 года;

б) если арбитражное решение вынесено в соответствии с процедурой, которая является несправедливой по отношению к какой-либо из сторон, то в признании и исполнении такого решения может быть отказано;

с) если стороной торговой сделки является государственное учреждение и если это учреждение заключило в отношении этой сделки арбитражное соглашение, то оно не должно иметь возможности ссылаться на государственный иммунитет в отношении арбитражного разбирательства, начатого на основании этого соглашения».

28. Комитет имел в своем распоряжении записку Генерального секретаря, в которой содержится текст рекомендации ААКПК (A/CN.9/127)*, и записку секретариата, в которой излагаются его замечания по предложениям, сделанным ААКПК в его рекомендациях (A/CN.9/127/Add.1).

29. Заслушав заявление Генерального секретаря ААКПК, Комитет отдельно рассмотрел вопросы, на которые делаются ссылки в подпунктах а и б и подпункте с пункта 27, выше.

30. Комитет согласился с тем, что вопросы, на которые ААКПК обратил внимание Комитета, связаны с важными проблемами международного торгового арбитража и заслуживают дальнейшего рассмотрения их Комиссией. Отмечалось, что эти вопросы могут иметь большое значение не только для Азии и Африки, но также и для других регионов мира. Было также отмечено общее мнение в отношении того, что Комитет на данном этапе не в состоянии выявить все аспекты и последствия предложений ААКПК и поэтому не может высказаться по вопросу об их практической целесообразности и средствах их осуществления до тех пор, пока не будет проведено дальнейшего изучения этих аспектов и последствий.

31. В Комитете преобладало мнение, что если на более позднем этапе будет принято решение осуществлять предложения ААКПК, то подготовка протокола к Нью-Йоркской конвенции 1958 года не является правильным подходом. В этой связи были сделаны различные предложения. Согласно одному предложению, при рассмотрении характера юридических средств, которые могут использоваться при установлении взаимосвязи между, например, Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ и национальным правом в отношении арбитражных процедур, одним из методов, который можно изучить, является краткая конвенция, которая изменила бы порядок очередности, устанавливаемый статьей 1(2) этого Регламента. В такой конвенции можно было бы предусмотреть, в сущности, что, если стороны согласились на арбитраж согласно Арбитражному регламенту ЮНСИТРАЛ и если какое-либо положение этого арбитража противоречит какому-либо положению национального права, применяемому к арбитражу, от которого стороны не могут отойти, положение Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ имеет преимущество. Было отмечено, что это могло бы явиться более простым подходом, чем конвенция в форме полного единообразного за-

^c Там же, тридцать первая сессия, Приложения, пункт 108 повестки дня, документ A/31/390, пункт 27.

* Воспроизводится в настоящем томе, часть вторая.

кона об арбитраже. Согласно другому мнению, можно было бы изучить вопрос о возможности подготовки новой международной конвенции о единообразном законе об арбитраже, которая основывалась бы на Европейской конвенции 1961 года о международном торговом арбитраже. В этой связи было обращено внимание также на Европейскую конвенцию 1966 года о единообразном законе об арбитраже и на Межамериканскую конвенцию о коммерческом арбитраже (Панама, 1975 г.). Согласно еще одному мнению, преждевременно рассматривать средства осуществления, пока Комиссия не придет к выводу относительно сущности мер, которые, возможно, необходимо осуществить, если таковые потребуются.

32. Что касается предложения ААКПК о том, что при международном арбитраже не следует ссылаться на государственный иммунитет, то было выражено мнение о том, что можно было бы разработать факультативную типовую оговорку, которую можно было бы использовать в связи с Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ. Согласно такой факультативной оговорке, государства, государственные учреждения и юридические лица публичного права, вступающие в сделки с частными фирмами, в ясной форме выражают согласие не ссылаться на государственный иммунитет в связи с арбитражным разбирательством и возможным приведением решения в исполнение. Однако подчеркивалось, что необходимо провести дальнейшее изучение вопроса о целесообразности и правовых последствиях такого подхода.

33. В связи с вопросом о судебном и государственном иммунитете в случае арбитражного разбирательства были выражены принципиальные оговорки о том, что, когда речь идет о государствах или правительствах, этот вопрос является лишь частью более общей и сложной проблемы, имеющей, несомненно, политический характер и относящейся к международному публичному праву. В то же время указывалось, что в той мере, в какой это касается внешнеторговых организаций социалистических стран, о которых говорится в записке секретариата, то эти организации, являясь автономными юридическими лицами, не могут ссылаться и никогда не ссылаются на такой иммунитет.

34. Комитет провел обмен мнениями по вопросам, которые требуют дальнейшего изучения. Было выражено мнение о том, что следует провести исследование по вопросу о взаимосвязи Арбитражного регламента с национальным законодательством и что по крайней мере на первоначальном этапе следует обратить основное внимание на Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ. Если такое исследование будет направлено именно на это, то оно, возможно, устранил необходимость в рассмотрении проблемы определения стандартов справедливости, о которых говорится в предложениях ААКПК. В этой связи было выражено мнение о том, что если всем положениям Арбитражного регламента будет предоставлено преимущество по сравнению с противоречащими им положениями национального права, то может возникнуть необходимость предусмотреть исключения, с тем чтобы такой статус не придавался бы нормам, действующим несправедливо. Однако если основным направлением будет Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ, то не будет необходимости в определении стандартов справедливости. Причина этого в том, что этот регламент, разработанный под эгидой Организации Объединенных Наций и рекомендованный Генеральной Ассамблеей, может быть повсеместно признан как предусматривающий справедливые арбитражные процедуры. Было отмечено, что ссылка на то, что Генеральная Ассамблея рекомендует Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ, не означает, что другие существующие в настоящее время арбитражные процедуры имеют несправедливый характер. Было также отмечено, что вопрос справедливости ни в коем случае нельзя рассматривать таким образом, чтобы расширить потенциальную основу для непризнания арбитражных решений. С другой стороны, указывалось, что не следует ограничивать государственную политику, которая составляет основу непризнания арбитражных решений в соответствии с Нью-Йоркской конвенцией 1958 года. Было выражено мнение о том, что в исследовании, которое должно быть

проведено, следует, в частности, рассмотреть вопрос о целесообразности различных мер, которые можно было бы использовать таким образом, чтобы арбитражное разбирательство проводилось согласно такому Регламенту, невзирая на противоречащие ему положения национального права.

35. Была также принята к сведению дискуссия, отраженная в пункте 8 записки Секретариата (A/CN.9/127/Add.1), по вопросу о взаимосвязи между арбитражным регламентом и национальными законами согласно положениям статьи V Нью-Йоркской конвенции 1958 года. Было выражено мнение о том, что, возможно, целесообразно было бы включить в исследования, которые должны быть проведены, дальнейшую разработку этой важной и сложной проблемы.

36. Комитет выразил мнение о том, что следует просить Секретариат изучить различные аспекты и последствия вопросов, затронутых ААКПК, и что это следует осуществить в консультации с ААКПК. При проведении своих исследований Секретариату следует принимать во внимание замечания и предложения, сделанные в ходе дискуссии в Комитете, а также следует пытаться получить информацию в случае необходимости от правительств, региональных международных организаций и арбитражных учреждений, в частности от Международного совета по торговому арбитражу (МСТА).

Решение Комитета

37. После рассмотрения этого вопроса Комитет решил рекомендовать Комиссии принять следующее решение:

[Текст не воспроизводится; решение, принятое Комиссией, см. в пункте 39 доклада Комиссии, выше.]

ГЛАВА IV

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА УЩЕРБ, ПРИЧИНЕННЫЙ ТОВАРАМИ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫМИ ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ИЛИ ЯВЛЯЮЩИМИСЯ ЕЕ ОБЪЕКТОМ

38. На своей двадцать восьмой сессии Генеральная Ассамблея приняла резолюцию 3108 (XXVIII) от 12 декабря 1973 года по докладу Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее шестой сессии. В пункте 7 этой резолюции Генеральная Ассамблея предложила Комиссии:

«Рассмотреть вопрос о целесообразности подготовки единообразных норм, касающихся гражданской ответственности производителей за ущерб, причиненный их товарами, предназначенными для международной продажи или распространения или являющимися их объектом, учитывая возможность и своевременность такого рассмотрения ввиду наличия других пунктов в ее программе работы».

39. На своей седьмой сессии Комиссия располагала запиской Генерального секретаря (A/CN.9/93), в которой излагается справочная информация, относящаяся к пункту 7 упомянутой резолюции Генеральной Ассамблеи, и предлагаются возможные действия со стороны Комиссии в ответ на него. На данной сессии Комиссия постановила обратиться к Генеральному секретарю с просьбой подготовить доклад, содержащий анализ работы других организаций в области гражданской ответственности за ущерб, причиненный товарами, исследование основных проблем, которые могут возникнуть в этой области, и решений, которые подготавливаются международными организациями, и предложения относительно дальнейшего направления деятельности Комиссии^а.

^а Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, двадцать девятая сессия, Дополнение № 17 (A/9617), пункт 81 (Ежегодник... 1974 год, часть первая, II, А).

40. На своей восьмой сессии Комиссия рассмотрела подготовленный в соответствии с решением, принятым на ее седьмой сессии, доклад, озаглавленный «Ответственность за ущерб, причиненный товарами, предназначенными для международной торговли или являющимися ее объектом» (A/CN.9/103)*, и обратилась к Генеральному секретарю с просьбой подготовить новый доклад, в котором рассматривался бы ряд конкретных вопросов, указанных в решении, принятом на данной сессии. Эти вопросы следующие:

a) масштабы последствий, которые имеет для международной торговли отсутствие единообразных норм в отношении ответственности за товары;

b) практическая возможность и преимущества унификации в мировом масштабе по сравнению с унификацией на региональном уровне;

c) взаимосвязь между этим вопросом и системами страхования, которые были или могут быть разработаны в связи с данным вопросом;

d) пределы, которыми может быть ограничена ответственность, а также способы ее ограничения и возможные последствия различных методов ограничения;

e) виды товаров, в отношении которых может быть установлена ответственность;

f) категории лиц, в отношении которых и в пользу которых может быть установлена ответственность, уделяя внимание защите потребителей;

g) виды ущерба, за которые может выплачиваться компенсация;

h) виды сделок, подпадающих под действие предложенных единообразных норм;

i) взаимосвязь между любыми предложенными единообразными нормами и стандартами по безопасности в отношении товаров, которые установлены императивным образом национальным правом во многих государствах**.

41. Кроме того, Комиссия придерживалась мнения, что секретариат должен рассмотреть вопрос о целесообразности распространения в соответствующее время вопросника с целью получения информации о соответствующих правовых нормах и прецедентном праве, а также об отношении правительств к затрагиваемым вопросам†.

42. На текущей сессии в распоряжении Комиссии находились два следующих доклада Генерального секретаря: a) доклад, содержащий анализ ответов правительств на вопросник, подготовленный секретариатом (A/CN.9/139); и b) доклад, озаглавленный «Ответственность за ущерб, причиненный товарами, являющимися объектом международной торговли» (A/CN.9/133)**

43. В первом докладе (A/CN.9/139)** анализируются 35 ответов правительств на вопросник о существующем законодательстве, прецедентном праве и законопроектах, касающихся договорной и внедоговорной ответственности. В другом докладе (A/CN.9/133)** излагаются особые черты права материальной ответственности за товары и дается оценка общим политическим соображениям, обсуждаются различные концепции ответственности с целью определения соответствующей основы единообразной ответственности за товары, излагаются и оцениваются аргументы, относящиеся к некоторым дополнительным требованиям и элементам, которые касаются масштабов и степени ответственности, изучаются последствия таких предложений в отношении основы или степени ответственности для страхования и содержится предложение о возможном ходе действий в будущем.

* Ежегодник... 1975 год, часть вторая, V.

• Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцатая сессия, Дополнение № 17 (A/10017), пункт 103 (Ежегодник... 1975 год, часть первая, II, A).

† Там же, пункт 102.

** Воспроизводится в настоящем томе, часть вторая.

44. Комитет выразил признательность секретариату за тщательную работу, которую он осуществил в отношении вопроса об ответственности за товары.

45. Мнения, выраженные в Комитете, привели к консенсусу в отношении того, что, ввиду различных стадий развития права материальной ответственности за товары, в настоящее время целесообразно продолжать работу по этому вопросу и что среди других вопросов, стоящих на повестке дня Комиссии, он не должен сохранять первоочередность. Попытка унификации права в этой области будет обременительной для средств Комиссии на протяжении длительного времени, что не оправдывается при существующих обстоятельствах. Было также указано, что во многих странах вопрос о материальной ответственности за товары пока еще не изучен в полной мере и что в настоящее время нельзя полностью уяснить последствия единообразной системы в плане экономики и страхования.

Решение Комитета

46. После рассмотрения этого вопроса Комитет решил рекомендовать Комиссии не продолжать работу по вопросу материальной ответственности за товары в настоящее время и пересмотреть этот вопрос в контексте будущей программы работы на одной из будущих сессий, если одно или несколько государств — членов Комиссии проявят инициативу в этом отношении.

ГЛАВА V

ПОДГОТОВКА КАДРОВ И ОКАЗАНИЕ ПОМОЩИ В ОБЛАСТИ ПРАВА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

47. Комитет рассмотрел записку Генерального секретаря (A/CN.9/137)*, в которой излагаются меры, принятые секретариатом, по осуществлению решений Комиссии относительно подготовки кадров и оказания помощи в области права международной торговли, принятых ею на девятой сессии*.

A. Второй симпозиум ЮНСИТРАЛ

48. Комитет с сожалением отметил, что второй симпозиум ЮНСИТРАЛ по праву международной торговли, который намечалось провести в связи с десятой сессией Комиссии, пришлось отложить из-за недостатка средств. Многие представители, отдавая должное усилиям секретариата по обеспечению поступления добровольных взносов на проведение симпозиума, одновременно с этим выразили свое разочарование по поводу реакции на эти усилия.

49. Комитет выразил свое удовлетворение тем правительствам, которые внесли или взяли на себя обязательство внести добровольные взносы на проведение симпозиума, и, отмечая большое число кандидатов, желавших принять участие в работе этого симпозиума, выразил сожаление по поводу того разочарования, которое эти кандидаты, возможно, испытали по причине отмены симпозиума.

50. По вопросу о том, следует ли Комиссии продолжать планировать проведение симпозиумов по праву международной торговли в будущем, было отмечено общее согласие членов Комитета, что такие симпозиумы являются полезным и желательным аспектом работы Комиссии, и в частности ее программы подготовки кадров и оказания помощи, который, следовательно, необходимо сохранить. Было отмечено, что такие симпозиумы не только приносят пользу молодым юристам как из развивающихся, так и развитых стран, но и являются своеобразным форумом, на котором известные ученые и эксперты из стран с различными правовыми и экономическими системами могут об-

* Воспроизводится в настоящем томе, часть вторая.

• Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать первая сессия, Дополнение № 17 (A/31/17), пункты 59—64 (Ежегодник... 1975 год, часть первая, II, A).

меняться мнениями о работе ЮНСИТРАЛ, причем все это служит еще такой цели, как пропаганда работы Комиссии.

51. Было выражено мнение, что по своему замыслу и осуществлению эти симпозиумы не должны носить слишком теоретического характера, если стремиться к тому, чтобы они были полезной школой для молодых юристов. В связи с этим первоочередное внимание, очевидно, следует уделять обеспечению возможностей в области стипендий и интернатуры для большего числа юристов, с тем чтобы они могли обучаться в коммерческих и финансовых заведениях развитых стран. Однако в ответ на это ряд делегатов отметили, что два вышеупомянутых элемента программы подготовки кадров и оказания помощи Комиссии служат различным целям и не могут полностью заменить друг друга: цель симпозиума заключается в том, чтобы за относительно короткий период интенсивного обсуждения углубить понимание и расширить знания по конкретной теме или ряду тем в то время, как возможности в области стипендий и интернатуры относятся скорее к общей подготовке кадров в области права международной торговли после окончания высшего учебного заведения. Далее отмечалось, что сам характер стипендий таков, что воспользоваться ими может лишь весьма ограниченное число лиц, в то время как симпозиумы могут охватить значительно большее число участников, и что во всяком случае в идее проведения симпозиума нет ничего, что могло бы воспрепятствовать сосредоточению внимания на какой-либо теме, имеющей практическую ценность, о чем свидетельствуют, например, темы, избранные Комиссией для второго симпозиума ЮНСИТРАЛ: «Транспортные и финансовые документы, используемые в международной торговле» и «Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ».

52. Что касается финансирования симпозиума, то члены Комитета согласились, что необходимо изыскивать иные средства, помимо существующей системы, полагающейся исключительно на добровольные взносы правительств и других источников — системы, являющейся, как об этом свидетельствует отмена запланированного второго симпозиума ЮНСИТРАЛ из-за нехватки средств, ненадежной. Напоминая о предложении, внесенном в Шестом комитете во время рассмотрения этим Комитетом доклада Комиссии о работе ее девятой сессии, а именно — по вопросу о том, что следует изучить возможность финансирования этой деятельности из регулярного бюджета Организации Объединенных Наций, Комитет принял решение представить Комиссии соответствующую рекомендацию.

53. Ряд представителей, однако, сделали заявление о том, что они не в состоянии обязывать свои правительства в отношении каких-либо конкретных мер в связи с такими бюджетными вопросами. Было также выражено мнение, что предпочтительнее было бы до передачи какой-либо рекомендации Генеральной Ассамблее просить

секретариат изучить с помощью соответствующих органов Организации Объединенных Наций возможности обеспечения такого финансирования и информировать об этом Комиссию на ее следующей сессии.

Решение Комитета

54. Комитет постановил рекомендовать Комиссии для принятия следующее решение:

[Текст не воспроизводится; решение, принятое Комиссией, см. в пункте 45 доклада Комиссии, выше.]

В. Мероприятия, касающиеся стипендий и интернатуры для подготовки кадров в области права международной торговли

55. Комитет с удовлетворением принял к сведению решение правительства Бельгии вновь выделить на 1977 год и, как было заявлено представителем Бельгии на этой сессии, выделить также на 1978 год две стипендии для теоретической и практической подготовки кадров в области права международной торговли, которые в прошлом любезно предоставлялись правительством этой страны для подходящих кандидатов из развивающихся стран.

56. Комитет также выразил признательность Гаагской конференции по международному частному праву за выделение стипендии, которая позволит кандидату из какой-либо развивающейся страны получить место в интернатуре в Постоянном бюро конференции сроком на один год.

ГЛАВА VI

ДРУГИЕ ВОПРОСЫ

Согласованность правовых положений, подготовленных Комиссией или ее рабочими группами

57. Комитет имел в своем распоряжении записку Секретариата по этому вопросу (A/CN.9/138).

58. После краткого заявления Председателя, в котором он отметил, что при разработке международных конвенций проблема достижения и сохранения согласованности правовых положений имеет постоянный характер и что, вероятно, какого-либо удовлетворительного решения этой проблемы не существует или его нелегко найти, Комитет принял к сведению вопросы, поднятые в записке Секретариата.

ПРИЛОЖЕНИЕ III

Перечень документов, представленных Комиссией

[Приложение не воспроизведено, см. перечень документов ЮНСИТРАЛ в конце этого тома.]

В. Перечень соответствующих документов, не воспроизведенных в настоящем томе

<i>Условное обозначение</i>	<i>Наименование или описание документа</i>
A/CN.9/127/Add.1	Международный торговый арбитраж: замечания Секретариата по решению Афро-азиатского консультативно-правового комитета относительно международного торгового арбитража, принятому на его семнадцатой сессии; записка Секретариата
A/CN.9/130	Обеспечительные интересы; доклад Генерального секретаря
A/CN.9/134	Предварительная повестка дня, аннотации к ней и предварительное расписание заседаний; записка Генерального секретаря

- A/CN.9/136 Общие условия купли-продажи и типовые договоры; доклад Генерального секретаря
- A/CN.9/138 Согласованность правовых положений, подготовленных Комиссией и ее рабочими группами; записка Секретариата
- A/CN.9/140 Возможная конференция полномочных представителей для заключения Конвенции о международной купле-продаже товаров: финансовые последствия; записка Генерального секретаря

I. МЕЖДУНАРОДНАЯ КУПЛЯ-ПРОДАЖА ТОВАРОВ

A. Доклад Рабочей группы по международной купле-продаже товаров о работе ее восьмой сессии (Нью-Йорк, 4—14 января 1977 года) (A/CN.9/128) *

СОДЕРЖАНИЕ

	Пункты
ВВЕДЕНИЕ	1—10
I. ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРОВ О МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ	11—168
II. БУДУЩАЯ РАБОТА	169—174

* 3 февраля 1977 года.

ВВЕДЕНИЕ

1. Рабочая группа по международной купле-продаже товаров была создана Комиссией Организации Объединенных Наций по праву международной торговли на ее второй сессии, проходившей в 1969 году. Комиссия на своем 44-м заседании 26 марта 1969 года предложила Рабочей группе установить, какие изменения Гаагской конвенции 1964 года, касающиеся Единообразного закона о заключении договоров международной купли-продажи товаров, могут способствовать их более широкому признанию странами, имеющими различные правовые, социальные и экономические системы, и выработать новый текст, в котором были бы отражены такие изменения¹. На своей третьей сессии Комиссия приняла решение о том, что Рабочая группа должна начать работу по вопросу о заключении договоров после того, как она завершит свою деятельность, связанную с пересмотром Единообразного закона о международной купле-продаже товаров².

2. В настоящее время в состав Рабочей группы входят следующие государства — члены Комиссии: Австрия, Бразилия, Венгрия, Гана, Индия, Кения, Мексика, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Соединенные Штаты Америки, Союз Советских Социалистических Республик, Сьерра Леоне, Филиппины, Франция, Чехословакия и Япония.

3. Рабочая группа провела свою восьмую сессию в Центральных учреждениях Организации

Объединенных Наций в Нью-Йорке с 4 по 14 января 1977 года. Были представлены все члены Рабочей группы.

4. В работе сессии участвовали также наблюдатели от следующих членов Комиссии: Австралии, Аргентины, Болгарии, Габона, Кипра, Польши, Федеративной Республики Германии и Чили. Наблюдатели от Германской Демократической Республики, Канады и Финляндии также участвовали в работе сессии³. Кроме того, в работе сессии приняли также участие наблюдатели от следующих международных организаций: Восточноафриканское сообщество, Гаагская конференция по международному частному праву, Межамериканский юридический комитет и Международный институт унификации частного права (МИУЧП).

5. Рабочая группа выбрала следующих должностных лиц:

Председатель г-н Хорхе Баррера-Граф (Мексика)

Докладчик г-н Гюла Ерши (Венгрия)

6. На рассмотрение Рабочей группы были представлены следующие документы:

a) предварительная повестка дня и аннотации (A/CN.9/WG.2/L.3);

b) доклад Генерального секретаря: заключение и действительность договоров международной купли-продажи товаров (A/CN.9/WG.2/WP.26 и

¹ Доклад Комиссии о работе ее второй сессии (1969 год), A/7618 (Ежегодник., 1968—1970 годы, часть вторая, II, A).

² Доклад Комиссии о работе ее третьей сессии (1970 год), A/8017 (Ежегодник., 1968—1970 годы, часть вторая, III, A).

³ Германская Демократическая Республика и Финляндия были избраны в Комиссию Генеральной Ассамблеи на ее тридцать первой сессии. Срок их полномочий начался с первого дня десятой сессии Комиссии.

Add.1) ⁴. Секретариат подготовил для рассмотрения Рабочей группой проект конвенции о заключении договоров международной купли-продажи товаров (A/CN.9/WG.2/WP.26, приложение I) ⁵. Секретариат также подготовил критический анализ проекта закона МИУЧП о действительности договоров международной купли-продажи товаров (A/CN.9/WG.2/WP.26/Add.1) ⁶;

с) конвенция, касающаяся единообразного закона о заключении договоров международной купли-продажи товаров, с приложениями (выдержка из *Регистра текстов международных конвенций и других документов, касающихся права международной торговли, том I* (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под No.E.71.V.3));

d) анализ ответов и замечаний правительств по Гаагской конвенции 1964 года о заключении договоров международной купли-продажи товаров (A/CN.9/31, пункты 144—156, Ежегодник..., 1968—1970 годы, часть третья, I);

e) проект закона об унификации некоторых правил, касающихся действительности договоров международной купли-продажи товаров, с последующим объяснительным докладом (UNIDROIT, ETUDE XVI/B, Document 22, U. D. P. 1972, French and English only).

7. Рабочая группа приняла следующую повестку дня:

- 1) Открытие сессии
- 2) Выборы должностных лиц
- 3) Утверждение повестки дня
- 4) Заключение и действительность договоров международной купли-продажи товаров
- 5) Другие вопросы
- 6) Дата проведения следующей сессии
- 7) Утверждение доклада сессии.

8. В ходе обсуждения, касающегося принятия пункта 4 повестки дня, Рабочая группа приняла к сведению выраженное Комиссией на ее девятой сессии мнение о том, что «Рабочая группа для выполнения своей задачи в кратчайшее время должна ограничить свою работу разработкой правил, регулирующих заключение договоров международной купли-продажи товаров, но что Рабочая группа по своему усмотрению может

решить, включать ли некоторые правила, касающиеся действительности таких договоров» ⁷.

9. Соответственно Рабочая группа постановила рассмотреть, во-первых, Гаагский единообразный закон о заключении договоров о международной купле-продаже товаров 1964 года ⁸ вместе с предлагаемыми альтернативными положениями, содержащимися в докладе Генерального секретаря (приложение II, добавление I). Однако в ходе обсуждения этого пункта любой представитель или наблюдатель мог сослаться на такие вопросы действительности, которые, как представляется, связаны с проектами положений о заключении.

10. Во-вторых, Рабочая группа рассмотрит общий вопрос о действительности договоров и, в частности, проект закона МИУЧП об унификации некоторых правил, касающихся действительности договоров международной купли-продажи товаров, и критический анализ этих положений, подготовленных Секретариатом (приложение II, добавление II).

1. ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРОВ О МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ

Статья I

11. Текст статьи I в Приложении I Конвенции 1964 года, предназначенный для применения теми государствами, которые не приняли Единообразный закон о международной купле-продаже товаров, гласит:

«1. Настоящий закон применяется при заключении договоров купли-продажи товаров между сторонами, предприятия которых находятся на территориях разных государств, в каждом из нижеследующих случаев:

a) когда оферта или ответ относятся к товару, который перевозится или будет перевозиться с территории одного государства на территорию другого государства;

b) когда действия, образующие оферту и акцепт, осуществляются на территориях разных государств;

c) когда сдача товара должна быть осуществлена на территории государства иного, чем то, на территории которого осуществляются действия, образующие оферту и акцепт договора.

⁷ Доклад Комиссии о работе ее девятой сессии (1976 год), A/31/17, пункт 27 (Ежегодник..., 1976 год, часть первая, II, A).

⁴ Воспроизводится в приложении II к настоящему докладу. В приложении I содержится текст проекта конвенции о заключении договоров о международной купле-продаже товаров, одобренный или отложенный для дальнейшего рассмотрения Рабочей группой по международной купле-продаже товаров на ее восьмой сессии. Ссылки на эти приложения далее в тексте заменяют ссылки на документы A/CN.9/WG.2/WP.26 и Add.1.

⁵ Приложение II к настоящему докладу, добавление I.

⁶ Там же, добавление II.

⁸ Единообразный закон далее именуется ЮЛФ. Тексты ЮЛФ на английском и французском языках являются официальными текстами, как они были приняты Гаагской конференцией 1964 года. Тексты на русском и испанском языках являются неофициальными переводами, воспроизведенными из *Регистра текстов международных конвенций и других документов, касающихся права международной торговли, том I* (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 71.V.3), глава I, раздел 1.

2. Если сторона не имеет предприятия, то будет приниматься во внимание ее постоянное пребывание.

3. Применение настоящего закона не зависит от национальной принадлежности сторон.

4. Оферта и акцепт считаются выполненными на территории одного и того же государства, если письма, телеграммы или иные документы, которые содержат оферту и акцепт, отправлены и получены на территории этого государства.

5. Государства не будут считаться «разными государствами» в том, что касается местонахождения предприятия или обычного пребывания сторон, если заявление об этом было сделано законным образом в соответствии со статьей II Конвенции от 1 июля 1964 года о единообразном законе заключения договоров о международной купле-продаже товаров и если это заявление остается в силе.

6. Настоящий закон не распространяется на заключение договоров купли-продажи:

a) фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, товарораспорядительных документов и денег;

b) судов морского и внутреннего плавания и воздушных судов, зарегистрированных или подлежащих регистрации;

c) электроэнергии;

d) в силу закона или во исполнение судебного решения.

7. Приравниваются к продажам по смыслу настоящего закона договоры поставки товаров, подлежащих изготовлению или производству, если только сторона, заказывающая товары, не берет на себя обязательства поставить существенную часть материалов, необходимых для такого изготовления или производства.

8. Настоящий закон применяется независимо от торгового или гражданского статуса сторон и торгового или гражданского характера заключаемых договоров.

9. Нормы международного частного права исключаются при применении настоящего закона, за исключением случаев, когда означенным законом предусматривается иное».

12. Текст статьи I в приложении II к Конвенции 1964 года, предложенный для применения теми государствами, которые приняли Единообразный закон о международной купле-продаже товаров, гласит:

«Настоящий закон применяется к заключению договоров купли-продажи, которые, если бы они были заключены, регулировались бы единообразным законом о международной купле-продаже товаров».

Обсуждение и решение

13. Рабочая группа сочла, что желательнее подготовить статью о сфере применения проекта Конвенции, основанную на положениях, содержащихся в проекте Конвенции о международной купле-продаже товаров (СИСГ), хотя даже положения о заключении и действительности могут в конечном итоге быть включены в этот проект конвенции.

14. Рабочая группа соответственно обратилась к Секретариату с просьбой подготовить проект положений о сфере применения Конвенции, используя подход, примененный в ЮЛФ, и соответствующие положения СИСГ. Секретариат подготовил два проекта положений. Вариант № 1 предназначен для использования теми государствами, которые приняли СИСГ. Вариант № 2 предназначен для использования государствами, которые не приняли СИСГ. Ниже следует текст этих положений:

[Альтернатива № 1]

«Настоящая Конвенция применяется к заключению договоров купли-продажи товаров, которое, если они заключаются, будет регулироваться Конвенцией о международной купле-продаже товаров».

[Альтернатива № 2]

«1) Настоящая Конвенция применяется к заключению договоров купли-продажи товаров, заключенных сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах:

a) когда эти государства являются Договаривающимися государствами; или

b) когда нормы частного международного права требуют применения закона одного из Договаривающихся государств.

2) То обстоятельство, что коммерческие предприятия сторон находятся в разных государствах, не должно приниматься во внимание, если это не вытекает из оферты, любого ответа на оферту или любых деловых отношений между сторонами или представленной сторонами информации до или в момент заключения договора.

3) Настоящая Конвенция не применяется к заключению договоров купли-продажи:

a) товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего пользования, за исключением случаев, когда продавец до или в момент заключения договора не знал и не имел оснований знать, что товары приобретаются для какого-либо такого пользования;

b) с аукциона;

c) в порядке исполнительного производства или иным образом в силу закона;

d) фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов или денег;

e) судов водного и воздушного транспорта;
f) электроэнергии.

4) Настоящая Конвенция не применяется к заключению договоров, в которых обязательства продавца заключаются в основном в выполнении работы или в предоставлении иных услуг.

5) Заключение договоров на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству, должно считаться заключением договоров купли-продажи товаров, если только сторона, заказывающая товары, не берет на себя обязательство поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства таких товаров.

6) Для целей настоящей Конвенции:

a) если сторона имеет больше одного коммерческого предприятия, ее коммерческим предприятием считается то, которое с учетом обстоятельств, известных сторонам или предполагавшихся ими до или в момент заключения договора, имеет наиболее тесную связь с намеряемым договором или его исполнением;

b) если сторона не имеет коммерческого предприятия, принимается во внимание ее постоянное местожительство;

c) не принимается во внимание ни национальная принадлежность сторон, ни гражданский или торговый статус сторон или намеряемого договора».

15. Рабочая группа постановила, что эти проекты положений следует поместить в квадратных скобках с целью указать, что они будут еще раз рассмотрены в свете любых изменений, которые Комиссия может сделать в отношении сферы применения проекта СИСГ.

16. Было внесено предложение о том, что пункты 2 и 6 а статьи 1 варианта 2 следует ограничить событиями, происшедшими до заключения договора. Против этого предложения было высказано возражение на том основании, что в проекте СИСГ не содержится такого ограничения и что нет оснований принимать одно правило в отношении сферы применения СИСГ и другое правило — в отношении применения настоящей Конвенции.

17. Было указано, что проект варианта № 1 может привести к возникновению положения, при котором, в случае если стороны в деловой операции принадлежат к государствам, оба из которых приняли СИСГ, но лишь одно из них приняло настоящую Конвенцию, судам государства, принявшего настоящую Конвенцию, придется применять ее к деловым операциям, в то время как суды других государств могут ее не применять.

Статья 2

18. Текст статьи 2 ЮЛФ гласит:

«1. Подлежат применению положения нижеследующих статей, за исключением случаев, когда из предварительных переговоров, оферты, ответа, установившейся между сторонами практики или обычая вытекает, что применяются другие правила.

2. Однако всякое условие оферты, предусматривающее, что молчание будет считаться акцептом, недействительно».

19. Альтернативный текст, предложенный Секретариатом (приложение II, добавление I), гласит:

«Положения нижеследующих статей применяются за исключением случаев, когда предварительные переговоры, оферта, ответ, любая практика и обычай, установленные между сторонами, приводят к применению более строгих юридических принципов для определения того, был ли заключен договор».

Обсуждение и решение

20. Рабочая группа постановила, что статья 2 должна ясно указывать на право сторон отказаться от Единообразного закона в целом и применить национальный закон. Что касается того, в какой степени конкретные нормы могут быть исключены или изменены сторонами, было решено, что должен применяться общий принцип автономии воли сторон. Однако было признано, что при последующем обсуждении существенных положений Рабочая группа может постановить, что стороны не могут частично отменить или изменять некоторые из этих положений, особенно если впоследствии будет решено включить в текст положение о действительности договоров.

21. Было решено, что статья 2 (2) Единообразного закона о заключении договоров международной купли-продажи товаров должна быть сохранена, хотя и высказывалось мнение включить ее в статью 6.

22. Ряд представителей и наблюдателей заявили, что концепция, согласно которой статья может быть изменена или исключена более строгими правовыми нормами или более строгими согласованными принципами, как это предлагается в альтернативном тексте, предложенном Секретариатом, может привести к значительным трудностям, поскольку не всегда просто определить, является ли правовая норма или согласованный принцип «более строгим», чем нормы, содержащиеся в Единообразном законе о заключении договоров международной купли-продажи товаров, или в альтернативном тексте, предложенном Секретариатом.

23. Для составления проекта нового текста была создана редакционная группа, состоящая из представителей Бразилии, Чехословакии, Соединенных Штатов и наблюдателя МИУЧП.

24. Текст, предложенный Редакционной группой, гласит:

«1) Стороны могут исключить применение настоящей Конвенции.

2) Если в Конвенции не предусмотрено иное, стороны могут частично отменить или изменить действие любого из ее положений, как может следовать из предварительных переговоров, оферты, ответа, практики, которую стороны установили между собой, или из обычаев, хорошо известных и постоянно соблюдаемых в международной торговле».

25. Было решено вставить слово «договорились» перед словом «исключить» в пункте 1 и перед словом «отменой» в пункте 2. Эти слова были взяты в квадратные скобки, поскольку некоторые представители заявили, что трудно говорить о договоренности сторон до заключения договора.

26. Было выражено мнение, что стороны будут исключать применение данной Конвенции, вероятнее всего, путем выбора конкретного национального закона, регулирующего данный договор. Было также предложено, что стороны не должны иметь возможности исключать применение данной Конвенции, за исключением случаев, когда они сообщают о законе, применимом в данном случае. Один представитель возражал против пункта 1, так как, по его мнению, сторонам не должно быть разрешено исключать применение Конвенции.

27. Что касается статьи 2 (2) предложения, то Рабочая группа опустила слова, следующие за словом «обычай», поскольку «обычай» определен в статье 13.

28. Некоторые представители предложили опустить выражение «практика, которую стороны установили между собой, или обычай», поскольку маловероятно, что такие практика и обычай существуют.

29. Было вновь подтверждено решение сохранить статью 2 (2) ЮЛФ, и она была вставлена в текст в качестве пункта 3 данной статьи до общего изменения нумерации пунктов в тексте.

Статья 3

30. Текст статьи 3 ЮЛФ гласит:

«Никакая форма не предписывается для оферты и акцепта. Они, в частности, могут доказываться свидетельскими показаниями».

31. Альтернативный текст, предложенный Секретариатом (приложение II, добавление 1), гласит:

«Ни заключение или действительность договора, ни право стороны доказать факт его заключения или какое-либо из его положений не находятся в зависимости от существования письменного или любого другого требования относительно формы. Заключение договора или любого из его положений может доказываться свидетельскими показаниями или другими соответствующими средствами».

Обсуждение и решение

32. Была поддержана точка зрения, что рассмотрение вопросов, касающихся формы договоров, следует отложить до завершения Комиссией разработки статьи 11 проекта СИСГ, которая была оставлена в квадратных скобках, поскольку Рабочей группе не удалось достичь соглашения по этим вопросам формы.

33. Было отмечено, что из выражения «need not be evidenced by writing», содержащегося в тексте статьи 3 проекта ЮЛФ на английском языке, можно заключить, что данной статьей регулируются только вопросы доказывания и надлежащей формы оферты и акцепта, но что она не опровергает положений национальных законов о том, что договор международной купли-продажи товаров должен заключаться в письменной форме и для того, чтобы считаться заключенным на законном основании, и для того, чтобы иметь исковую силу в судах этой страны. Однако, кроме этого, отмечалось, что в текстах статьи 3 ЮЛФ и статьи 11 СИСГ на французском языке используется выражение «aucune forme n'est prescrite pour...», на основании которого можно заключить, что данная статья распространяется на вопросы действительности и исковой силы. Было предложено обратить внимание Комиссии на ее десятой сессии на то, что варианты текста на различных языках не идентичны, с тем чтобы она учитывала это обстоятельство при обсуждении статьи 11 проекта СИСГ.

34. Было также отмечено, что, вероятно, возможно достижение компромисса относительно проблемы формы договоров путем сохранения содержания статьи 3 проекта ЮЛФ с включением в нее положения о том, что ею не опровергаются предусматривающие иное положение внутреннего законодательства места расположения коммерческого предприятия другой стороны.

35. Ввиду того, что Комиссия займется рассмотрением статьи 11 проекта СИСГ на своей десятой сессии в мае, Рабочая группа приняла решение поместить оба варианта статьи 3 в квадратные скобки и отразить в докладе предложенное выше компромиссное решение, которое относится ко всем статьям, касающимся вопроса о форме любых заявлений или выражения намерения сторон.

Статья 3А

36. Текст статьи 3А, предложенный Секретариатом (приложение II, добавление I), гласит:

«1) Соглашение сторон, заключенное добросовестно с целью изменения или аннулирования договора, является действительным. Однако письменный договор, который исключает какие-либо изменения или аннулирование, если они не в письменной форме, не может быть изменен или аннулирован иным образом.

2) Действия одной стороны, на которую другая сторона обоснованно полагается, в ущерб последней могут представлять собой отказ от положения договора, которое требует внесения изменений или аннулирования в письменной форме. Сторона, которая отказалась от положения, касающегося неисполненной части договора, может взять назад свой отказ. Однако отказ не может быть взят назад, если это повлечет за собой чрезмерные неудобства или чрезмерные расходы для другой стороны ввиду того, что она полагается на этот отказ».

Данное положение в целом

37. Было выражено мнение, что статья 3А, поскольку она не связана непосредственно с заключением договоров, не должна включаться в проект Конвенции о заключении договоров. Было также предложено, что было бы целесообразно, чтобы Рабочая группа направила данное предложение Комиссии, с тем чтобы оно, возможно, было включено в проект Конвенции о международной купле-продаже товаров. Рабочая группа после проведения обсуждений пришла к заключению, что затрагиваемые положениями этой статьи вопросы имеют такое значение, что данную статью следует сохранить в проекте конвенции о заключении договоров.

Первое предложение пункта 1 статьи 3А

38. Отмечалось, что это положение выполняет полезную функцию, особенно в правовых системах общего права, где сохраняется доктрина встречного удовлетворения. Введение такого положения позволит сторонам изменять или расторгать контракт даже при отсутствии встречного удовлетворения, например, когда затрагиваются обязательства только одной из сторон.

39. Было, однако, выражено мнение, что требование «добросовестности» изменения не во всех странах будет толковаться одинаково. Определенную поддержку получило мнение, что слово «добросовестно» можно заменить другими выражениями, например, «свободно» или «в соответствии с требованиями честного ведения операций». Некоторую поддержку получило также мнение, что первое предложение следует переформулировать таким образом, чтобы сделать неприменимой любую норму внутреннего права,

требующую наличия встречного удовлетворения для изменения или расторжения договора. Это позволило бы ясно показать, что вопросы, связанные с добросовестностью, не возникают. Предлагалось также снять это положение и заменить его статьей, в силу которой положения о заключении договоров применялись бы к изменению и расторжению договоров. Еще одно мнение заключалось в том, чтобы снять слово «добросовестно» и решить проблему неправомерного давления в отдельном положении, касающемся вопросов действительности.

Второе предложение пункта 1 статьи 3А и пункта 2 статьи 3А

40. Значительное число членов высказались за сохранение второго предложения статьи 3А, пункт 1. Однако причины этой поддержки были разные.

41. С одной стороны, некоторые ставили свою поддержку в зависимость от сохранения также и статьи 3А (2). Сочетание этих двух положений позволит изменять или расторгать письменный договор, исключая любое изменение или расторжение не в письменной форме, без составления письменного документа, если выполняются условия, предусмотренные в пункте 2 статьи 3А.

42. С другой стороны, была высказана некоторая поддержка предложения о сохранении второго предложения статьи 3А (1) по той причине, что оно устанавливает примат письменных условий договора. Один представитель, разделявший эту точку зрения, предложил снять статью 3А (2). Он зарезервировал свою позицию на тот случай, если эта статья будет сохранена, так как она ставит проблемы того же типа, какие возникают в связи со статьей 3.

43. В отношении статьи 3А (2) говорилось, что общий подход должен соответствовать подходу, принятому в отношении статьи 3, и, таким образом, если статья 3А (2) будет сохранена, ее следует заключить в квадратные скобки. Кроме того, ряд представителей нашли статью 3А (2) сложной и неясной и выразили мнение, что в случае ее сохранения ее следует упростить.

Решение Рабочей группы

44. Рабочая группа создала Редакционную группу в составе представителей Австрии, Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии и Чехословакии и наблюдателя от МИУЧП для выработки положений, основанных на этих соображениях.

45. Редакционная группа предложила следующий текст:

«1) Договор может быть изменен или аннулирован просто по согласию сторон [достигнутому в духе добросовестности].

2) Письменный договор, в котором содержится положение, требующее, чтобы любое изменение или аннулирование излагалось в письменной форме, не может быть изменен или аннулирован иным образом. Однако своими действиями сторона может воспрепятствовать утверждению такого положения в такой степени, в какой другая сторона в ущерб себе основывалась на этих действиях».

Обсуждение и решение

46. И хотя некоторые представители выступали за сохранение слов в квадратных скобках в пункте 1 до тех пор, пока Рабочая группа не решит, будет ли проект Конвенции содержать отдельное положение о доброй воле и добросовестности, Рабочая группа постановила опустить эти слова.

47. Рабочая группа заключила второе предложение пункта 2 в квадратные скобки, с тем чтобы указать, что, хотя целый ряд представителей выступали против этого положения, другие представители считали, что оно должно быть пересмотрено на более поздней стадии, поскольку в нем идет речь о практической проблеме в области международной торговли.

Статья 4

48. Текст статьи 4 ЮЛФ в приложении I к Конвенции 1964 года, предназначенный для использования государствами, которые не приняли Единообразный закон о международной купле-продаже товаров, гласит:

«1. Сообщение, направленное каким-либо лицом одному или нескольким определенным лицам в целях заключения договора купли-продажи, является офертой только в том случае, если оно достаточно точно, чтобы можно было путем его акцепта заключить договор, и если сообщение свидетельствует о намерении отправившего его лица принять на себя обязательство.

2. Это сообщение толкуется и дополняется путем предварительных переговоров, установившейся между сторонами практики, обычаев и любых правил, примененных к договору купли-продажи».

49. Текст статьи 4 ЮЛФ в приложении II к Конвенции 1964 года, предназначенный для использования теми государствами, которые приняли Единообразный закон о международной купле-продаже, гласит:

«1. Сообщение, направленное каким-либо лицом одному или нескольким определенным лицам в целях заключения договора купли-продажи, является офертой только в том случае, если оно достаточно точно, чтобы можно было путем его акцепта заключить договор, и если сообщение свидетельствует о намерении отпра-

вившего его лица принять на себя обязательство.

2. Это сообщение толкуется и дополняется путем предварительных переговоров, установившейся между сторонами практики, обычаев и положений Единообразного закона о международной купле-продаже товаров».

50. Альтернативный текст, предложенный Секретариатом (приложение II, добавление I), гласит:

«1) Сообщение, направленное одному или нескольким определенным лицам [или обществу] в целях заключения договора купли-продажи, является офертой, если оно является достаточно определенным и свидетельствует о намерении оферента принять на себя обязательство.

2) Это сообщение толкуется и дополняется путем предварительных переговоров, установившейся между сторонами практики, обычаев и любых правовых норм, применимых к договору купли-продажи.

3) Оферта является достаточно определенной, если в ней прямо или косвенно указываются, по крайней мере, вид и количество товара и необходимость уплаты цены.

4) В случае иного намерения сторон оферта является достаточно определенной даже в том случае, если в ней не указывается цена и прямо или косвенно не содержится положение относительно определения цены товара. В таких случаях покупатель должен платить такую цену, которая, как правило, устанавливается продавцом в момент заключения договора. Если такую цену невозможно установить, покупатель должен платить цену, обычно существующую на вышеупомянутый момент на такой товар, продаваемый при аналогичных условиях.

5) Оферта является достаточно определенной, если количество измеряется в ней объемом товара, имеющегося у продавца, или потребностями покупателя. В таких случаях количество товара, имеющегося у продавца, или потребности покупателя означают фактический имеющийся объем или фактический объем, требуемый добросовестному покупателю. Однако покупатель не имеет права требовать и не обязан акцептовать количество, которое в неразумных пределах не соответствует указанной оценке, или при отсутствии указанной оценки акцептовать количество, которое в неразумных пределах не соответствует обычному или иным образом сравнимому, ранее имеющемуся или требуемому объему.

Обсуждение

51. Рабочая группа постановила проводить прения на основе альтернативного текста.

Пункт 1 статьи 4

52. Прения были сосредоточены на двух вопросах: 1) достаточно ли определены «оферты, направляемые общественности», о международной купле-продаже товаров и указывается ли в них на требуемые намерения со стороны оферента заключить договор о купле-продаже, с тем чтобы можно было считать оферты юридически действительными; 2) следует ли рассматривать «оферты, направляемые общественности», которые удовлетворяют требованиям об определенности и намерении, как оферты в юридическом смысле или же оферта в юридическом смысле должна направляться одному или нескольким определенным лицам.

53. Рабочая группа пришла к общему мнению о том, что немногие «оферты, направляемые общественности», удовлетворяют требованиям об определенности или указывают на намерение заключить договор о купле-продаже. Однако Рабочую группу информировали, что, как показывает недавно проведенное МИУЧП исследование, публичные оферты приобретают все большее значение в международной торговле.

54. В Рабочей группе высказывалось мнение о том, что в статье 4 (1) необходимо сохранить ссылку на публичные оферты. Высказывалось также мнение о необходимости опустить ссылки на публичные оферты. Некоторые представители считают, что оферты, направляемые «одному или нескольким определенным лицам», могли бы соответствовать ситуации, описываемой в целом как публичная оферта, если оферта направляется большому числу конкретных лиц. Предлагалось также опустить любое упоминание о числе возможных адресатов оферты.

Пункт 2 статьи 4

55. В результате прений Рабочая группа постановила опустить статью 4 (2) и объединить ее с другими положениями о толковании в ЮЛФ и со статьями 3, 4 и 5 проекта единообразного закона о действительности договоров, дав, таким образом, новое общее положение о толковании.

Пункты 3 и 4 статьи 4

56. Рабочая группа рассматривала эти два пункта одновременно.

57. Одни считали, что сообщение является слишком неопределенным, чтобы считаться офертой, если в нем не устанавливается цена или не предусматриваются средства определения цены. Согласно этой точке зрения статья 36 проекта КИСГ, из которого были взяты второе и третье предложения статьи 4 (4), может использоваться теми странами, в праве которых предусматривается, что договор можно заключать без установления цены или не предусматривая средства определения цены. Это не может служить оправ-

данием включения таких условий в текст единообразного закона о заключении договоров.

58. Согласно другой точке зрения статья 4 (3) и (4) обеспечивает средства, с помощью которых можно всегда установить цену. Поэтому сообщение, которое в противном случае было бы офертой, нельзя считать слишком неопределенным, чтобы быть офертой, ибо в нем не установлена цена или не обеспечены средства, с помощью которых можно было бы определить цену.

59. Один представитель предложил компромиссное решение, текст которого после внесения в него нескольких поправок гласит:

«3) Оферта является достаточно определенной, если в ней ясно выражено или косвенно указывается хотя бы вид и количество товаров и указана цена, или ясно выражена или косвенно предусмотрена возможность определения цены, или указано на намерение заключить договор даже без установления цены или обеспечения возможности определения цены в договоре.

4) Если в предложении указано на намерение заключить договор даже без установления цены или обеспечения возможности определения цены в договоре, то такое предложение является предложением о купле-продаже товара по цене, обычно запрашиваемой продавцом во время заключения договора, или, если такая цена не может быть установлена, по цене, обычно преобладающей в вышеупомянутое время в отношении такого товара в подобных обстоятельствах».

60. Рабочая группа согласилась с принципом данного предложения и передала его в Редакционную группу для рассмотрения ряда редакционных моментов, на которые было указано во время прений.

61. Однако три представителя выразили оговорки в отношении данного решения на том основании, что оно превращает некоторые предложения заключить сделки в оферты, косвенно указывая на цену, которую не устанавливал сам «оферент». Один из этих представителей также выразил оговорку в отношении решения о том, что подразумеваемая цена является ценой, обычно преобладающей во время заключения договора.

Пункт 5 статьи 4

62. Большинство представителей предложили опустить это положение. Было указано, что второе и третье предложения статьи 4 (5) касаются скорее вопроса выполнения договора, а не его заключения. Некоторые представители выразили мнение, что данное положение не обеспечивает достаточной определенности в отношении определения количества товара, чтобы можно было считать сообщение офертой. Один представитель

указал, что оно касается лишь некоторых вопросов, не определенных конкретно в оферте, и в нем опущен ряд таких вопросов, как даты поставок и качество товара, решение по которым можно было бы также принять после предложения оферты.

63. В соответствии с другим мнением данное предложение открывает возможности для практического решения в отношении общей формы договора. Предлагалось в случае изъятия статьи 4 (5) включить некоторые положения в статью 4 (3), чтобы указать на возможность для сторон обеспечить средства определения количества товара, которое должно быть поставлено.

64. Рабочая группа постановила опустить статью 4 (5), однако просила Редакционную группу принять к сведению вышеуказанное предложение.

Решение Рабочей группы в отношении статьи 4

65. Было решено, что стороны не имеют права частично отменять или изменять положения данной статьи.

66. Рабочая группа создала Редакционную группу в составе представителей Австрии, Соединенного Королевства, СССР и Франции и просила ее представить новый проект всей статьи с учетом решений Рабочей группы и состоявшихся прений.

67. Редакционная группа предложила следующий текст:

«1) Предложение о заключении договора является офертой, если она достаточно определена и в ней указывается намерение оферента признать ее обязательность в случае ее принятия.

2) Оферта является достаточно определенной, если в ней прямо или косвенно указывается вид товаров и устанавливается количество и цена или предусматривается порядок их определения. Тем не менее в случаях, когда в оферте указывается о намерении заключить договор даже без включения положения относительно порядка определения цены, такая оферта считается предложением о том, чтобы цена была такой, какая обычно устанавливается продавцом в момент заключения договора, или если такую цену невозможно определить, то такой ценой, которая обычно существует в вышеупомянутый момент на такие товары, продаваемые при аналогичных обстоятельствах».

Обсуждение и решение

68. Рабочая группа постановила добавить слова «адресованного одному или более определенным лицам» после слова «договора» в пункте 1, с тем чтобы конкретно исключить публичные

оферты из сферы применения Конвенции. Однако вследствие определенного несогласия с конкретным исключением публичных оферт эти слова были заключены в квадратные скобки, с тем чтобы еще раз рассмотреть их на следующей сессии Рабочей группы.

69. Рабочая группа также постановила заключить второе предложение пункта 2 в квадратные скобки, с тем чтобы указать на несогласие некоторых представителей с включением положения, которое позволит рассматривать предложение в качестве оферты, несмотря на то что в нем не указывается цена и не содержится положение об определении цены.

Статья 5

70. Текст статьи 5 ЮЛФ следующий:

«1. Оферта связывает оферента только после того, как она получена лицом, которому направлена. Она утрачивает силу, если отзыв ее получен лицом, которому он направлен, до получения или одновременно с получением оферты.

2. После получения оферты лицом, которому она направлена, эта оферта может быть отозвана, за исключением случаев, когда такой отзыв делается недобросовестно или в нарушение торговой лояльности или когда в оферте содержится срок для ответа или указание о том, что она твердая или безотзывная.

3. Указание о том, что оферта является твердой или безотзывной, может быть ясно выражено или вытекать из обстоятельств, предварительных переговоров, установившейся между сторонами практики или обычая.

4. Отзыв оферты имеет силу только в том случае, если он получен лицом, которому он направлен, до того, как это лицо отправило свой акцепт или выполнило действие, которое приравнивается к акцепту в соответствии с пунктом 2 статьи 6».

71. Альтернативный текст, предложенный Секретариатом (приложение II, добавление I), следующий:

«1) Оферта может быть акцептована лишь после того, как она получена лицом, которому направлена. Она не может быть акцептована, если отзыв ее получен лицом, которому она направлена, до получения или одновременно с получением оферты.

2) После получения оферты лицом, которому она направлена, эта оферта может быть отозвана, если такое лицо получает отзыв до того, как это лицо отправило свой акцепт или выполнило действие, которое приравнивается к акцепту в соответствии со статьей 6 (2). Однако оферта не может быть отозвана:

а) в течение срока, определенного в оферте для ответа; и

b) в течение разумного времени, если в оферте содержится указание на то, что она является твердой или безотзывной; или

c) в течение разумного времени, если для лица, которому направлена оферта, целесообразно рассматривать такую оферту в качестве открытой и если такое лицо изменяет свою позицию в ущерб себе в расчете на такую оферту.

3) Указание о том, что оферта является твердой или безотзывной, может быть ясно выражено или вытекать из обстоятельства, предварительных переговоров, установившейся между сторонами практики и обычаев».

Положения в целом

72. Рабочая группа согласилась использовать альтернативный текст в качестве основы для обсуждения, хотя и была выражена поддержка мнению о том, что в отношении пункта 1 подходу ЮЛФ следует отдать предпочтение.

Пункт 1 статьи 5

73. Те представители, которые выразили мнение, что подход, отраженный в формулировке статьи 5 (1) ЮЛФ, предпочтительнее, чем подход в альтернативном тексте, указали, что текст ЮЛФ ясно касается последствий оферты, т. е. предмета статьи 5, в то время как альтернативный текст, по-видимому, касается срока, в течение которого может иметь место акцепт.

74. С другой стороны, было указано, что в альтернативном проекте описываются практические последствия оферты после сообщения ее лицу, которому она направлена. В нем также устранена двусмысленность, появившаяся в статье 5 (1) ЮЛФ в результате положения о том, что «оферта связывает оферента только после того, как она получена лицом, которому направлена». Использование слова «связывает» предполагает, что оферта является безотзывной, что противоречит общему принципу отзывности оферты, содержащемуся в статье 5 (2) ЮЛФ.

75. Рабочая группа решила по-новому сформулировать статью 5 (1), с тем чтобы она соответствовала тексту ЮЛФ, но исключала такие двусмысленности.

76. Для того чтобы ясно указать, что оферент может отозвать свою оферту, если о таком отзыве лицу, которому она направлена, было сообщено до или в момент получения оферты, даже если оферта является безотзывной, Рабочая группа решила добавить в конце второго предложения статьи 5 (1) слова «даже если она безотзывна». Однако, поскольку некоторые представители не считали эти слова нужными, последние были помещены в квадратные скобки. Другой представитель указал, что слова в квадратных скобках

необходимы для того, чтобы избежать путаницы со статьей 5 (2).

Пункт 2 статьи 5

77. После обсуждения было решено, что основной компромисс в тексте ЮЛФ должен быть сохранен; оферты в общем являются отзывными, но становятся безотзывными в ряде конкретных случаев. Было сочтено, что какое-либо коренное изменение в этом компромиссе может сделать альтернативный текст менее приемлемым.

78. Было выражено мнение о том, что статья 5 (2) а должна быть по-новому сформулирована, с тем чтобы в ней проводилось различие между теми офертами, которые должны быть безотзывными на определенный период времени, и теми офертами, в которых просто указывается срок, в течение которого они остаются в силе. С другой стороны, было выражено мнение, что одним из основных исключений из принципа отзывности являются именно те случаи, когда в оферте указывается время для ответа. Рабочая группа решила оставить этот вопрос открытым до своей следующей сессии путем помещения слова «ответа» в квадратные скобки, за которым сразу же следует слово «безотзывность» в квадратных скобках.

79. Была выражена общая поддержка предложения о том, чтобы опустить в начале подпунктов а, b и с любое указание на срок, в течение которого оферта является безотзывной, на том основании, что оферта, как правило, остается безотзывной, пока не утратит силы. Было выражено общее согласие с тем, что не должно быть двух положений о сроке, в течение которого оферта может быть акцептована, одно из которых содержится в статье 5 (2), а другое — в статье 8.

80. Рабочая группа приняла подпункт с исходя из того, что он является хорошим примером общего требования о том, что стороны должны действовать добросовестно. Ряд представителей заявили, что они согласились с сохранением этого пункта, понимая при этом, что в проекте Конвенции будет содержаться общее положение, касающееся требования действовать добросовестно.

81. В ходе обсуждения статьи 6 (2) Рабочая группа решила добавить к первому предложению статьи 5 (2) слова «отгрузило товары или уплатило цену», но поместить эти слова в квадратные скобки для повторного рассмотрения на следующей сессии. Если оставить эти слова, отзывная оферта будет становиться безотзывной после того, как лицо, которому она направлена, отгрузит товары или уплатит цену. В связи с этим решением второе предложение статьи 5 (2) стало статьей 5 (3). Более полное обсуждение этой меры содержится в пунктах 91—98 и 116—119.

82. Один представитель зарезервировал свою позицию в отношении статьи 5 (2) *b*. Другой представитель заявил, что статья 5 (2) *b* будет приемлемой, если в докладе будет указано, что это положение в некоторых правовых системах будет означать превращение оферты, в которой просто указывается, что она остается действительной лишь в течение определенного срока, в безотзывную оферту.

83. Один представитель зарезервировал свою позицию в отношении статьи 5 (2) *c* на том основании, что такое положение является неопределенным и не содержит гарантий защиты добросовестного оферента.

Пункт 3 статьи 5

84. Рабочая группа изъяла пункт 3 альтернативного текста на том основании, что вопрос о толковании следует рассмотреть в отдельном положении.

Решение Рабочей группы

85. Рабочая группа приняла следующий текст статьи 5:

«1) Оферта вступает в силу, когда она сообщается лицу, которому направлена. Она может быть отозвана, если об отзыве ее сообщено лицу, которому она направлена, до получения или одновременно с получением оферты [даже если она является безотзывной].

2) Оферта может быть отозвана, если отзыв сообщается такому лицу до того, как это лицо отправило свой акцепт [отгрузило товары или уплатило цену].

3) Однако оферта не может быть отозвана:

a) если оферта четко или косвенно указывает, что она является твердой или безотзывной; или

b) если в оферте указывается установленный срок [для акцептования] [безотзывности]; или

c) если для лица, которому направлена оферта, целесообразно рассматривать такую оферту в качестве открытой и такое лицо меняет свою позицию в ущерб себе в надежде на такую оферту».

Статья 6

86. Текст статьи 6 ЮЛФ гласит:

«1. Акцепт оферты состоит в заявлении, которое сообщено оференту любым способом.

2. Акцепт может также заключаться в отправке товара, уплате цены или в любом другом действии, которое может рассматриваться как равнозначное заявление, о котором говорится в пункте 1 настоящей статьи, либо в силу оферты, либо в результате установившейся между сторонами практики или обычаев».

87. Альтернативный текст, предложенный Секретариатом (приложение II, добавление I), гласит:

«1) Оферта акцептуется путем заявления об этом, переданного оференту любым способом.

2) Оферта также акцептуется, если лицо, которому она направлена:

a) отгружает без задержки либо соответствующий, либо не соответствующий условиям договора товар, если лицо, которому направлена оферта, не уведомит оферента, что отгрузка не соответствующего условиям договора товара предлагается только для его удобства; или

b) уплачивает цену в соответствии с условиями оферты; или

c) предпринимает любое другое действие, которое свидетельствует, что оферта была принята; или

d) остается бездействующим после такого момента времени, когда в силу обстоятельств дела, установившейся между сторонами практики или обычаев, лицо, которому направлена оферта, должно было уведомить оферента, что оно не намерено акцептовать ее.

3) Когда оферта акцептуется в виде отгрузки товара, уплаты цены или начала исполнения, оферент, который не уведомлен об акцепте в течение разумного времени, может взыскать любые убытки, вызванные этим.

4) *a)* Договор заключается в момент акцептования оферты.

b) Договор о купле-продаже может считаться заключенным, даже если момент его заключения является неустановленным».

Положения в целом

88. Рабочая группа согласилась продолжать работу на основе альтернативного текста, хотя некоторые представители отдали предпочтение статье 6 ЮЛФ.

Пункт 1 статьи 6

89. Было выражено мнение, что правило 6 (1) в сочетании с положением в статье 12 о «сообщении», которое приводит к тому, что оферта акцептуется по получении акцепта, должно быть изменено таким образом, чтобы оферта акцептовалась при отправке. Однако было решено сохранить принцип получения, как это было принято в ЮЛФ, хотя сама статья 6 (1) была опущена по причинам, указанным в пунктах 91—98 и 116—119.

90. Было указано, что слова «любими средствами» имеют очень широкое значение и могут вызвать трудности в случае, если оферент написал конкретный способ акцепта. Было также

указано, что в любом случае данный вопрос рассматривается в статье 12 (1).

Пункты 2 а, b, с и 3 статьи 6

91. Отмечалось, что статья 6 (2) касается практической проблемы, связанной со случаями, когда получатель оферты совершает какое-либо действие в ответ на оферту, не объявляя заранее о своем намерении акцептовать ее. Указывалось, что даже при отсутствии данного положения такие действия в ответ на оферту могут представлять собой акцепт в силу действия обычаев и практики, установившейся между сторонами.

92. Однако было высказано много возражений по поводу мнения, что оферта может быть акцептована даже в случае, если к моменту акцепта оферент не получил никакого извещения. Статья 6 (3), которая дает оференту право на возмещение ущерба в связи с потерями, убытками, причиненными ему вследствие того, что адресат оферты не известил его об акцепте путем отправки товара или другого действия, указанного в статье 6 (2) а, b, с, представляет собой неудовлетворительное решение, поскольку она возлагает бремя предъявления иска на невиновного оферента. Соответственно, было решено, что не следует считать акцепт вступившим в силу, пока оферент не получит указания на согласие адресата оферты на оферту.

93. С другой стороны, было выражено мнение, что оферент не должен иметь возможности отозвать свою оферту после того, как отправлен товар или уплачена цена. Такой результат достигается благодаря правилу о том, что оферта акцептуется отправкой товара или уплатой цены, как это предусмотрено в статье 6 (2).

94. Что касается статьи 6 (2) а, то, в соответствии с одним мнением, отправка не соответствующего условиям договора товара не должна представлять собой акцепта. Однако согласно другой точке зрения это является надлежащим результатом, если груз отправлен с намерением выполнить условия оферты.

95. Была достигнута договоренность, что следует опустить слова «без задержки», с тем чтобы избежать коллизии с положениями статьи 8 о сроке, в течение которого может быть акцептована оферта.

96. Было высказано возражение против статьи 6 (2) с на основании того, что это положение является туманным и может применяться в случае, когда такой результат является неразумным.

97. В свете этого обсуждения Рабочая группа постановила опустить статьи 6 (2) а, b, с и (3) и добавить к первому предложению статьи 5 (2) слова «отправил товар или уплатил цену». Эти слова были помещены в квадратные скобки, с тем чтобы Рабочая группа еще раз рассмотрела их на своей следующей сессии. Согласно этому

новому тексту оферта становится безотзывной, как только отправлен товар или уплачена цена; однако акцепт оферты будет зависеть от извещения оферента.

98. С целью подготовить новую формулировку положений об акцепте, которая соответствовала бы этому новому решению, Рабочая группа создала Редакционную группу, состоящую из представителей Венгрии, Соединенных Штатов и Филиппин, с целью представить новый текст. В результате этого предложения, которое более подробно обсуждается в пунктах 116—119 в отношении статьи 8, статьи 6 (1), (2) а, b, с и (3) были опущены.

Пункт 2 d статьи 6

99. Была достигнута общая договоренность опустить статью 6 (2) а на основании того, что договор должен заключаться лишь после извещения оферента, как это описано выше. Однако один представитель и один наблюдатель заявили, что тот же результат, какой дает применение статьи 6 (2) d, будет иметь место в силу действия обычаев или установившейся практики.

Пункт 4 статьи 6

100. Рабочая группа выразила согласие с тем, что, поскольку ряд положений в тексте и в проекте Конвенции о международной купле-продаже товаров содержат правила, основывающиеся на времени заключения договора, желательно принять положение, которое конкретно указывало бы на это время. Была достигнута также договоренность в отношении того, что в целях ответственности новому тексту статьи 8 временем заключения договора следует считать момент, когда акцепт вступил в силу.

101. Рабочая группа рассмотрела и отклонила предложение о том, чтобы данное положение также прямо определяло место заключения договора. Некоторые представители указали, что такое положение не является необходимым, поскольку время заключения договора будет определять также и место заключения данного договора. Другие представители отметили, что было бы нецелесообразно автоматически связывать время заключения договора с местом заключения договора, поскольку между ними в действительности может существовать лишь незначительная реальная связь, особенно в случае устных договоров или договоров, заключенных в месте ином, чем место совершения деловых операций какой-либо из сторон, как, например, на торговой ярмарке. Было высказано мнение, что указание места заключения договора может привести к неблагоприятным результатам в отношении коллизии законов и юрисдикции судов. Было также указано, что такое положение не нужно, поскольку ни проект СИСГ, ни данный проект текста о заключении договоров не содержат никаких по-

ложений, касающихся места заключения договора.

102. Рабочая группа опустила статью 6 (4) *b* альтернативного текста, поскольку она решила, что в таком положении нет необходимости.

103. Принятый Рабочей группой текст статьи 6 гласит:

«Договор купли-продажи заключается в момент, когда вступает в силу акцепт оферты в соответствии с положениями настоящей Конвенции».

Рабочая группа отметила, что этот текст теперь нарушает последовательность статей и что позднее его необходимо будет перенести в другое место.

Статья 7

104. Текст статьи 7 ЮЛФ сформулирован следующим образом:

«1. Акцепт, содержащий дополнения, ограничения или иные изменения, является отказом от оферты и становится новой офертой.

2. Однако ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнительные или отличающиеся от оферты условия, не меняющие существенно условий оферты, является акцептом, если только оферент не заявит в короткий срок возражений против этих расхождений; если он этого не сделает, то условиями договора будут условия оферты с изменениями, содержащимися в акцепте».

105. Альтернативный текст, предложенный Секретариатом (приложение II, добавление I), сформулирован следующим образом:

«1) Ответ на оферту, содержащий дополнения, ограничения или иные изменения, является отказом от оферты и становится новой офертой.

2) а) Однако ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнительные или отличающиеся от оферты условия, не меняющие существенно условий оферты, является акцептом, если только оферент не заявит возражений против этих расхождений незамедлительно. Если он этого не делает, то условиями договора будут являться условия оферты с изменениями, содержащимися в акцепте.

б) Если оферта и ответ, который имеет целью служить акцептом, направлены на печатных формах, а ненапечатанные условия ответа существенно не меняют условия оферты, этот ответ является акцептом оферты, даже если напечатанные условия ответа существенно меняют напечатанные условия оферты, если только оферент не заявит возражений против каких-либо расхождений незамедлительно. Если

он этого не сделает, то условиями договора являются ненапечатанные условия оферты с изменениями в ненапечатанных условиях, содержащихся в акцепте, и напечатанные условия, в отношении которых обе формы согласуются.

3) Если подтверждение прежнего договора о купле-продаже направляется в течение разумного срока после заключения договора, любые дополнительные или отличающиеся условия в подтверждении (которые не напечатаны) становятся частью договора, если только они его существенно не меняют или если уведомление о несогласии с ними направляется сразу же после получения подтверждения. [Напечатанные условия, содержащиеся в подтверждении, становятся частью договора, если они прямо или косвенно принимаются другой стороной]».

Обсуждение и решение

106. Имелось общее согласие относительно продолжения работы на основе альтернативного текста.

Пункт 1 статьи 7

107. Рабочая группа решила оставить это положение, излагающее общепринятую норму о том, что подразумеваемый акцепт, который дополняет, ограничивает или иным образом изменяет оферту, является отказом от этой оферты и становится встречной офертой.

Пункт 2 статьи 7

108. Было подчеркнуто, что пункт 2 *a* содержит практическую норму, которая допускает заключение договора даже в том случае, когда имелись незначительные расхождения между офертой и акцептом.

109. Однако некоторые представители сделали оговорки в отношении этого положения, поскольку оно противоречит основному принципу, выраженному в пункте 1. Подчеркивалось, что хотя эта норма может подходить для внутригосударственного права, она неприемлема в международной торговле, где мнения о том, что является существенным изменением, могут значительно отличаться друг от друга. Соответственно, Рабочая группа решила взять статью 7 (2) *a* в квадратные скобки для ее дальнейшего рассмотрения на своей следующей сессии.

110. Что касается положений, содержащихся в статье 7 (2) *b*, было выражено мнение, что они затрагивают практическую проблему и представляют собой приемлемое решение этой проблемы. Однако после обсуждения Рабочая группа пришла к выводу о том, что если акцепт содержит какие-либо существенные изменения оферты, то он представляет собой отказ от этой оферты независимо от того, были ли эти существенные из-

нения выражены в напечатанных или ненапечатанных условиях акцепта. Поэтому Рабочая группа согласилась исключить это положение.

Пункт 3 статьи 7

111. Было подчеркнуто, что пункт 3 является полезным положением, поскольку он касается широко распространенной практики направления уведомления о подтверждении после заключения договора по телефону, телексу или каким-либо другим аналогичным образом. В формах такого подтверждения обычной практикой является ссылка на общие условия купли-продажи, содержащие положения, которые не были обсуждены сторонами. Отмечалось, что такие общие условия также включаются в счета-фактуры.

112. С другой стороны, высказывались возражения против этого предложения по тем же причинам, какие были выражены в отношении пункта 2 *b*. Поэтому Рабочая группа решила взять это положение в квадратные скобки и вернуться к его рассмотрению на более поздней стадии.

113. Следовательно, Рабочая группа приняла те положения статьи 7, которые содержатся в пунктах 1, 2 *a* и 3 альтернативного текста, причем пункты 2 *a* и 3 взяты в квадратные скобки.

Статья 8

114. Текст статьи 8 ЮЛФ гласит:

«1. Заявление об акцепте оферты является действительным только в том случае, если оно поступит к оференту в установленный им срок, а если срок не оговорен, то в разумный срок, принимая во внимание обстоятельства сделки, включая скорость использованных оферентом средств связи, и обычаи. В случае, если оферта сделана устно, акцепт должен быть немедленным, если только из обстоятельств не следует, что лицо, которому сделана оферта, имеет время на размышление.

2. Если срок для акцепта установлен оферентом в письме или в телеграмме, то презюмируется, что такой срок начинается течь с даты письма или с того часа, когда телеграмма была сдана для отправки.

3. Если акцепт состоит в одном из действий, предусмотренных пунктом 2 статьи 6, он имеет силу только в том случае, если он сделан в сроки, предусмотренные пунктом 1 настоящей статьи».

115. Альтернативный текст, предложенный Секретариатом (приложение II, добавление I), гласит:

«1) При условии соблюдения положений статьи 9 оферта акцептируется только в том случае, если заявление об акцепте сообщено оференту или любое другое действие, упоминаемое в пункте 2 статьи 6, совершено в уста-

новленный оферентом срок, а если срок не оговорен, то в разумный срок, принимая во внимание обстоятельства сделки, включая скорость использованных оферентом средств связи. В случае, если оферта сделана устно, акцепт должен быть немедленным, если только из обстоятельств не следует, что адресат оферты имеет время на размышление.

2) Срок для акцепта, установленный оферентом в телеграмме или письме, начинается течь с того часа, когда телеграмма была сдана для отправки, или с даты, указанной в письме, или, если такая дата не указана, с даты, указанной на конверте. Срок для акцепта, установленный оферентом в телефонном разговоре, телетайпном сообщении или при помощи других средств мгновенной связи, начинается течь с того часа, когда оферта была сообщена адресату оферты.

3) Если последний день такого срока является официальным праздником или нерабочим днем в местожительстве или в местонахождении коммерческого предприятия оферента, срок продлевается до первого рабочего дня, который за этим следует. Официальные праздники или нерабочие дни, имеющие место в течение данного срока, не исключаются при его исчислении».

Пункт 1 статьи 8

116. В результате решений, принятых в отношении статей 5 и 6, Редакционная группа в составе представителей Венгрии, Соединенных Штатов и Филиппин рекомендует принять следующую новую формулировку статьи 8 (1), состоящую из трех пунктов:

«1) Заявление или другое поведение адресата оферты, указывающее на согласие на оферту, является акцептом.

1-бис) Акцепт оферты имеет силу только в том случае, если извещение об акцепте поступит к оференту в установленный им срок, а если срок не оговорен, то в разумный срок, принимая во внимание обстоятельства сделки, включая скорость использованных оферентом средств связи. В случае если оферта сделана устно, акцепт должен быть немедленным, если только из обстоятельства не следует, что адресат оферты имеет время на размышление.

1-тер) Если оферта является безотзывной в силу одного из действий, указанных в пункте 2 статьи 5, акцепт имеет силу только в том случае, если он делается немедленно после этого действия и в пределах срока, предусмотренного в пункте 1-бис настоящей статьи.

117. На это предложение было выдвинуто возражение, что оно искусственно отделяет определение акцепта в статье 8 (1) от времени вступления акцепта в силу в статье 8 (1-бис) и 8

(1-тер). Было высказано мнение, что одно только заявление должно представлять собой акцепт. Высказывалось также мнение, что статьи 8 (1) и 8 (1-тер) противоречат друг другу, так как в статье 8 (1) говорится о поведении вообще, а в статье 8 (1-тер) — только об отправке товара и уплате цены. Кроме того, имелось мнение, что слова «или другое поведение» создают ненужные сложности и их следует либо снять, либо изменить. В результате этого Рабочая группа постановила поместить слова «или другое поведение» в статье 8 (1) и всю статью 8 (1-тер) в квадратные скобки для дальнейшего рассмотрения на ее следующей сессии.

118. В статье 8 (1-бис) слова «извещение об акцепте» были заменены словами «указание на согласие», чтобы ясно показать, что оферент может быть извещен об акцепте третьей стороной, например банком, через который произведен платеж. Слова «принимая во внимание обстоятельства сделки, включая скорость использованных оферентом средств связи» были заключены в квадратные скобки, так как имелось мнение, что они не являются необходимыми для объяснения того, что такое «разумный срок». Перед окончательным принятием были внесены другие редакционные изменения.

119. Было объяснено, что статья 8 (1-тер) включена в рекомендацию Редакционной группы по той причине, что имелось мнение, что в случае, когда отзывная оферта становится безотзывной в результате отправки товара или уплаты цены, оферент должен быть извещен об этом действии в короткий срок, для того чтобы он не оставался в течение сколько-нибудь существенного времени в таком положении, когда его оферта является безотзывной, а он не знает об этом. Было высказано мнение, что эта проблема не возникает в отношении платежа, поскольку оферент извещается банком, через который производится платеж.

Пункт 2 статьи 8

120. Рабочая группа постановила принять альтернативный текст.

121. Указывалось, что будет полезно предусмотреть, что срок для акцепта начинает течь с даты, указанной в письме, так как это легко доказывается и, как правило, соответствует намерению оферента. Кроме того, дата, указанная в письме, известна обеим сторонам, в то время как дата почтового штемпеля на письме, содержащем оферту, обычно известна только адресату оферты. В то же время ряд представителей зарезервировали свою позицию в отношении данного пункта на том основании, что течение срока для акцепта должно начинаться с даты получения оферты.

Пункт 3 статьи 8

122. Рабочая группа утвердила общий подход альтернативного текста и передала его Редакционной группе в составе представителей Соединенных Штатов и Чехословакии для изменения формулировки данного пункта с целью ясно показать, что должны включаться только официальные праздники, препятствующие вступлению акцепта в силу.

Решение

123. Текст статьи 8, принятый Рабочей группой, гласит:

«1) Заявление [или другое поведение] адресата оферты, указывающее на согласие на оферту, является акцептом.

1-бис) Акцепт оферты вступает в силу в момент, когда указание на согласие поступает к оференту. Он не имеет силы, если указание на согласие не сообщается в срок, установленный оферентом, а если срок не оговорен, то в разумный срок [принимая во внимание обстоятельства сделки, включая скорость использованных оферентом средств связи]. В случае, если оферта сделана устно, акцепт должен быть немедленным, если только из обстоятельств не следует, что адресат оферты имеет время на размышление.

[1-тер) Если оферта является безотзывной в силу отправки товара или уплаты цены, как это указано в пункте 2 статьи 5, акцепт вступает в силу в момент, когда извещение об этом акцепте поступает к оференту. Он не имеет силы, если это извещение не дается в короткий срок после этого действия и в пределах срока, предусмотренного в пункте 1-бис настоящей статьи.]

2) Срок для акцепта, установленный оферентом в телеграмме или письме, начинает течь с того часа, когда телеграмма была сдана для отправки, или с даты, указанной в письме, или, если такая дата не указана, с даты, указанной на конверте. Срок для акцепта, установленный оферентом в телефонном разговоре, телетайпном сообщении или при помощи других средств мгновенной связи, начинает течь с того часа, когда оферта была сообщена адресату оферты.

3) Если извещение об акцепте не может быть доставлено по адресу оферента вследствие того, что последний день такого срока является официальным праздником или нерабочим днем в местожительстве или в местонахождении коммерческого предприятия оферента, срок продлевается до первого рабочего дня, который за этим следует. Официальные праздники или нерабочие дни, имеющие место в течение данного срока, не исключаются при его исчислении».

Статья 9

124. Текст статьи 9 ЮЛФ сформулирован следующим образом:

«1. Если акцепт дан с опозданием, то оферент может тем не менее считать, что он сделан вовремя при условии, что он сообщит об этом акцептанту в короткий срок устно или путем направления уведомления.

2. Однако, если акцепт получен с опозданием, он должен считаться полученным своевременно, если из письма или документа, в которых содержится акцепт, следует, что он был отправлен в таких условиях, что если бы его передача была нормальной, то он был бы получен вовремя; это условие, однако, не применяется, если оферент устно или путем направления уведомления сообщит акцептанту в короткий срок, что он считает свою оферту утратившей силу».

125. Альтернативный текст, предложенный Секретариатом (приложение II, добавление I), сформулирован следующим образом:

«Если ответ на оферту, подразумеваемый в качестве акцепта, сообщен с опозданием, или любое действие, упоминаемое в пункте 2 статьи 6, произведено с опозданием, но ответ или действие были произведены добросовестно, оферта должна быть акцептована в должный срок, за исключением того случая, когда оферент, узнав об акцепте, без задержки информировал адресата оферты о том, что он считает свою оферту утратившей силу».

Обсуждение и решение

126. Рабочая группа приняла решение продолжать свою работу на основе ЮЛФ, хотя был поддержан и альтернативный текст, представляющий собой, как было отмечено, единое решение практической проблемы. С другой стороны, отмечалось, что альтернативный текст основывается на концепции «добросовестности», применение которой в отношении запоздавшего акцепта не является ясным и может стать источником затруднений. Кроме того, указывалось, что, если акцепт был направлен в такое время, когда он в обычных условиях поступит с опозданием, оферент не связан договором, если только он не выразил своего согласия.

127. Имелось общее согласие относительно сохранения статьи 9 (1), отражающей традиционную норму, согласно которой запоздавший акцепт представляет собой встречную оферту. Было отмечено, что статья 9 (1) незначительно отходит от традиционного подхода, по которому согласие оферента вступает в силу в момент направления уведомления.

128. Имелись некоторые расхождения во мнениях относительно статьи 9 (2). По одному из

мнений, она должна быть исключена, поскольку трудно определить, поступило ли уведомление в надлежащее время. Кроме того, в результате исключения этого пункта риск передачи будет неизменно возлагаться на акцептанта.

129. Однако в соответствии с другой точкой зрения статья 9 (2) должна быть сохранена, поскольку она представляет обеим сторонам равную защиту. Один из представителей возражал против принятия какого-либо решения по данному вопросу до определения Рабочей группой времени заключения договора.

130. Имелась и еще одна точка зрения, согласно которой вторая часть статьи 9 (2) должна быть исключена.

131. Рабочая группа решила взять статью 9 (2) в квадратные скобки для дальнейшего рассмотрения на ее следующей сессии.

Статья 10

132. Текст статьи 10 сформулирован следующим образом:

«Акцепт является безотзывным, если только отзыв его не поступит к оференту до или одновременно с получением оферентом акцепта».

133. Альтернативный текст, предложенный Секретариатом (приложение II, добавление I), сформулирован следующим образом:

«Акцепт не может быть отозван, за исключением того случая, когда отзыв был сообщен оференту до того, как заявление об акцепте сообщено оференту или одновременно с ним, или, в случае с акцептом, посредством одного из действий, упоминаемых в пункте 2 статьи 6, до или одновременно с уведомлением оферента об акцепте».

Обсуждение и решение

134. С учетом исключения статьи 6 (2) Рабочая группа решила принять статью 10 ЮЛФ, а не альтернативный текст. Однако Рабочая группа добавила выражение «с вступлением в силу» к статье 10, с тем чтобы привести данный текст в соответствие со статьей 8 (2), поскольку ее формулировка была изменена Рабочей группой.

135. Два представителя выразили оговорки в отношении статьи 10. По их мнению, если договор был заключен путем акцепта, то ни одна из сторон не вправе аннулировать этот договор в одностороннем порядке.

Статья 11

136. Текст статьи 11 ЮЛФ гласит:

«На заключение договора не влияют смерть или недееспособность одной из сторон, наступившая до акцепта, если иное не вытекает из намерения сторон, обычаев или характера сделки».

137. Альтернативные тексты, предложенные Секретариатом (приложение II, добавление I), гласят:

Предлагаемый альтернативный текст 1

«1) (Тот же, что и статья 11 ЮЛФ.)

2) Если в отношении любой из сторон открыто конкурсное или аналогичное производство после того, как была сделана оферта, то отзывная оферта не может быть акцептована. Однако безотзывная оферта может быть акцептована в период, в течение которого оферта является безотзывной.

Предлагаемый альтернативный текст 2

В случае смерти любой из сторон или наступления физической или психической неспособности заключать договоры, или если в отношении любой из сторон было открыто конкурсное или аналогичное производство после того, как была сделана оферта, то отзывная оферта не может быть акцептована. Однако безотзывная оферта может быть акцептована в период, в течение которого оферта является безотзывной».

Обсуждение и решение

138. Рабочая группа постановила продолжить работу на основании статьи 11 ЮЛФ, поскольку было высказано мнение, что не следует пытаться унифицировать весьма различные национальные нормы о банкротстве в контексте настоящего проекта конвенции.

139. Было высказано общее мнение, что, хотя статья 11 не является исключительно важной в контексте международной торговли, ее сохранение будет полезным, поскольку она разрешает проблему, которая неудовлетворительно решена в целом ряде правовых систем.

140. Однако некоторые представители предложили опустить статью 11, а другие предложили, чтобы она читалась следующим образом:

«Оферта становится недействительной после смерти или недееспособности оферента и до того, как оферта была акцептована. Однако безотзывная оферта может быть акцептована в период, в течение которого оферта является безотзывной».

Рабочая группа не согласилась с этим предложением.

141. Рабочая группа согласилась незначительно изменить формулировку статьи 11 следующим образом: «...или ее физическая или психическая неспособность заключать договоры...». Это позволяет показать, что это положение применяется только к физическим лицам и не касается конкурсного или аналогичного производства. Два представителя и один наблюдатель высказали

мнение, что ссылка на смерть или психическую неспособность была бы достаточной для того, чтобы разъяснить этот момент.

142. Рабочая группа также добавила слова «вступление в силу» перед словом «акцепта», с тем чтобы данное положение соответствовало статье 8.

143. Текст статьи 11, принятый Рабочей группой, гласит:

«На заключение договора не влияют смерть одной из сторон или ее физическая или психическая неспособность заключать договоры, наступившая до вступления в силу акцепта, если иное не вытекает из намерения сторон, обычаев или характера сделки».

Статья 11А

144. Текст статьи 11А, предложенный Секретариатом (приложение II, добавление I), гласит:

Вариант 1

«1) Отзывная оферта может быть переуступлена адресатом оферты, за исключением того случая, когда в течение разумного срока после того, как оферент узнал о переуступке, он извещает либо адресата оферты, либо цессионария о том, что он против этого.

2) Безотзывная оферта может быть переуступлена адресатом оферты в той мере, в какой, если договор был заключен, его права и обязанности по договору могут быть переуступлены в соответствии с применимым законом.

3) Договор, заключенный посредством акцепта оферты цессионарием, возникает только между оферентом и цессионарием. Однако адресат оферты несет ответственность за любое невыполнение обязательств цессионарием, если в течение разумного срока после того, как оферент узнал о переуступке, он информирует адресата оферты о своем намерении считать его ответственным за это.

Вариант 2

1) Оферта может быть переуступлена адресатом оферты, за исключением того случая, когда в течение разумного срока после того, как оферент узнал о переуступке, он уведомляет либо адресата оферты, либо цессионария о том, что он против этого.

2) Договор, заключенный посредством акцепта оферты цессионарием, возникает только между оферентом и цессионарием. Однако адресат оферты несет ответственность за любое невыполнение обязательств цессионарием, если в течение разумного срока после того, как оферент узнал о переуступке, он информирует адресата оферты о своем намерении считать его ответственным за это.

Вариант 3

1) Оферта может быть переуступлена либо offerentом, либо адресатом оферты, за исключением того случая, когда в течение разумного срока после того, как другая сторона узнала о переуступке, эта сторона извещает cedentа или cessionария о том, что она против этого.

2) Договор, заключенный посредством акцепта оферты, возникает только между offerentом и cessionарием адресата оферты или между адресатом оферты и cessionарием offerenta, в зависимости от конкретного случая. Однако cedent несет ответственность за любое невыполнение обязательств cessionарием, если в течение разумного срока после того, как другая сторона узнала о переуступке, она информирует cedentа о своем намерении считать его ответственным за это».

Обсуждение и решение

145. Рабочая группа опустила это положение. Рабочая группа высказала мнение, что оферты не должны переуступаться автоматически, поскольку offerent должен иметь контроль над тем, кто может акцептовать его оферту.

146. Некоторые представители указывали, что в их правовых системах реорганизация адресата оферты не окажет воздействия на личность того адресата оферты, который мог соответственно акцептовать оферты, адресованные ему на его прежнее имя. Другие представители отмечали, что даже в случае простой реорганизации было бы полезно требование о том, чтобы это изменение сообщалось offerentu, который мог бы затем указать, готов ли он вести дела с реорганизованной единицей.

Статья 12

147. Текст статьи 12 ЮЛФ гласит:

«1. Для целей настоящего закона «сообщить» означает доставить по адресу лица, которому направлено сообщение.

2. Сообщения, предусмотренные настоящим законом, должны быть сделаны способами, обычными при данных обстоятельствах».

148. Альтернативный текст, предложенный Секретариатом (приложение II, добавление I), гласит:

«Под термином „сообщить“ в отношении оферты, заявления об акцепте или любого другого извещения в настоящей Конвенции подразумевается: устно передать соответствующей стороне или физически доставить адресату, или [физически, механически или электронно] доставить в местонахождение его коммерческого предприятия, по его почтовому адресу или в его местожительство».

Обсуждение и решение

149. Рабочая группа постановила продолжить работу на основании проекта, представленного Секретариатом.

150. Рабочая группа согласилась с предложением о том, что слова в квадратных скобках должны быть опущены и заменены общим выражением, с тем чтобы данное положение могло применяться в отношении любых средств связи, которые могут быть разработаны в будущем. Рабочая группа также согласилась с предложением упростить текст и поместить его в начале проекта Конвенции.

151. Текст статьи 12, принятый Рабочей группой, гласит:

«Для целей настоящей Конвенции оферта, заявление об акцепте или любое другое указание о намерении «сообщается» адресату, когда оно делается устно или доставляется с помощью любого другого средства ему лично, в местонахождение его предприятия, по его почтовому адресу или в его обычное местожительство».

Статья 13

152. Текст статьи 13 ЮЛФ гласит:

«1. Под обычаями понимаются любые способы действия, которые разумные лица, вступающие в том же качестве, поставленные в такое же положение, считают обычно применимыми к заключению их договора.

2. В случае применения выражений, условий или формуляров, обычно используемых в торговле, их толкование дается согласно тому смыслу, который обычно им придается в соответствующей области торговли».

153. Альтернативный текст, предложенный Секретариатом (приложение II, добавление I), гласит:

«„Обычай“ означает любую практику или метод ведения операций, о котором стороны знали или имели основание знать и который в международной торговле широко известен сторонам в договорах данного вида в соответствующей конкретной области торговли и обычно соблюдается ими».

Обсуждение и решение

154. Рабочая группа приняла альтернативный текст, который основывается на статье 8 проекта КИСГ. Один из представителей выразил оговорку в отношении использования выражения «о котором стороны знали или имели основание знать».

Статья 14

155. Во время обсуждения статьи 4 Рабочая группа постановила отказать от статьи 4 (2) о толковании оферты и обратилась к Секретариату с просьбой подготовить проект текста о тол-

ковании, основанный на статьях 4 (2) и 5 (2) ЮЛФ и статьях 3, 4 и 5 проекта закона об унификации некоторых правил, касающихся действительности договоров международной купли-продажи товаров. Ниже приводится проект текста, подготовленный в соответствии с этими указаниями:

«1) [Сообщения, заявления и действия] сторон толкуются в соответствии с их действительным общим намерением, когда такое намерение можно установить.

2) В случаях, когда установить действительное общее намерение сторон невозможно, [сообщения, заявления и действия] сторон толкуются в соответствии с намерением одной из сторон, когда такое намерение можно установить, причем другая сторона знала или должна была знать, каково было это намерение.

3) Если же ни один из предыдущих пунктов неприменим, то [сообщения, заявления и действия сторон] толкуются в соответствии с намерением, которое могли бы иметь в подобных обстоятельствах разумные лица.

4) Намерение сторон или намерение, которое могло бы иметь в подобных обстоятельствах какое-либо разумное лицо, или продолжительность любого предельного срока, или применения статьи 11 [может] [должно] определяться в зависимости от обстоятельств дела, включая [предварительные] переговоры, любую установленную между собой сторонами практику, любое поведение сторон после заключения договора, обычаи [которые были известны сторонам или у них были основания знать их и которые широко известны в международной торговле и обычно соблюдаются сторонами договоров, обычно заключаемых в том виде торговли, о котором идет речь] и любые применимые юридические нормы, касающиеся договоров о купле-продаже.

5) Такие обстоятельства следует учитывать даже в том случае, если они не зафиксированы в письменной или какой-либо иной особой форме. В частности, они могут подтверждаться показаниями свидетелей».

Обсуждение и решение

156. Рабочая группа согласилась с тем, что положение о толковании является важным и должно быть включено в проект текста. Однако ввиду отсутствия времени для глубокого обсуждения всех важных вопросов, затронутых в этом тексте, и в связи с тем, что другие важные вопросы, касающиеся толкования, не были включены в данный текст, Рабочая группа постановила взять данную статью в квадратные скобки и занести в протокол основные точки зрения, высказанные в ходе обсуждения.

157. Некоторые представители выразили оговорки в отношении данного проекта положений,

поскольку, по их мнению, он регулирует не только вопросы толкования при заключении договоров, но и толкование уже заключенных договоров. Другие представители заявили, что было бы неестественно ограничивать проект положений заключением договоров и что, наоборот, как данный проект, так и СИСГ должны содержать правила о толковании и эти правила должны быть идентичными.

158. Было указано, что было бы легче оценить практическое воздействие этих положений, если бы Секретариат подготовил комментарий по данной статье, включающий практические примеры, для следующей сессии Рабочей группы.

Пункт 1 статьи 14

159. Было высказано возражение в отношении выражения «действительное общее намерение», поскольку оно может быть понято как охватывающее применение субъективного критерия для определения того, был ли заключен договор. Было также указано, что данное выражение непригодно для толкования таких односторонних действий, как оферта.

160. Рабочая группа постановила взять в квадратные скобки выражение «утверждения и заявления» после слова «сообщения» в пунктах 1, 2 и 3 с целью указать, что «сообщения» также включают неформальные утверждения о намерении.

Пункт 2 статьи 14

161. Согласно мнению одного представителя, намерение одной стороны не должно иметь определяющего значения для толкования договора. Однако в соответствии с другим мнением если одна сторона знала о намерении другой стороны, то это намерение должно иметь для нее обязательную силу, если она открыто не возражает против него.

162. Было указано, что в соответствии с данным положением молчание может рассматриваться как акцепт в случае, если одна сторона имеет такое намерение и другая сторона знала об этом намерении. В отношении данного положения было высказано возражение, что такое толкование является правильным.

163. Было высказано предположение, что слова «или должна была знать, каким было данное намерение» придают этому положению скорее объективный, чем субъективный характер и что подобные вопросы было бы лучше рассмотреть в пункте 3.

Пункт 3 статьи 14

164. Было высказано возражение против использования слов «разумные лица», и было указано, что они не встречаются в СИСГ.

Пункт 4 статьи 14

165. Было предложено опустить слова в квадратных скобках после слова «обычай», поскольку «обычай» определен в статье 13. Однако было отмечено, что положение о толковании должно содержать полное определение обычаев, поскольку именно в этом положении «обычай» имеют наибольшее оперативное действие.

166. Рабочая группа согласилась опустить как ненужное выражение «и любые применимые юридические правила в отношении договоров о купле-продаже товаров» в пункте 4.

167. Было высказано возражение против использования слов «любые действия сторон после заключения договора» на том основании, что такие действия после заключения договора не должны касаться вопросов толкования того, был ли заключен договор.

Пункт 5 статьи 14

168. Рабочая группа постановила опустить пункт 5, поскольку, по ее мнению, в нем нет необходимости.

II. БУДУЩАЯ РАБОТА

169. Рабочая группа, учитывая прогресс, достигнутый на настоящей сессии, согласилась с тем, что она, вероятно, завершит порученную ей работу в отношении вопросов заключения и действительности договоров в течение еще одной сессии. Для того, чтобы дать Комиссии возможность рассмотреть проект конвенции о заключении и действительности договоров на ее одиннадцатой сессии в 1978 году вместе с замечаниями правительств и заинтересованных организаций по проекту конвенции, Рабочая группа постановила рекомендовать Комиссии, чтобы Группа провела свою девятую сессию в Женеве 19—30 сентября 1977 года. Однако на тот случай, если она не сможет завершить свою работу на этой сессии, Рабочая группа постановила просить Комиссию назначить также проведение десятой сессии в Нью-Йорке в январе 1978 года, хотя она и отметила при этом, что некоторым представителям будет трудно присутствовать на таком большом количестве заседаний. Такой план даст Комиссии возможность, если она этого пожелает, рекомендовать Генеральной Ассамблее созвать в 1980 году конференцию полномочных представителей для рассмотрения одновременно проекта конвенции о международной купле-продаже товаров и проекта конвенции, касающейся заключения и действительности договоров.

170. Один представитель выразил сомнение в том, что Рабочая группа сможет завершить выполнение своей задачи в отношении вопросов заключения и действительности договоров на

двух следующих сессиях, если она будет тщательно рассматривать весь круг вопросов, относящихся к действительности договоров. Он отметил далее, что такой результат будет иметь определенные финансовые последствия и может задержать завершение работы над конвенцией о международной купле-продаже товаров, вопреки преобладающей позиции, проявившейся в ходе обсуждения в Шестом комитете, когда он рассматривал доклад Комиссии о работе ее девятой сессии⁹.

171. Рабочая группа отметила, что Комиссия на своей девятой сессии постановила заняться на своей десятой сессии вопросом о том, следует ли изложить правила о заключении и действительности договора в конвенции, содержащей правила о международной купле-продаже товаров, или же они должны стать предметом отдельной конвенции, а также следует ли их рассматривать на одной конференции полномочных представителей в том случае, если будет решено принять две отдельные конвенции. Отмечалось, что обсуждение, которое намечается провести в Комиссии по этим вопросам, прояснит следующие моменты: следует ли созвать одну конференцию для рассмотрения i) только проекта конвенции о международной купле-продаже товаров, или ii) одновременно проекта конвенции о международной купле-продаже товаров и проекта конвенции о заключении договоров, или iii) проекта конвенции о международной купле-продаже товаров и отдельных проектов конвенций о заключении договоров и действительности договоров, или же следует созвать две или более конференции полномочных представителей для отдельного рассмотрения этих конвенций. В этой связи Рабочая группа просила Секретариат подготовить заявление о финансовых последствиях каждой из этих альтернатив и представить его десятой сессии Комиссии.

172. Рабочая группа постановила также рекомендовать Комиссии, чтобы после завершения ее мандата она просила Генерального секретаря: i) распространить проект конвенции среди правительств и заинтересованных международных организаций для замечаний и подготовить критический анализ этих замечаний для представления Комиссии на ее одиннадцатой сессии; ii) распространить проект закона об унификации некоторых правил, касающихся действительности договоров международной купли-продажи товаров, подготовленный Международным институтом унификации частного права (МИУЧП), среди правительств и заинтересованных международных организаций для замечаний в отношении того, следует ли включить в проект конвенции, подготовленный Рабочей группой, какие-либо из вопросов, затрагиваемых в этом тексте.

⁹ Доклад Шестого комитета, А/31/390, пункт 15 (воспроизводится в настоящем томе, часть первая, I, B).

173. Рабочая группа постановила, что на своей следующей сессии она должна будет определить, какие правила о действительности договоров международной купли-продажи товаров следует включить в проект конвенции, и по возможности завершить свою работу в отношении пересмотра Единообразного закона о заключении договоров международной купли-продажи товаров и свою работу по вопросу о действительности таких договоров.

174. В порядке подготовки этой сессии Секретариату была направлена просьба произвести анализ текста МИУЧП и представить предложение, по мере необходимости с проектами текстов, в отношении того, какие вопросы, охватываемые этим текстом, а также какие другие вопросы действительности договоров следует включить

в проект конвенции. Рабочая группа просила всех представителей и наблюдателей представить Секретариату свои точки зрения по данному вопросу. Она просила также Секретариат произвести обзор текста ЮЛФ, утвержденного Рабочей группой на настоящей сессии, и предложить Рабочей группе изменения, которые можно было бы внести в текст на различных языках в целях улучшения последовательности редакционного стиля, внести предложения о перестановке положений проекта в более логичном порядке и подготовить названия отдельных статей. Рабочая группа просила также Секретариат подготовить комментарий к тексту, утвержденному Рабочей группой на настоящей сессии, который был бы аналогичен комментарию, подготовленному для проекта конвенции о международной купле-продаже товаров.

В. Проект конвенции о заключении договоров международной купли-продажи товаров в том виде, как он был утвержден или отложен для дальнейшего рассмотрения Рабочей группой по международной купле-продаже товаров на ее восьмой сессии¹ (A/CN.9/128, приложение I) *

[Статья первая (альтернатива № 1)]

Настоящая Конвенция применяется к заключению договоров купли-продажи товаров, которые в случае их заключения будут регулироваться Конвенцией о международной купле-продаже товаров.]

[Статья первая (альтернатива № 2)]

1) Настоящая Конвенция применяется к заключению договоров купли-продажи товаров, заключенных сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах:

- a) когда эти государства являются Договаривающимися государствами; или
- b) когда нормы частного международного права требуют применения закона одного из Договаривающихся государств.

2) То обстоятельство, что коммерческие предприятия сторон находятся в разных государствах, не должно приниматься во внимание, если это не вытекает из оферты, любого ответа на оферту или любых деловых отношений между сторонами или представленной сторонами информации до или в момент заключения договора.

3) Настоящая Конвенция не применяется к заключению договоров купли-продажи:

- a) товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего пользования, за исключением случаев, когда продавец, до или в

момент заключения договора, не знал и не имел оснований знать, что товары приобретаются для какого-либо такого пользования;

- b) с аукциона;
- c) в порядке исполнительного производства или иным образом в силу закона;
- d) фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов или денег;
- e) судов водного и воздушного транспорта;
- f) электроэнергии.

4) Настоящая Конвенция не применяется к заключению договоров, в которых обязательства продавца заключаются в основном в выполнении работы или в предоставлении иных услуг.

5) Заключение договоров на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству, должно считаться заключением договоров купли-продажи товаров, если только сторона, заказывающая товары, не берет на себя обязательство поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства таких товаров.

b) Для целей настоящей Конвенции:

a) если сторона имеет больше одного коммерческого предприятия, ее коммерческим предприятием считается то, которое с учетом обстоятельств, известных сторонам или предполагавшихся ими до или в момент заключения договора, имеет наиболее тесную связь с намеряемым договором или его исполнением;

b) если сторона не имеет коммерческого предприятия, принимается во внимание ее постоянное местожительство;

* 3 февраля 1977 года.

¹ Части текста, по которым Рабочая группа еще не приняла окончательного решения, заключены в квадратные скобки.

с) не принимается во внимание ни национальная принадлежность сторон, ни гражданский или торговый статус сторон или намечаемого договора.]

Статья 2

1) Стороны могут [по договоренности] исключить применение настоящей Конвенции.

2) Если в Конвенции не предусмотрено иное, стороны могут [по договоренности] частично отменить или изменить действие любого из ее положений, как может следовать из предварительных переговоров, оферты, ответа, практики, которую стороны установили между собой, или из обычаев.

3) Однако всякое условие оферты, предусматривающее, что молчание будет считаться акцептом, недействительно.

[Статья 3 (альтернатива № 1)]

Никакая форма не предписывается для оферты и акцепта. Они, в частности, могут доказываться свидетельскими показаниями.]

[Статья 3 (альтернатива № 2)]

Ни заключение или действительность договора, ни право стороны доказать факт его заключения или какое-либо из его положений не находятся в зависимости от существования письменного или любого другого требования относительно формы. Заключение договора или любого из его положений может доказываться свидетельскими показаниями или другими соответствующими средствами.]

Статья 3А

1) Договор может быть изменен или аннулирован просто по согласию сторон.

2) Письменный договор, в котором содержится положение, требующее, чтобы любое изменение или аннулирование излагалось в письменной форме, не может быть изменен или аннулирован иным образом. [Однако своими действиями сторона может воспрепятствовать утверждению такого положения в такой степени, в какой другая сторона в ущерб себе основывалась на этих действиях.]

Статья 4

1) Предложение о заключении договора [адресованное одному или нескольким конкретным лицам] является офертой, если она достаточно определена и в ней указывается намерение оферента признать ее обязательность в случае ее принятия.

2) Оферта является достаточно определенной, если в ней прямо или косвенно указывается вид товаров и устанавливается количество и цена или предусматривается порядок их определения.

[Тем не менее в случаях, когда в оферте указывается о намерении заключить договор даже без включения положения относительно порядка определения цены, такая оферта считается предложением о том, чтобы цена была такой, какая обычно устанавливается продавцом в момент заключения договора, или если такую цену невозможно определить, то такой ценой, которая обычно существует в вышеупомянутый момент на такие товары, продаваемые при аналогичных обстоятельствах.]

Статья 5

1) Оферта вступает в силу, когда она сообщается лицу, которому направлена. Она может быть отозвана, если об отзыве ее сообщено лицу, которому она направлена, до получения или одновременно с получением оферты [даже если она является безотзывной].

2) Оферта может быть отозвана, если отзыв сообщается такому лицу до того, как это лицо отправило свой акцепт [отгрузило товары или уплатило цену].

3) Однако оферта не может быть отозвана:

а) если оферта четко или косвенно указывает, что она является твердой или безотзывной; или

б) если в оферте указывается установленный срок [для акцептования] [безотзывности]; или

с) если для лица, которому направлена оферта, целесообразно рассматривать такую оферту в качестве открытой и такое лицо меняет свою позицию в ущерб себе в надежде на такую оферту.

Статья 6

Договор купли-продажи заключается в момент, когда вступает в силу акцепт оферты в соответствии с положениями настоящей Конвенции.

Статья 7

1) Ответ на оферту, содержащий дополнения, ограничения или иные изменения, является отказом от оферты и становится новой офертой.

[2) Однако ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнительные или отличающиеся от оферты условия, не меняющие существенно условий оферты, является акцептом, если только оферент не заявит возражений против этих расхождений незамедлительно. Если он этого не сделает, то условиями договора будут являться условия оферты с изменениями, содержащимися в акцепте.]

[3) Если подтверждение прежнего договора о купле-продаже направляется в течение разумного срока после заключения договора, любые дополнительные или отличающиеся условия в подтверждении (которые не напечатаны) становятся частью договора, если только они его существенно не меняют или если уведомление о

несогласии с ними направляется сразу же после получения подтверждения. [Напечатанные условия, содержащиеся в подтверждении, становятся частью договора, если они прямо или косвенно принимаются другой стороной.]

Статья 8

1) Заявление [или другое поведение] адресата оферты, указывающее на согласие на оферту, является акцептом.

1-бис) Акцепт оферты вступает в силу в момент, когда указание на согласие поступает к оференту. Он не имеет силы, если указание на согласие не сообщается в срок, установленный оферентом, а если срок не оговорен, то в разумный срок [принимая во внимание обстоятельства сделки, включая скорость использованных оферентом средств связи]. В случае, если оферта сделана устно, акцепт должен быть немедленным, если только из обстоятельств не следует, что адресат оферты имеет время на размышление.

[1-тер) Если оферта является безотзывной в силу отправки товара или уплаты цены, как это указано в пункте 2 статьи 5, акцепт вступает в силу в момент, когда извещение об этом акцепте поступает к оференту. Он не имеет силы, если это извещение не дается в короткий срок после этого действия и в пределах срока, предусмотренного в пункте 1-бис настоящей статьи.]

2) Срок для акцепта, установленный оферентом в телеграмме или письме, начинается теч с того часа, когда телеграмма была сдана для отправки, или с даты, указанной в письме, или, если такая дата не указана, с даты, указанной на конверте. Срок для акцепта, установленный оферентом в телефонном разговоре, телетайпном сообщении или при помощи других средств мгновенной связи, начинается теч с того часа, когда оферта была сообщена адресату оферты.

3) Если извещение об акцепте не может быть доставлено по адресу оферента вследствие того, что последний день такого срока является официальным праздником или нерабочим днем в местожительстве или в местонахождении коммерческого предприятия оферента, срок продлевается до первого рабочего дня, который за этим следует. Официальные праздники или нерабочие дни, имеющие место в течение данного срока, не исключаются при его исчислении.

Статья 9

1) Если акцепт дан с опозданием, то оферент может тем не менее считать, что он сделан вовремя при условии, что он сообщит об этом акцептанту в короткий срок устно или путем направления уведомления.

[2) Однако, если акцепт получен с опозданием, он должен считаться полученным своевременно,

если из письма или документа, в которых содержится акцепт, следует, что он был отправлен в таких условиях, что если бы его передача была нормальной, то он был бы получен вовремя; это условие, однако, не применяется, если оферент устно или путем направления уведомления сообщит акцептанту в короткий срок, что он считает свою оферту утратившей силу.]

Статья 10

Акцепт является безотзывным, если только отзыв его не поступит к оференту до или одновременно с вступлением в силу акцепта.

Статья 11

На заключение договора не влияют смерть одной из сторон или ее физическая или психическая неспособность заключать договоры, наступившая до вступления в силу акцепта, если иное не вытекает из намерения сторон, обычая или характера сделки.

Статья 12

Для целей настоящей Конвенции оферта, заявление об акцепте или любое другое указание о намерении «сообщается» адресату, когда оно делается устно или доставляется с помощью любого другого средства ему лично, в местонахождение его предприятия, по его почтовому адресу или в его обычное местожительство.

Статья 13

«Обычай» означает любую практику или метод ведения операций, о котором стороны знали или имели основание знать и который в международной торговле широко известен сторонам в договорах данного вида в соответствующей конкретной области торговли и обычно соблюдается ими.

Статья 14

1) [Сообщения, заявления и действия] сторон толкуются в соответствии с их действительным общим намерением, когда такое намерение можно установить.

2) В случаях, когда установить действительное общее намерение сторон невозможно, [сообщения, заявления и действия] сторон толкуются в соответствии с намерением одной из сторон, когда такое намерение можно установить, причем другая сторона знала или должна была знать, каково было это намерение.

3) Если же ни один из предыдущих пунктов неприменим, то [сообщения, заявления и действия сторон] толкуются в соответствии с намерением, которое могли бы иметь в подобных обстоятельствах разумные лица.

4) Намерение сторон или намерение, которое могло бы иметь в подобных обстоятельствах ка-

кое-либо разумное лицо, или продолжительность любого предельного срока, или применения статьи 11 [может] [должно определяться в зависимости от обстоятельств дела, включая [предварительные] переговоры, любую установленную между собой сторонами практику, любое поведение

сторон после заключения договора, обычаи [которые были известны сторонам или у них были основания знать их и которые широко известны в международной торговле и обычно соблюдаются сторонами договоров, обычно заключаемых в том виде торговли, о котором идет речь].

С. Доклад Генерального секретаря: заключение и действительность договоров международной купли-продажи товаров (А/CN.9/128, приложение II) *

СОДЕРЖАНИЕ

	<i>Пункты</i>
ВВЕДЕНИЕ	1—2
ИСТОРИЯ ЕДИНООБРАЗНОГО ЗАКОНА 1964 ГОДА О ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРОВ	3—7
ИСТОРИЯ ПРОЕКТА ЗАКОНА МИУЧП ОБ УНИФИКАЦИИ НЕКОТОРЫХ НОРМ, КАСАЮЩИХСЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ ДОГОВОРОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ	8
РАССМОТРЕНИЕ КОМИССИЕЙ ВОПРОСА О ЗАКЛЮЧЕНИИ И ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ ДОГОВОРОВ	9—15
СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ ПРЕДЛАГАЕМОЙ КОНВЕНЦИИ	16—27
<i>Добавления</i>	
I. Гаагский единообразный закон о заключении договоров о международной купле-продаже товаров 1964 года: критический анализ и предлагаемые альтернативные положения	<i>Стр.</i> 112
II. МИУЧП. Проект закона для унификации некоторых правил, касающихся действительности договоров международной купли-продажи товаров: критический анализ	124

* 3 февраля 1977 года.

ВВЕДЕНИЕ

1. На своей седьмой сессии (Женева, 5—16 января 1976 года) Рабочая группа по международной купле-продаже товаров просила Секретариат подготовить в консультации с МИУЧП одно или несколько исследований, в которых:

a) проводился бы критический анализ Гаагского единообразного закона 1964 года о заключении договоров о международной купле-продаже товаров и проекта закона МИУЧП о действительности договоров международной купли-продажи товаров и

b) был бы изучен вопрос о возможности и желательности рассмотрения обеих групп проблем в одном документе» (А/CN.9/116, пункт 114; Ежегодник., 1976 год, часть вторая, I, 1).

2. Настоящий доклад был подготовлен в соответствии с этой просьбой. Приложение I к докладу содержит текст Гаагского единообразного закона 1964 года о заключении договоров о международной купле-продаже товаров, критический анализ и предлагаемые альтернативные положения. В приложении II к докладу содержится проект закона МИУЧП о действительности договоров международной купли-продажи товаров и критический анализ.

ИСТОРИЯ ЕДИНООБРАЗНОГО ЗАКОНА 1964 ГОДА О ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРОВ¹

3. В 1930 году Международный институт по унификации частного права (МИУЧП) назначил комитет для подготовки проекта единого закона о купле-продаже. В ходе работы этого комитета возникли проблемы, связанные с определением времени заключения договора. Были предприняты попытки определения этого времени, поскольку ряд положений был связан с временем и местом заключения договора. Эти проблемы остались нерешенными, и в соответствии с этим МИУЧП в 1934 году назначил отдельный комитет для рассмотрения вопроса об унификации норм заключения договоров. В 1936 году этот комитет представил проект единого закона о заключении международных договоров по почте. В силу значительных расхождений, существующих в теории, связанной с заключением договоров в различных странах, было решено, что возможность выработки удовлетворительной международной конвенции по данному вопросу явля-

¹ История подготовки этого документа более полно описана в томе I отчетов Дипломатической конференции 1964 года по унификации права, касающегося международной купли-продажи товаров, Гаага, 2—25 апреля 1964 года, стр. 3—10 англ. текста.

ется незначительной. Поэтому в то время Институт не принял дальнейших мер.

4. На Дипломатической конференции, созванной в Гааге в 1951 году для рассмотрения проекта единообразного закона о международной купле-продаже товаров (ЮЛИС), было высказано мнение, что необходимо разработать новые положения, определяющие время заключения договора, поскольку в проекте закона о купле-продаже содержится большое число положений, в которых упоминается время заключения договора. Специальной комиссии, созданной Конференцией, было предложено выяснить, следует ли нормы о заключении договоров включать в основной текст закона о купле-продаже или же они должны представлять собой отдельный текст. Специальная комиссия выступила в поддержку подготовки отдельного текста.

5. В результате этих мер МИУЧП назначил Исследовательскую группу, которая подготовила проект единообразного закона о заключении договоров международной купле-продажи товаров (ЮЛФ). Этот проект закона был рассмотрен и его окончательный текст был принят на Дипломатической конференции, созванной в Гааге в 1964 году, которая рассмотрела и приняла Единый закон о международной купле-продаже товаров (ЮЛИС).

6. Единый закон о заключении договоров международной купле-продажи товаров был подписан следующими государствами: Грецией (3 августа 1964 года); Королевством Нидерландов (12 августа 1964 года); Сан-Марино (24 августа 1964 года); Италией (23 декабря 1964 года); Ватиканом (2 марта 1965 года); Соединенным Королевством Великобритании и Северной Ирландии (8 июня 1965 года); Бельгией (6 октября 1965 года); Федеративной Республикой Германии (11 октября 1965 года); Люксембургом (7 декабря 1965 года); Израилем (28 декабря 1965 года); Францией (31 декабря 1965 года) и Венгрией (31 декабря 1965 года). Следующие государства ратифицировали Конвенцию: Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии (31 августа 1967 года); Сан-Марино (24 мая 1968 года); Бельгия (1 декабря 1970 года); Италия (22 февраля 1972 года); Королевство Нидерландов (в отношении территорий Королевства в Европе) (22 февраля 1972 года) и Федеративная Республика Германии (также за Западный Берлин) (16 октября 1973 года). Кроме того, 5 марта 1974 года к Конвенции присоединилась Гамбия.

7. В соответствии с пунктом 1 статьи VIII Конвенция вступила в силу 23 августа 1972 года для Бельгии, Италии, Сан-Марино, Королевства Нидерландов (европейской территории Королевства) и Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии. В соответствии с пунктом 2 статьи VIII Конвенция вступила в си-

лу 17 апреля 1974 года для Федеративной Республики Германии и 6 сентября 1974 года — для Гамбии.

ИСТОРИЯ ПРОЕКТА ЗАКОНА МИУЧП ОБ УНИФИКАЦИИ НЕКОТОРЫХ НОРМ, КАСАЮЩИХСЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ ДОГОВОРОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

8. В 1960 году МИУЧП просил Институт по проблемам зарубежного и международного частного права им. Макса Планка подготовить сравнительное исследование соответствующих норм действительности договоров купли-продажи товаров. После представления этого исследования в 1963 году² Институту им. Макса Планка было предложено подготовить предварительный текст единообразного закона. Комитет МИУЧП рассматривал этот текст на четырех сессиях, проведенных в 1967 и 1971 годах, причем в течение этого периода он разработал проект закона об унификации некоторых норм, касающихся действительности договоров международной купле-продажи товаров (ЛЮВ). 31 мая 1972 года этот проект закона был одобрен Советом управляющих МИУЧП.

РАССМОТРЕНИЕ КОМИССИЕЙ ВОПРОСА О ЗАКЛЮЧЕНИИ И ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ ДОГОВОРОВ

Заключение договоров

9. В своем докладе о работе своей второй сессии (1969 год) Комиссия постановила, что Рабочая группа по международной купле-продаже товаров должна рассмотреть, «как и какие изменения [ЮЛФ] могут обеспечить их принятие большим числом стран с различными правовыми, социальными и экономическими системами, и необходимо ли для этой цели разработать новый текст» (А/7618, пункт 38; Ежегодник..., 1968—1970 годы, часть вторая, II, А). В своем докладе о работе своей третьей сессии (1970 год) Комиссия постановила, что Рабочая группа должна уделить первоочередное внимание систематическому рассмотрению ЮЛИС (А/8017, пункт 72; Ежегодник..., 1968—1970 годы, часть вторая, III, А) и поэтому должна отложить свою работу в отношении ЮЛФ.

Действительность договоров

10. В своем докладе о работе своей шестой сессии (1973 год) Комиссия приняла к сведению письмо директора МИУЧП, в котором Комиссии передавался текст «проекта закона для унификации некоторых правил, касающихся действительности договоров международной купле-продажи товаров» и в котором Комиссии предлага-

² Условия основной действительности договоров купли-продажи, Ежегодник МИУЧП за 1966 год, стр. 175—410 (только на французском языке).

лось включить вопрос о рассмотрении этого проекта в качестве пункта своей повестки дня. Комиссия постановила рассмотреть на своей седьмой сессии вопрос о том, какие дальнейшие меры следует принять в этом отношении (А/9017, пункт 148; Ежегодник..., 1973 год, часть первая, II, А).

Заключение и действительность договоров

11. В своем докладе о работе своей седьмой сессии (1974 год) Комиссия постановила просить Рабочую группу «после завершения ее работы над единообразным законом о международной купле-продаже товаров рассмотреть вопрос о разработке унифицированных правил, регулирующих действительность договоров международной купле-продажи товаров на основе вышеупомянутого проекта МИУЧП в связи с ее работой над единообразными правилами, регулиющими заключение договоров международной купле-продажи товаров» (А/9617, пункт 93; Ежегодник..., 1974 год, часть первая, II, А).

12. В своем докладе о работе своей шестой сессии (1975 год) Рабочая группа постановила «провести на своей [седьмой] сессии предварительное обсуждение вопроса о заключении и признании действительности... договоров [о международной купле-продаже товаров], с тем чтобы изложить, в случае необходимости, Секретариату направление работы в отношении исследования, которое Рабочая группа может просить провести его в этой области» (А/CN.9/100, пункт 118; Ежегодник..., 1975 год, часть вторая, I, 1).

13. В своем докладе о работе своей седьмой сессии (1976 год) Рабочая группа после обсуждения пришла к единодушному мнению о том, что на своей следующей сессии она начнет работу над единообразными правилами, регулируемыми заключением договоров, и предпримет попытку сформулировать такие правила на более широкой основе, чем международная купля-продажа товаров. Если в ходе своей работы Группа придет к мнению, что принципы, лежащие в основе договоров купли-продажи и других видов договоров, не могут рассматриваться в одном и том же тексте, то Группа займется работой лишь над договорами купли-продажи. Рабочая группа пришла далее к мнению, что она должна рассмотреть вопрос о том, можно ли некоторые или все правила о действительности соответствующим образом объединить с правилами о заключении. Рабочая группа приняла решение представить свои выводы девятой сессии Комиссии (А/CN.9/116, пункт 13; Ежегодник..., 1976 год, часть вторая, I, 1).

14. В своем докладе о работе своей девятой сессии (1976 год) Комиссия постановила «поручить Рабочей группе по международной купле-продаже товаров ограничить свою работу в области заключения действительности договоров до-

говорами международной купле-продажи товаров» (А/31/17, пункт 28; Ежегодник..., 1976 год, часть первая, II, А).

15. В соответствии с этим исследованием, подготовленные Секретариатом в ответ на указания Рабочей группы (пункт 1, выше), связаны только с заключением и действительностью договоров купли-продажи товаров.

СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ ПРЕДЛАГАЕМОЙ КОНВЕНЦИИ

16. Вопрос о заключении и действительности договоров, даже если его ограничить договорами международной купле-продажи, является одним из обширных вопросов, глубоко уходящих в правовую теорию, связанную с характером договорных обязательств. К счастью, нет необходимости кодифицировать каждый аспект этого вопроса в тексте единого закона, поскольку отмечается большее согласие в отношении практических результатов различных ситуаций, чем в отношении теории, на основе которой это решение достигается или получает оправдание. Поэтому, возможно, будет достаточно подготовить текст, в котором предлагались бы решения практических проблем, вызываемых такими различиями в законах различных правовых систем.

17. По этой причине высказывается мнение, что в отношении сферы применения Конвенции о заключении договоров, проект которой должен быть подготовлен Рабочей группой, можно следовать плану ЮЛФ. Такой проект конвенции будет в значительной степени ограничен офертой и акцептом. В этих вопросах различия между правовыми системами являются таковыми, что они вызывают практические проблемы в международной торговле. Тем не менее, они являются вопросами, в отношении которых представляется возможным выработать общеприемлемый текст.

18. Предлагается также, чтобы проект Конвенции был подготовлен без включения каких-либо положений в отношении действительности договоров, основывающихся на ЛЮВ. ЛЮВ состоит из шестнадцати статей, которые охватывают такие вопросы, как толкование актов сторон, ошибки, обмана, принуждения, невозможности выполнения во время заключения договора и аннулирования договора, и другие меры. Однако все имеющиеся материалы свидетельствуют о том, что такие проблемы в отношении договоров международной купле-продажи товаров в действительности возникают сравнительно редко.

19. Как отмечается в докладе Института им. Макса Планка, в котором препровождается проект текста о действительности договоров, подготовленный МИУЧП, о том, что Институт обратился к ряду коммерческих учреждений, в частности к Международной торговой палате, с тем чтобы выяснить практическую ценность и необходимость унификации правил по этому вопросу:

«Практически единодушное мнение, которого придерживаются эти учреждения, сводится к тому, что вопрос о том, является ли международный договор действительным или нет, возникает лишь в ограниченном числе случаев. Так, например, было обнаружено, что из всех опубликованных решений, принятых арбитражными судами Голландии в 1945 и 1964 годах, только в 20 решениях рассматриваются проблемы, связанные с основной действительностью договоров. Из 500 арбитражных заседаний, проведенных под руководством Гамбургской торговой палаты, только одно касалось проблемы, связанной с ошибкой. Несомненно, что коммерсанты, участвующие в торговых операциях по международной купле-продаже, больше занимаются проблемами, возникающими в результате невыполнения договора, чем вопросами, связанными с его действительностью»³.

20. Хотя все коммерческие учреждения, с которыми Институт им. Макса Планка провел консультации, расположены в Западной Европе, и поэтому полученные результаты отражают опыт западноевропейских государств, Секретариат не имеет никаких доказательств того, что опыт в отношении вопросов, охватываемых в ЛЮВ, в других частях мира отличается от опыта в Западной Европе. У Секретариата нет также доказательств того, что различия в законах, связанных с аспектами действительности договоров, ведут к возникновению серьезных проблем в международной торговле.

21. Вероятно, причина того, что проблемы действительности, охватываемые в ЛЮВ, редко возникают в договорах международной купле-продажи, заключается в том, что такие договоры обычно заключаются между коммерсантами, которые по сравнению, по меньшей мере, с обычным человеком располагают относительно глубокими знаниями в вопросах, связанных с заключением договоров. Существует меньшая вероятность возникновения проблем ошибки, обмана и принуждения, являющихся основой ЛЮВ, между коммерсантами, чем в торговых сделках между коммерсантами и потребителями или между двумя лицами, не являющимися коммерсантами.

22. Кроме того, представляется, что в случае возникновения таких проблем их можно урегулировать как в соответствии с неунифицированным национальным законом, так и в соответствии с любым предлагаемым текстом единообразного закона. Представляется, что обычные примеры ошибки, обмана и принуждения, которые

могут оправдать решение одной из сторон аннулировать договор в соответствии с ЛЮВ, могут послужить оправданием для этой стороны в аннулировании договора в соответствии с любой применимой в данном случае правовой системой. В той мере, в какой это относится к данному вопросу, принятие единообразного закона не приведет к большей степени унификации результатов для сторон.

23. Еще более важным представляется то, что ЛЮВ не приведет к повышению степени унификации в тех областях, где существуют расхождения в законах между различными правовыми системами, и представляется также, что никакой текст не сможет обеспечить достижения этого результата.

24. Трудности вызываются двумя характерными особенностями закона, регулирующего действительность договоров. Первой такой характеристикой является то, что событие, вызывающее действие правовых норм в тексте о действительности договоров, обычно является не объективным физическим событием, а событием, которое должно быть охарактеризовано третьей стороной. Например, в правиле об оферте и акцепте может говориться, что оферта была акцептована после того, как акцепт прибыл на адрес оферента. Такое правило может вызвать относительно небольшое число проблем толкования. Однако статья 11 ЛЮВ предусматривает, что угроза, которая оправдывает невыполнение договора, должна быть «оправданной, неизбежной и серьезной». Каждое из этих трех слов допускает широкое толкование для определения возможности аннулирования договора.

25. Вторая характерная особенность некоторых аспектов закона, регулирующего действительность договоров, заключается в том, что он является важным средством осуществления в отношении договоров политических, социальных и экономических воззрений той или иной страны. Это, по всей очевидности, относится к правилам, аннулирующим договор на основе нарушения статутного запрета или государственной политики. Статутные запреты и государственная политика в различных странах отличаются в такой степени, что это делает невозможным достижение цели унификации, т. е. разработки единого текста закона. В соответствии с этим комитет МИУЧП постановил исключить это правило из проекта ЛЮВ⁴.

26. Правила, связанные с принуждением, или аналогичные правила о ростовщичестве, незаконных договорах, добросовестности выполнения условий договоров и т. п., также служат в качестве средства осуществления политических, социальных, экономических воззрений страны в отношении договоров. Именно на основе обширного

³ Доклад Института по проблемам зарубежного и международного частного права им. Макса Планка, UNIDROIT Etude XVI/B, Doc. 22, p. 15. (Далее этот доклад будет называться Докладом Института им. Макса Планка.) Текст этого доклада был одобрен Советом управляющих МИУЧП 31 мая 1972 года.

⁴ Доклад Института им. Макса Планка, стр. 17 англ. текста.

и ограниченного толкования таких правил многие правовые системы обеспечивают равновесие между теорией неприкосновенности договоров и безопасностью торговых сделок, которую она обеспечивает, и защитой более слабой стороны торговых сделок за счет уменьшения надежности договоров.

27. По этим причинам предлагается, что проект конвенции должен быть подготовлен без включения каких-либо положений в отношении действительности договоров, основывающихся на ЛЮВ. Однако, возможно, что внимание, которое в настоящее время уделяется в других органах системы Организации Объединенных Наций таким вопросам, как новый международный экономический порядок и транснациональные корпо-

рации, может привести к достижению общего консенсуса в отношении принципов, которые могут оказать воздействие на действительность международных договоров. Если это так и если такие принципы необходимо основывать на действительности договоров международной купли-продажи товаров, то Комиссия может рассмотреть эти вопросы. В условиях отсутствия общего консенсуса рассмотрение этих вопросов представляется настолько сложным, что Рабочая группа не сможет завершить своей работы в отношении заключения договоров международной купли-продажи «в кратчайшее время», как это предусматривалось Комиссией на ее девятой сессии (A/31/17, пункт 27; Ежегодник..., 1976 год, часть первая, II, А).

ДОБАВЛЕНИЕ I

Гаагский единообразный закон о заключении договоров о международной купле-продаже товаров 1964 года*: критический анализ и предлагаемые альтернативные положения

СТАТЬЯ 1

Текст ЮЛФ в приложении I Конвенции 1964 года

1. Настоящий закон применяется при заключении договоров купли-продажи товаров между сторонами, предприятия которых находятся на территориях разных государств, в каждом из нижеследующих случаях:

a) когда оферта или ответ относятся к товару, который перевозится или будет перевозиться с территории одного государства на территорию другого государства;

b) когда действия, образующие оферту и акцепт, осуществляются на территориях разных государств;

c) когда сдача товара должна быть осуществлена на территории государства иного, чем то, на территории которого осуществляются действия, образующие оферту и акцепт договора.

2. Если сторона не имеет предприятия, то будет приниматься во внимание ее постоянное пребывание.

3. Применение настоящего закона не зависит от национальной принадлежности сторон.

4. Оферта и акцепт считаются выполненными на территории одного и того же государства, если письма, телеграммы или иные документы, которые содержат оферту и акцепт, отправлены и получены на территории этого государства.

5. Государства не будут считаться «разными государствами» в том, что касается местонахождения предприятия или обычного пребывания сторон, если заявление об этом было сделано законным образом в соответствии со статьей II Конвенции от 1 июля 1964 года о единообразном законе заключения договоров о международной купле-продаже товаров и если это заявление остается в силе.

* Этот единообразный закон далее называется ЮЛФ. Тексты ЮЛФ на английском и французском языках являются официальными текстами, принятыми в 1964 году Гаагской конференцией. Русский и испанский тексты являются неофициальным переводом, сделанным на основе *Регистра текстов международных конвенций и других документов, касающихся права международной торговли*, том I (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 71.V.3), глава I, раздел 1.

6. Настоящий закон не распространяется на заключение договоров купли-продажи:

a) фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, товарораспорядительных документов и денег;

b) судов морского и внутреннего плавания и воздушных судов, зарегистрированных или подлежащих регистрации;

c) электроэнергии;

d) в силу закона или во исполнение судебного решения.

7. Приравниваются к продажам по смыслу настоящего закона договоры поставки товаров, подлежащих изготовлению или производству, если только сторона, заказывающая товары, не берет на себя обязательства поставить существенную часть материалов, необходимых для такого изготовления или производства.

8. Настоящий закон применяется независимо от торгового или гражданского статуса сторон и торгового или гражданского характера заключаемых договоров.

9. Нормы международного частного права исключаются при применении настоящего закона, за исключением случаев, когда означенным законом предусматривается иное.

Текст ЮЛФ в приложении II Конвенции 1964 года

Настоящий закон применяется к заключению договоров купли-продажи, которые, если бы они были заключены, регулировались бы единообразным законом о международной купле-продаже товаров.

КОММЕНТАРИИ

1. Текст статьи 1 в приложении II Конвенции 1964 года предназначен для применения договаривающимися государствами, которые также являются договаривающимися государствами Гаагской конвенции о единообразном законе о международной купле-продаже товаров 1964 года (ЮЛИС). Текст статьи 1 в приложении I Конвенции 1964 года предназначен для применения договаривающимися государствами, которые не являются договаривающимися государствами в отношении ЮЛИС.

2. Если Рабочая группа подготовит отдельную Конвенцию о единообразном законе о заключении договоров международной купли-продажи товаров, то будет необходимо подготовить новый проект статьи 1 на основе положений проекта конвенции о международной купле-продаже товаров (КИСГ).

СТАТЬЯ 2

Текст ЮЛФ

1. Подлежат применению положения нижеследующих статей, за исключением случаев, когда из предварительных переговоров, оферты, ответа, установившейся между сторона-

ми практики или обычаев вытекает, что применяются другие правила.

2. Однако всякое условие оферты, предусматривающее, что молчание будет считаться акцептом, недействительно.

Предлагаемый альтернативный текст

Положения нижеследующих статей применяются за исключением случаев, когда предварительные переговоры, оферта, ответ, любая практика и обычаи, установленные между сторонами, приводят к применению более строгих юридических правил или более строгих согласованных принципов для определения того, был ли заключен договор.

КОММЕНТАРИИ

1. Статья 2 предусматривает ту степень, в которой стороны могут отклоняться или частично отказываться от положений этой Конвенции.

2. Статья 2 (1) содержит общие принципы автономии сторон. Эта статья находится в соответствии с общим принципом автономии сторон, содержащейся в статье 3 ЮЛИС и статье 5 проекта КИСГ. Однако статья 2 (2) ограничивает автономию сторон в одном отношении, то есть в том, что оферент не может в одностороннем порядке заявить в оферте, что договор будет заключен, если адресат оферты сохраняет молчание.

3. Предлагаемый альтернативный текст содержит предложение об ином подходе к вопросу об автономии сторон в отношении заключения договора. ЮЛФ предусматривает минимальные критерии, которые следует удовлетворить для заключения договора. Однако, даже если эти минимальные критерии будут удовлетворены, договор не имеет силы, если стороны договорились, что следует удовлетворить также дополнительные критерии. Например, даже если сторонам необязательно договариваться по таким вопросам, как достаточно точное определение срока доставки или срока уплаты цены оферты, если одна из сторон настаивает на предварительном соглашении по этим вопросам, то договор не будет заключен, пока не будет достигнуто такое соглашение.

4. Однако в соответствии с предлагаемым альтернативным текстом стороны могут не прийти к соглашению о заключении договора, даже если по всем необходимым элементам не будет достигнуто договоренности, например, если уведомление, направленное с намерением предложить оферту, не является достаточно точным в отношении количества, чтобы считаться офертой в соответствии со статьей 4. Соглашение между сторонами о том, что продавец будет продавать «все, что закажет покупатель», явится лишь приглашением к сделке; и оно не может рассматриваться как настоящий договор купли-продажи.

5. Можно представить себе такие соглашения, допускаемые правовой системой, по которым будущие договоры будут вступать в силу на более ранней стадии, чем того позволяют общие положения закона. Например, статья 6 предусматривает, что акцепт по почте имеет силу только после сдачи акцепта по адресу оферента, и вследствие этого, предположительно, договор заключается в это время. Если стороны согласились, что договор будет заключен в момент отправки акцепта, государство может не иметь особых причин, чтобы отказать придать силу такому соглашению. Однако трудно понять, почему стороны должны заключить такое соглашение.

6. Если принцип предложенного альтернативного текста будет принят, то нет необходимости предусматривать положение, аналогичное положению статьи 2 (2), ограничивающему полномочия адресата оферты по предусмотренному в оферте условия о том, что молчание равносильно акцепту.

СТАТЬЯ 3

Текст ЮЛФ

Никакая форма не предписывается для оферты и акцепта. Они, в частности, могут доказываться свидетельскими показаниями.

Предлагаемый альтернативный текст

Ни заключение или действительность договора, ни право стороны доказать факт его заключения или какое-либо из его положений, не находятся в зависимости от существования письменного или любого другого требования относительно формы. Заключение договора или любого из его положений может доказываться свидетельскими показаниями или другими соответствующими средствами.

КОММЕНТАРИИ

1. Содержание статьи 3 совпадает с содержанием статьи 15 ЮЛИС и статьи 11 проекта КИСГ. Следует отметить, что Рабочая группа оставила статью 11 проекта КИСГ в квадратных скобках, чтобы показать, что она является вопросом, который, по ее мнению, должен быть решен Комиссией. Можно допустить, что, если статья 11 будет сохранена Комиссией в проекте КИСГ, то она сохранится и в проекте конвенции о заключении договоров. С другой стороны, если статья 11 будет опущена из проекта КИСГ, решение Рабочей группы в отношении статьи 3 ЮЛФ будет зависеть от того, опущена ли статья 11 проекта КИСГ в связи с тем, что Комиссия постановила, что она не относится к Конвенции о международной купле-продаже или же она была опущена в связи с тем, что Комиссия постановила, что это правило является неверным.

2. В комментарии к статье 11 проекта КИСГ отмечалось, что даже если можно будет считать, что это положение относится к вопросу о заключении или действительности договоров, то тот факт, что многие договоры международной купли-продажи товаров заключаются с помощью современных средств связи, что не всегда связано с письменным договором, привел к решению включить его в настоящую конвенцию^а. Однако любые административные или уголовные санкции за нарушение норм любого государства, требующих заключения подобных договоров в письменной форме, либо в целях осуществления административного контроля над покупателем или продавцом, в целях соблюдения законов о валютном контроле, или по другим причинам, будут, тем не менее, применимы против стороны, которая заключила неписьменный договор, даже если сам договор имеет исковую силу между сторонами.

3. Следует добавить, что в ходе предварительных переговоров одна из сторон может определенно заявить, что никакое уведомление не должно рассматриваться как оферта или акцепт, если оно не изложено в письменной форме. Тот же результат может иметь место ввиду установленной между сторонами практики или обычаев. В таких случаях требование письменного текста вытекает из толкования принципа автономии сторон, как это изложено в статье 2.

4. Использование выражения «никакая форма не предписывается...» предполагает, что статья 3 регулирует только вопросы доказательства и надлежащей формы оферты и акцепта, но что она не опровергает национальных положений законов о том, что договор международной купли-продажи товаров должен заключаться в письменной форме либо для того, чтобы он был законно оформлен, либо для того, чтобы он имел исковую силу в судах этой страны. Однако в вариантах статьи 3 ЮЛФ и статьи 11 проекта КИСГ на французском языке используется выражение «aucune forme n'est prescrite pour...», что означает, что статья имеет отношение к вопросам действительности и исковой силы. Если статья 3 будет сохранена в ее настоящей форме, то может оказаться желательным унифицировать переводы на различные языки и обратить внимание Комиссии на эту проблему в связи со статьей 11 проекта КИСГ.

5. Положение о том, что для оферты или акцепта не «предписывается никакая форма», относится к таким требованиям, как скрепление документа печатью, его заверение или засвидетельствование его подлинности нотариусом или использование особых форм.

^а A/CN.9/116, приложение II (Ежегодник., 1976 год, часть вторая, I, 3).

6. Положение, которое допускает подтверждение свидетельскими показаниями существования и содержания оферты и акцепта, предназначено для применения в отношении тех стран, в которых требование о письменной форме относится к доказательству существования договора, а не к надлежащей форме оферты или акцепта. Однако предполагалось, что статья 3 может толковаться таким образом, что не приведет к достижению желаемого результата в этих странах^b.

7. Хотя статья 3 может толковаться как означающая только, что существование оферты и акцепта может подтверждаться с помощью свидетельских показаний, логически следует понимать, что она означает также, что условия оферты и акцепта могут доказываться свидетельскими показаниями. Такое положение было добавлено в предлагаемый альтернативный текст.

8. В предлагаемом альтернативном тексте делаются попытки исключить упомянутые выше трудности. Он не предлагает каких-либо новых путей, помимо изложенных уже в статье 3. Если Рабочая группа найдет альтернативный текст более предпочтительным, чем статья 3 ЮЛФ, то она, возможно, пожелает предложить, чтобы соответствующим образом была изменена статья 11 проекта КИСТГ. Можно отметить, что последние четыре слова «или другими соответствующими средствами» были добавлены, чтобы разъяснить то, что не только свидетельские показания, но и другие соответствующие меры подтверждения, такие как поведение сторон, могут быть использованы для подтверждения существования договора и его условий.

9. Новая статья 3А была добавлена в отношении связанной с этим проблемы устного изменения или расторжения письменного договора.

ПРЕДЛАГАЕМАЯ СТАТЬЯ 3А

1. Соглашение сторон, заключенное добросовестно с целью изменения или аннулирования договора, является действительным. Однако письменный договор, который исключает какие-либо изменения или аннулирование, если они не в письменной форме, не может быть изменен или аннулирован иным образом.

2. Действия одной стороны, на которую другая сторона обоснованно полагается, в ущерб последней могут представлять собой отказ от положения договора, которое требует внесения изменений или аннулирования в письменной форме. Сторона, которая отказалась от положения, касающегося неисполненной части договора, может взять назад свой отказ. Однако отказ не может быть взят назад, если это повлечет за собой чрезмерные неудобства или чрезмерные расходы для другой стороны ввиду того, что она полагается на этот отказ.

КОММЕНТАРИИ

1. В предлагаемой статье 3А излагаются средства, с помощью которых договор может быть изменен или аннулирован.

Изменение и аннулирование договоров, пункт 1

2. Существует важное различие между гражданским правом и общим правом в отношении изменений существующих договоров. В гражданском праве соглашение между сторонами об изменении договора является действитель-

ным, если имеются достаточные основания, даже если изменение относится к обязательствам лишь одной из сторон. В общем праве изменение обязательств лишь одной из сторон в принципе является недействительным, ввиду отсутствия встречного удовлетворения.

3. Статья 3А (1) гласит, что соглашение об изменении или аннулировании договора, сделанное сторонами добросовестно, является действительным. Изменения, предусмотренные этим положением, являются техническими изменениями в спецификациях, сроках доставки или других подобных вопросах, которые часто возникают в процессе исполнения торговых договоров. Даже если такие изменения договора могут увеличить расходы одной стороны или снизить ценность договора для другой стороны, стороны могут прийти к соглашению, что цена останется без изменения. Статья 3А (1) гласит, что такие соглашения являются действительными и таким образом отвергают положение общего права о необходимости встречного возмещения.

4. Однако в статье 3А (1) также утверждается, что соглашение должно быть «заключено добросовестно». Эти слова предназначены для того, чтобы дать суду основание отказать в принудительном исполнении соглашения об изменении договора, если соглашение является результатом неправомерного давления одной из сторон.

5. Хотя в статье 3 предусматривается, что договор не обязательно должен быть в письменной форме, в комментарии отмечалось, что стороны могут вновь ввести такое требование. Аналогичная проблема связана с тем, до какой степени может быть изменен или аннулирован устно договор, который специально исключает изменения или аннулирование, если они не совершаются в письменной форме.

6. В некоторых правовых системах договор может быть изменен устно, несмотря на содержащееся в нем самом противоположное положение. Возможно, что подобный результат будет вызван действием статьи 3 ЮЛФ, которая предусматривает, что договор, регулируемый этой конвенцией, необязательно должен быть засвидетельствован письменно. Однако во втором предложении статьи 3А (1) предусматривается, что письменный договор, который исключает какие-либо изменения или аннулирование, если они не в письменной форме, не может быть изменен или расторгнут иным образом.

Отказ, пункт 2

7. В статье 3А (2) признается, что действия одной стороны, на которую другая сторона обоснованно полагается, в ущерб последней могут представлять собой отказ от требования о том, чтобы любое изменение или аннулирование договора было совершено в письменной форме. В этом отношении статья 3А (2) является аналогичной статье 30 арбитражных правил ЮНСИТРАЛ, которая предусматривает отказ от требования, содержащегося в статье 1 (1) этих правил о том, чтобы любое изменение этих правил совершалось в письменной форме.

8. Однако в статье 3А (2) далее предусматривается, что сторона, которая отказалась от требования письменного изложения в отношении изменения неисполненной части договора, может восстановить первоначальные условия в договоре в той степени, в какой это не вызовет чрезмерных неудобств или чрезмерных расходов для другой стороны ввиду того, что она полагается на этот отказ.

СТАТЬЯ 4

Текст ЮЛФ, содержащийся в приложении I Конвенции 1964 года

1. Сообщение, направленное каким-либо лицом одному или нескольким определенным лицам в целях заключения договора купли-продажи, является офертой только в том случае, если оно достаточно точно, чтобы можно было путем его акцепта заключить договор, и если сообщение

^b В основе этого предложения лежит то, что некоторые системы общего права не требуют, чтобы оферта и акцепт оформлялись в письменном виде, но вместо того требуют оформления в письменном виде меморандума о соглашении. Соответственно, статья 3 ЮЛФ не заменяет этого требования, но лишь подтверждает ранее существовавшее положение о том, что оферта и акцепт не обязательно должны быть в письменной форме [Unification of the Law Governing International Sales of Goods, editor John Honold, Paris, Librairie Dalloz (1966) page 372].

свидетельствует о намерении отправившего его лица принять на себя обязательство.

2. Это сообщение толкуется и дополняется путем предварительных переговоров, установившейся между сторонами практики, обычаев и любых правил, примененных к договору купли-продажи.

Текст ЮЛФ, содержащийся в приложении II Конвенции 1964 года

1. Сообщение, направленное каким-либо лицом одному или нескольким определенным лицам в целях заключения договора купли-продажи, является офертой только в том случае, если оно достаточно точно, чтобы можно было путем его акцепта заключить договор, и если сообщение свидетельствует о намерении отправившего его лица принять на себя обязательство.

2. Это сообщение толкуется и дополняется путем предварительных переговоров, установившейся между сторонами практики, обычаев и положений единообразного закона о международной купле-продаже товаров.

Предлагаемый альтернативный текст

1) Сообщение, направленное одному или нескольким определенным лицам [или общественности] в целях заключения договора купли-продажи, является офертой, если оно является достаточно определенным и свидетельствует о намерении оферента принять на себя обязательство.

2) Это сообщение толкуется и дополняется путем предварительных переговоров, установившейся между сторонами практики, обычаев и любых правовых норм, применимых к договорам купли-продажи.

3) Оферта является достаточно определенной, если в ней прямо или косвенно указываются, по крайней мере, вид и количество товара и необходимость уплаты цены.

4) В случае иного намерения сторон оферта является достаточно определенной даже в том случае, если в ней не указывается цена и прямо или косвенно не содержится положение относительно определения цены товара. В таких случаях покупатель должен платить такую цену, которая, как правило, устанавливается продавцом в момент заключения договора. Если такую цену невозможно установить, покупатель должен платить цену, обычно существующую на вышеупомянутый момент на такой товар, продаваемый при аналогичных условиях.

5) Оферта является достаточно определенной, если количество измеряется в ней объемом товара, имеющегося у продавца, или потребностями покупателя. В таких случаях количество товара, имеющегося у продавца, или потребности покупателя означают фактический имеющийся объем или фактический объем, требуемый добросовестному покупателю. Однако покупатель не имеет права требовать и не обязан акцептовать количество, которое в неразумных пределах не соответствует указанной оценке, или при отсутствии указанной оценки акцептовать количество, которое в неразумных пределах не соответствует обычному или иным образом сравнимому, ранее имеющемуся или требуемому объему.

КОММЕНТАРИИ

1. Текст статьи 4, содержащейся в приложении II Конвенции 1964 года, предназначен для использования теми Договаривающимися государствами, которые являются также Договаривающимися государствами Конвенции 1964 года относительно ЮЛИС. Текст статьи 4, содержащейся в приложении I Конвенции 1964 года, предназначен для использования теми Договаривающимися государствами, которые не являются Договаривающимися государствами в отношении ЮЛИС.

Сообщение, направляемое более чем одним лицом, пункт 1

2. В статье 4 (1) указывается, что оферта должна направляться «каким-либо лицом». Из всего хода подготовки проекта нельзя ясно определить, почему существует такое требование. Однако это, по-видимому, не являлось намеренным решением, предусматривающим, что две стороны, совместно владеющие товаром, или два лица, которые желают совместно приобрести товар, не могут направить такую оферту. В предлагаемом альтернативном тексте не указывается число лиц, которые могут совместно направить оферту.

Сообщение, направляемое одному или нескольким определенным лицам, пункт 1

3. В статье 4 (1) предусматривается, что оферта должна направляться «одному или нескольким определенным лицам». Выражение «или общественности», содержащееся в квадратных скобках в предлагаемом альтернативном тексте, являлось бы дополнением к выражению, использованному в ЮЛФ.

4. Именно этому требованию, предусматривающему, что оферта должна адресоваться конкретным лицам, было уделено особое внимание в Конвенции 1964 года. В некоторых странах «публичная оферта», т. е. сообщение в адрес широкой общественности, может являться офертой с правовой точки зрения, если она удовлетворяет другим критериям оферты. К числу наиболее часто приводимых примеров относятся демонстрация товаров в витринах с указанием цены и демонстрация товаров в автоматических торговых машинах. Хотя эти примеры могут служить в качестве иллюстрации теории заключения договоров в различных странах, они не имеют отношения к международной торговле.

5. Однако аналогичные проблемы возникают в отношении рекламных объявлений в изданиях общего распространения, например в газетах и журналах, рекламных объявлений, рассылаемых по почте, и каталогов товаров, имеющих для продажи. Такие рекламные объявления и сообщения широко используются в качестве средств стимулирования продажи товаров в международной торговле.

6. По-видимому, следует провести различие между теми рекламными объявлениями и каталогами, которые направляются по почте непосредственно адресатам, и теми рекламными объявлениями, распространение которых носит публичный характер. Те сообщения, которые рассылаются по почте непосредственно адресатам, направляются «одному или нескольким определенным лицам», в то время как сообщения, распространяемые среди широкой общественности, не отвечают этому требованию. Тем не менее в большинстве случаев рекламное объявление «не направляется в целях заключения договора», а рассылается в качестве предложения о заключении сделки, даже если такое рекламное объявление и направляется ограниченному числу адресатов.

Требование достаточной определенности, пункт 1

7. В статье 4 (1) предусматривается, что сообщение становится офертой в том случае, если оно «достаточно определено, чтобы можно было путем его акцепта заключить договор». Поэтому в оферте должны прямо или косвенно содержаться все необходимые элементы договора. Однако ни в статье 4, ни в других положениях ЮЛФ не определяется, что является такими необходимыми элементами. В последующих пунктах указывается, каким образом в предлагаемом альтернативном тексте статьи 4 (1), (3), (4) и (5) будут определены необходимые элементы договора купли-продажи.

8. В статье 4 (1) лишь предполагается, что оферта должна быть «достаточно определенной», но не указывается, что она должна быть «достаточно определенной, чтобы можно было путем ее акцепта заключить договор».

В пунктах (3), (4) и (5) определяются некоторые из наиболее важных особенностей оферты, являющейся достаточно определенной.

9. В статье 4 (3) указывается, что, для того чтобы оферта была достаточно определенной, она должна содержать, по крайней мере, три элемента: i) указание вида товаров; ii) указание количества товара и iii) указание на необходимость уплаты цены. Если эти три элемента прямо или косвенно содержатся в сообщении, то сообщение является офертой и договор будет заключен посредством акцепта его лицом, которому адресована оферта.

10. Статья 4 (4) дополняет статью 4 (3) в отношении цены. Хотя в статье 4 (3) предусматривается, что в оферте должна указываться необходимость уплаты цены, в статье 4 (4) указывается, что в оферте необязательно указывать цену или прямо или косвенно предусматривать положения в отношении ее установления. В данном положении далее повторяется формулировка статьи 36 проекта Конвенции о договоре о международной купле-продаже товаров, которая служит средством определения цены в таких случаях.

11. В статье 4 (5) предусматривается, что оферты, в которых количество измеряется объемом товара, имеющегося у продавца, или потребностями покупателя, являются достаточно определенными. В противном случае тот факт, что продавец может в некоторой степени контролировать имеющийся у него объем товара и покупатель — контролировать свои потребности, в некоторых правовых системах означает, что указание количества зависит от усмотрения этой стороны, и поэтому не является достаточно определенным. Однако целесообразно, чтобы имелся некоторый предел допускаемого изменения объема товара, который другая сторона обязана купить или продать в зависимости от конкретного случая. Поэтому, если оценка основывалась на объеме товара, который продавец будет иметь в своем распоряжении, или требованиях продавца или если имеется установившаяся практика в отношении объема товара, имеющегося в распоряжении продавца, или потребностей покупателя, другая сторона не обязана акцептовать или предоставлять такой объем, который в неразумных пределах не соответствует такой оценке или установившейся практике.

Толкование оферты, пункт 2

12. Следует отметить, что вариант статьи 4 (2), содержащейся в приложении II Конвенции 1964 года, может быть недостаточным, поскольку имеется множество аспектов права договоров вообще и купли-продажи в частности, которые не охватываются ЮЛИС или проектом Конвенции о договоре о международной купле-продаже товаров, однако которые имеют отношение к толкованию оферты. Поэтому, по-видимому, целесообразно использовать лишь вариант статьи 4 (2), содержащейся в приложении I Конвенции 1964 года.

СТАТЬЯ 5

Текст ЮЛФ

1. Оферта связывает оферента только после того, как она получена лицом, которому направлена. Она утрачивает силу, если отзыв ее получен лицом, которому он направлен, до получения или одновременно с получением оферты.

2. После получения оферты лицом, которому она направлена, эта оферта может быть отозвана, за исключением случаев, когда такой отзыв делается недобросовестно или в нарушение торговой лояльности, или когда в оферте содержится срок для ответа или указание о том, что она твердая или безотзывная.

3. Указание о том, что оферта является твердой или безотзывной, может быть ясно выражено или вытекать из обстоятельств, предварительных переговоров, установившейся между сторонами практики или обычаев.

4. Отзыв оферты имеет силу только в том случае, если он получен лицом, которому он направлен, до того как это лицо отправило свой акцепт или выполнено действие, которое приравнивается к акцепту в соответствии с пунктом 2 статьи 6.

Предлагаемый альтернативный текст

1) Оферта может быть акцептована лишь после того, как она получена лицом, которому направлена. Она не может быть акцептована, если отзыв ее получен лицом, которому она направлена, до получения или одновременно с получением оферты.

2) После получения оферты лицом, которому она направлена, эта оферта может быть отозвана, если такое лицо получает отзыв до того, как это лицо отправило свой акцепт или выполнило действие, которое приравнивается к акцепту в соответствии со статьей 6 (2). Однако оферта не может быть отозвана:

a) в течение срока, определенного в оферте для ответа, и
b) в течение разумного времени, если в оферте содержится указание на то, что она является твердой или безотзывной; или

c) в течение разумного времени, если для лица, которому направлена оферта, целесообразно рассматривать такую оферту в качестве открытой и если такое лицо изменяет свою позицию в ущерб себе в расчете на такую оферту.

3) Указание о том, что оферта является твердой или безотзывной, может быть ясно выражено или вытекать из обстоятельств, предварительных переговоров, установившейся между сторонами практики и обычаев.

КОММЕНТАРИИ

1. В статье 5 определяется время, когда оферта становится действительной, и пределы, в которых она может быть отозвана. Предлагаемый альтернативный текст представляет собой аналогичные нормы, как и ЮЛФ, однако представлен в такой форме, которая может сделать их более понятными.

2. В статье 5 (1) указывается срок, после которого оферта «возлагает обязательство» на лицо, получившее такую оферту, и условия, при которых оферта «утрачивает силу» в результате ее отзыва. В предлагаемом тексте статьи 5 (1) определяется срок, после которого может быть акцептована оферта, и условия, при которых ее отзыв больше не зависит от ее акцепта.

3. В статье 5 (2) содержится основное правило отзыва оферты, в то время как в статье 5 (4) указываются случаи, при которых аннулируется право оферента отозвать оферту. В предлагаемом тексте статьи 5 (2) и 5 (4) ЮЛФ объединены в статью 5 (2).

4. В статье 5 (2) предусматривается, что «оферта, которая содержит срок для ответа или указания о том, что она твердая или безотзывная», не может быть отозвана. По-видимому, это означает, что оферта не может быть отозвана в течение этого установленного срока или в течение разумного срока в зависимости от случая. В предлагаемом альтернативном тексте статьи 5 (2) данная норма определяется именно таким образом.

5. Хотя статья 5 (2) с предлагаемого альтернативного текста является новой, содержащиеся в ней нормы, по-видимому, уже отражены в ЮЛФ. По статье 5 (2) ЮЛФ оферта не может быть отозвана, если «такой отзыв делается недобросовестно или в нарушение торговой лояльности». Законодательная практика не является ясной в отношении фактических случаев, которые предполагается объединить в данном положении.

6. Однако, по-видимому, основным, если не единственным фактическим случаем, который, как правило, истолковывается как подпадающий под формулировку статьи 5 (2) ЮЛФ, заключается в том, что для лица, которому направ-

ляется оферта, целесообразно рассматривать такую оферту в качестве открытой и такое лицо меняет свою позицию в ущерб себе в надежде на такую оферту. В таком случае такая оферта, по-видимому, будет безотзывной в течение разумного периода времени.

7. Основным примером этого правила являлись бы те случаи, когда лицо, которому направляется оферта, было бы вынуждено провести всестороннее расследование для определения того, следует ли ему акцептовать оферту. Даже если в оферте не указывается, что оферта является безотзывной, она не может быть отозвана в течение периода времени, необходимого для принятия лицом, которому направляется такая оферта, своего решения.

Дата вступления оферты в силу, пункт 1

8. Оферта может быть акцептована в том случае, если она «получена» лицом, которому направлена. В статье 12 (1) предусматривается, что оферта считается полученной тогда, когда она доставлена по адресу лица, которому направляется сообщение.

9. Предлагаемый альтернативный текст статьи 12 расширяет понятие «получить» путем включения в него, в частности, устного заявления. Соответственно, если оферент направляет свою оферту по почте, однако до ее получения сообщает по телефону другому лицу о направлении оферты, такая оферта считается «полученной» по телефону.

Отзыв оферты, пункты 2 и 4

10. В соответствии со статьей 5 (2) оферта в принципе может быть отозвана. В статье 5 (4) также требуется, чтобы сообщение об отзыве было получено лицом, которому направлена оферта, до того, как это лицо отправило свой акцепт или выполнило действие, которое приравнивается к акцепту в соответствии со статьей 6 (2). Следует отметить, что вопреки этому правилу в большинстве, если не во всех правовых системах, согласно этим положениям оферент теряет право отозвать оферту до момента акцепта такой оферты, поскольку оферта не может быть отозвана, если уже был отправлен, хотя еще и не получен акцепт на нее. Однако в соответствии со статьями 6 (1) и 12 (1) оферта на заключение договора путем переписки может акцептоваться лишь в тех случаях, когда поступает акцепт. Предполагается, что договор заключается именно в этот момент. Такое согласование, по-видимому, не является результатом намеренного решения. Напротив, по-видимому, это является результатом неполного объединения двух отдельных, однако взаимосвязанных норм относительно периода, в течение которого оферта может быть отозвана, и момента, когда оферта акцептуется. Тем не менее такое неполное согласование, по-видимому, имеет незначительное отрицательное значение и может содействовать достижению более эффективного компромисса между теорией отправления акцепта и теорией получения акцепта.

11. Содержащееся в статье 5 (2) положение о том, что оферта, в которой определяется срок для акцепта, не может быть отозвана в течение этого установленного времени, следует рассматривать совместно со статьей 8 (1). Связь между этими двумя положениями приводит к тому, что, если указывается, что оферта является открытой в течение установленного периода времени, например в течение 10 дней, оферта не может быть отозвана в течение этого периода. В конце этого периода оферта может быть отозвана. Даже если оферта не отзывается, в соответствии со статьей 8 (1) ее нельзя акцептовать, если не удовлетворяются условия статьи 9.

СТАТЬЯ 6

Текст ЮЛФ

1. Акцепт заключается в заявлении, которое получено оферентом любым способом.

2. Акцепт может также заключаться в отправке товара, уплате цены или в любом другом действии, которое может рассматриваться как равнозначное заявление, о котором говорится в предыдущем пункте, в силу оферты, установившейся между сторонами практики или обычая.

Предлагаемый альтернативный текст

1) Оферта акцептуется путем заявления об этом, переданного оференту любым способом.

2) Оферта также акцептуется, если лицо, которому она направлена:

a) отгружает без задержки либо соответствующий, либо не соответствующий условиям договора товар, если лицо, которому направлена оферта, не уведомит оферента, что отгрузка не соответствующего условиям договора товара предлагается только для его удобства; или

b) уплачивает цену в соответствии с условиями оферты; или

c) предпринимает любое другое действие, которое свидетельствует, что оферта была принята; или

d) остается бездействующим после такого момента времени, когда в силу обстоятельств дела, установившейся между сторонами практики или обычая лицо, которому направлена оферта, должно было уведомить оферента, что оно не намерено акцептовать ее.

3) Когда оферта акцептуется в виде отгрузки товара, уплаты цены или начала исполнения, оферент, который не уведомлен об акцепте в течение разумного времени, может взыскать любые убытки, вызванные этим.

4) a) Договор заключается в момент акцептования оферты.

b) Договор о купле-продаже может считаться заключенным, даже если момент его заключения является неустановленным.

КОММЕНТАРИИ

Акцепт путем заявления, пункт 1

1. В статье 6 (1) не говорится, что должно содержать заявление об акцепте, однако очевидно, что оно должно акцептовать оферту, предложенную оферентом. В прошлом во всех правовых системах требовалось, чтобы, по крайней мере в теории, акцепт был эквивалентен простому «согласен». Однако практическая действительность заставила составителей ЮЛФ предусмотреть в статье 7 (2), что при определенных обстоятельствах ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, является акцептом, даже если в ней содержатся дополнительные или отличающиеся от оферты условия. Такое правило было перенесено и в нынешний текст. Вопрос о том, насколько данное правило допускает отклонение от простого «согласен», рассматривается при обсуждении статьи 7.

Передача акцепта, отправление или получение

2. В одних правовых системах считается, что акцепт оферты имеет место при отправке уведомления об акцепте, в то время как в других правовых системах считается, что акцепт имеет место только после получения ее оферентом.

3. Имеют место два основных практических последствия, которые могут возникнуть в результате расхождений этих двух правил. Если акцепт не вступает в силу до получения акцепта, то отправитель — лицо, которому направлена оферта, — несет риск потери, задержки или ошибки в пересылке, в то время как, если акцепт вступает в силу в момент отправки, то получатель — оферент — несет риск потери, задержки или ошибки в пересылке. Во-вторых, если в рассматриваемой правовой системе предусматривается, что оферта может быть отозвана, то по теории о получении

оферент располагает более продолжительным сроком, в течение которого он может отозвать оферту, нежели по теории об отправке.

4. Как представляется, дело заключается в том, что те правовые системы, которые в вопросах признания действительности акцепта придерживаются теории получения, склонны одобрять безотзывность оферты в течение достаточного периода времени, чтобы ее приняло лицо, которому направлена оферта, в то время как те правовые системы, которые придерживаются теории отправки, склонны признавать отзывность оферты до ее акцепта^c.

5. В ЮЛФ принята средняя позиция между теориями получения и отправки. В соответствии со статьей 6 (1) оферта является акцептованной, как только заявление об акцепте было «получено» оферентом. Поскольку в статье 12 (1) предусматривается, что «получить» означает быть сланным по адресу лица, которому направлено сообщение, ЮЛФ формально встает на позицию теории получения.

6. Однако большинство обычных последствий, которые проистекают из принятия теории получения, не наблюдаются.

7. Во-первых, согласно статье 9, акцепт, который прибыл с опозданием, считается или может считаться полученным вовремя. Однако отправитель — лицо, которому направлена оферта, — по-прежнему несет риск неприбытия акцепта и любой ошибки в пересылке. Во-вторых, даже если акцепт не вступает в силу до получения, значение статьи 5 (4) заключается в том, что, как только акцепт был отправлен, оферта является безотзывной.

Средства передачи акцепта, пункт 1

8. Содержащееся в статье 6 (1) положение, что заявление об акцепте может быть получено оферентом «любым способом», имеет целью преодолеть правило в некоторых юрисдикциях общего права, согласно которому требование, чтобы акцепт был таким же, как и оферта, включает требование, чтобы средства получения акцепта также были такими же, как и средства, с помощью которых была получена оферта. Обычным последствием использования средства получения, отличного от средства, использованного для оферты, являлось то, что акцепт вступал в силу только в момент получения, а не в момент отправления, тем самым резко изменялся обычный результат общего права. В соответствии с ЮЛФ нет необходимости беспокоиться о таком последствии, поскольку общее правило сводится к тому, что акцепт вступает в силу только по получении. Однако в некоторых юрисдикциях общего права акцепт, полученный с помощью средства, отличающегося от средства, которое было использовано для оферты, не будет считаться действительным в качестве акцепта вообще, если суд придет к выводу, что оферент косвенно предписал способ акцепта. Такой результат можно устранить с помощью слов «любым способом» и по этой причине данные слова являются полезными, даже если они, возможно, необходимы во многих правовых системах.

9. Следует отметить, что по статье 2 оферент уполномочен, в силу сферы действия автономии стороны, требовать от лица, которому направлена оферта, использовать особое средство передачи его акцепта. Особое средство передачи акцепта может также быть затребовано в результате «установившейся между сторонами практики или обычаев». В частности, оферент может потребовать, чтобы оферта была акцептована в письменном виде. Такое требование со стороны оферента будет превалировать над положениями статьи 6 (1) о том, что оферта может быть акцептована «любым способом».

10. Следующим последствием статьи 2 будет то, что оферент может потребовать, чтобы оферта была акцептована авиапочтой, и отказаться признать акцепт телеграммой. Те-

леграфный акцепт будет являться новой офертой, которая, в свою очередь, должна быть акцептована.

Акцепт путем какого-либо акта, пункт 2

11. Хотя в статье 6 (1) признается, что заявление об акцепте обычно имеет форму устного или письменного сообщения, иногда случается, что лицо, которому направлена оферта, не отвечает на оферту предлагающего покупку или продажу товара, а просто отгружает товар, уплачивает цену или осуществляет какой-либо акт, который свидетельствует, что оферта была акцептована. В статье 6 (2) предусматривается, что такой акт является не новой офертой, а акцептом оферты.

12. Проблема, которая остается нерешенной в статье 6 (2), заключается в том, представляет ли собой отгрузка несоответствующего требованиям договора товара акцептом оферты. В статье 5 (2) проекта ЮЛФ 1958 года отправка товара должна быть «в соответствии с условиями оферты». Хотя в формулировке проекта 1958 года предполагается, что не может быть никакого отклонения от условий оферты, для того чтобы отправка товара представляла собой акцепт, не включающий никаких отклонений в отношении качества отгруженного товара, представляется менее ясным, что именно таким было намерение составителей документа^d. Однако, если отправка товара не является акцептом, она является новой офертой, которая обычно акцептуется, если она акцептуется вообще, на основании акцепта покупателем — оферентом товаров или платежа за них.

13. На Гаагской конференции 1964 года слова «в соответствии с условиями оферты» были опущены. Однако ни в отчетах о Конференции, ни в тексте, в том виде в каком он был принят, не разъясняется, является ли изъятие этих слов попыткой или следствием превращения отправки не соответствующего условиям договора товара в акт акцепта или по-прежнему подразумевается требование, что товар должен соответствовать условиям договора.

14. В предлагаемом тексте статьи 6 (2) *a* предусматривается, что отгрузка не соответствующего условиям договора товара представляет собой акцепт оферты. Условия договора, который заключается на основании отправки не соответствующего условиям договора товара, — это те условия, которые содержатся в оферте. Поэтому отправка не соответствующего условиям договора товара представляет собой нарушение договора и акт заключения, и покупатель-оферент имеет в своем распоряжении любое средство защиты, содержащееся в применимом законе о купле-продаже. В соответствии с проектом КИСГ эти средства защиты включают возмещение ущерба, снижение цены и, если нарушение является существенным, право замены не соответствующего условиям договора товара или отмены договора.

^d На одном этапе обсуждения представитель Федеративной Республики Германии указал, что слова «в соответствии с условиями оферты» не означают поставки товара без какого-либо дефекта, а означают отгрузку, произведенную с намерением выполнить условия договора (Дипломатическая конференция по унификации Закона о международной купле-продаже товаров, Гаага, 2—25 апреля 1964 года, *Отчеты и документы Конференции, том I*, стр. 221 англ. текста). Эти слова были опущены по предложению представителя Международной торговой палаты, которого поддержал представитель Соединенных Штатов (том I, стр. 221 англ. текста). Однако представитель Соединенных Штатов ранее указывал, что отправка товара, не соответствующего условиям договора, является акцептом и позволяет пострадавшей стороне прибегнуть к средствам защиты на основании ЮЛИС (том I, стр. 213 англ. текста). Однако представляется сомнительным, что все другие делегаты, которые поддержали предложение об исключении этих слов, разделяют мнение представителя Соединенных Штатов о том, что отгрузка не соответствующего условиям договора товара является акцептом (том I, стр. 213—214 англ. текста; том II, стр. 478—480 англ. текста).

^c Formation of Contracts: A Study of the Common Core of Legal Systems Schlesinger, ed., Oceana Publications, (1968), p. 115.

15. Конечно, при этом следует отметить, что продавец — адресат оферты, который не располагал тем, что было заказано, может преднамеренно отгрузить не соответствующий условиям договора товар в надежде, что оферент сочтет его приемлемым. Это может случиться, в частности, если продавец прекратил изготовление конкретного товара, указанного в каталоге, заказанного покупателем, и заменил его новым товаром по каталогу. В таком случае, когда продавец уведомляет покупателя-оферента, что не соответствующий условиям договора товар отгружается только для его удобства, в предлагаемой статье 6 (2) *a* предусматривается, что отгрузка представляет собой новую оферту.

Акцепт путем молчания

16. В статье 2 (2) указывается, что «условие оферты, предусматривающее, что молчание будет считаться акцептом, недействительно». Однако данное положение не указывает, что ни при каких обстоятельствах молчание лица, которому направлена оферта, не может представлять собой акцепт. В предлагаемой статье 6 (2) *d* описываются обстоятельства, при которых молчание лица, которому направлена оферта, представляет собой акцепт оферты.

17. Общее правило предлагаемой статьи 6 (2) *d* сводится к тому, что оферта является акцептованной, если лицо, которому она направлена, хранит молчание, когда из-за обстоятельства дела согласно установившейся между сторонами практике или обычаям представляется разумным, что лицо, которому направлена оферта, должно уведомить оферента, если оно не намерено акцептовать оферту. Например, если бы лицо, которому направлена оферта, должно было ответить на оферту, что оно больше не торгует конкретным заказанным товаром, но что оно в качестве замены отгрузит товар, которым оно торгует, если оно не получит указаний о противном в течение десяти дней, в соответствии с обычной коммерческой практикой требуется, чтобы первоначальный оферент дал ответ, если он не желает товар-заменитель. В таком случае молчание первоначального оферента будет представлять собой акцепт контрагента.

Уведомление об акцепте

18. В ЮЛФ не предусмотрены требования, чтобы лицо, которому направлена оферта, уведомило оферента, что оно отгрузило товар, уплатило цену или совершило любой другой акт, который является акцептом. В результате этого представляется по крайней мере возможным, что оферент может быть связан договором в течение значительного срока, в то время как в связи с молчанием лица, которому предложена оферта, оферент законно считает, что оферта потеряла силу.

19. В практическом плане представляется маловероятным, чтобы такое положение случилось часто. Если покупатель — адресат оферты акцептует оферту путем уплаты цены, то продавец-оферент, по всей вероятности, узнает об этом акте своевременно. Если продавец — адресат оферты акцептует оферту путем отгрузки товара самолетом, автомобилем или другим быстроходным транспортным средством, товар зачастую прибывает в пределах времени, в течение которого покупатель-оферент будет ожидать ответ. В таких случаях актом акцепта естественно является направляемое оференту уведомление об акцепте.

20. Трудность возникнет только в том случае, если акт акцепта является таковым, что он сам по себе не извещает оферента об акцепте в течение разумного периода времени. Такие акты могут включать отгрузку товара морем или начало изготовления товара. В таких случаях обычной коммерческой практикой было направление какой-либо документации на имя оферента с указанием принятых или предполагаемых мер лицом, которому направлена оферта. Если документация поступит до осуществления предусматриваемого акта, документация будет служить в качестве заявления об акцепте. Если она поступит после осуществления предусматриваемого акта, она будет служить в качестве уведомления об акцепте.

21. В предлагаемой статье 6 (3) принята такая позиция, что отказ поддерживать этой обычной коммерческой практикой не подрывает действительности акцепта, но лицо, которому направлена оферта, должно возместить оференту любые убытки, вызванные тем, что он не смог уведомить оферента.

Заключение договора

22. Когда ЮЛФ был принят окончательно, в нем путем объединения статей 6 (1) и 12 (1) предусматривалось, что акцепт путем переписки имеет место в тот момент, когда заявление прибывает по адресу оферента. Предполагается, что договор был заключен в этот момент. Однако такой результат должен был быть получен либо в качестве естественного последствия положений ЮЛФ, либо на основании применения национального закона. Это не было указано конкретно в тексте самого ЮЛФ.

23. В предлагаемой статье 6 (4) *a* нынешнего текста указывается, что договор является заключенным в момент акцепта оферты. Данное положение охватывает все формы акцептов, а не только акцепты путем переписки.

24. Можно отметить, что текст предлагаемой статьи 6 (4) *a* составлен, как и все тексты в отношении оферты и акцепта, на предположении, что существует конкретное сообщение, которое может быть признано в качестве оферты, и ответ, который может быть признан в качестве акцепта. В значительном большинстве случаев данное предположение соответствует фактам. Однако в определенном числе случаев стороны могут провести обширную деловую переписку, в которой будут урегулированы различные элементы будущего договора. Если позднее возникнет спор, может быть трудным выделение какого-либо одного сообщения, о котором можно сказать, что оно является офертой, и ответа, о котором можно сказать, что он является акцептом. Тем не менее может быть ясно, что стороны на каком-то этапе переписки пришли к такому согласию, что договор должен считаться заключенным, даже если момент его заключения является неустановленным.

25. В предлагаемой статье 6 (4) *b* сформулировано такое правило. Его следует читать вместе со статьей 4 об определении оферты и статьей 7 об акцептах, которые имеют дополнительные или отличные условия.

СТАТЬЯ 7

Текст ЮЛФ

1. Акцепт, содержащий дополнения, ограничения или иные изменения, является отказом от оферты и становится новой офертой.

2. Однако ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнительные или отличающиеся от оферты условия, не меняющие существенно условий оферты, является акцептом, если только оферент не заявит в короткий срок возражений против этих расхождений; если он этого не сделает, то условиями договора будут условия оферты с изменениями, содержащимися в акцепте.

Предлагаемый альтернативный текст

1) Ответ на оферту, содержащий дополнения, ограничения или иные изменения, является отказом от оферты и становится новой офертой.

2) *a*) Однако ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнительные или отличающиеся от оферты условия, не меняющие существенно условий оферты, является акцептом, если только оферент не заявит возражений против этих расхождений незамедлительно. Если он этого не сделает, то условиями договора будут условия оферты с изменениями, содержащимися в акцепте.

b) Если оферта и ответ, который имеет целью служить акцептом, направлены на печатных формах, а ненапечатанные условия ответа существенно не меняют условия

оферты, этот ответ является акцептом оферты, даже если напечатанные условия ответа существенно меняют напечатанные условия оферты, если только оферент не заявит возражений против каких-либо расхождений незамедлительно. Если он этого не сделает, то условиями договора являются напечатанные условия оферты с изменениями в ненапечатанных условиях, содержащихся в акцепте, и напечатанные условия, в отношении которых обе формы согласуются.

3) Если подтверждение прежнего договора о купле-продаже направляется в течение разумного срока после заключения договора, любые дополнительные или отличающиеся условия в подтверждении (которые не напечатаны) становятся частью договора, если только они его существенно не меняют, или если уведомление о несогласии с ними направляется сразу же после получения подтверждения. [Напечатанные условия, содержащиеся в подтверждении, становятся частью договора, если они прямо или косвенно принимаются другой стороной.]

КОММЕНТАРИИ

Общее правило, пункт 1

1. В пункте 1 статьи 7 излагается традиционное правило о том, что подразумеваемый акцепт, который дополняет, ограничивает или иным образом изменяет оферту, к которой он относится, является отказом от оферты и становится новой офертой.

2. Это положение отражает традиционную теорию о том, что обязательства по договору возникают в результате изъясления взаимного согласия. Следовательно, акцепт должен точно соответствовать оферте. Если подразумеваемый акцепт не соответствует полностью оферте, имеет место не акцепт, а новая оферта, требующая акцепта другой стороной для заключения договора.

3. Хотя разъяснение этого правила, изложенное в пункте 1 статьи 7, представляется соответствующим широко распространенному представлению о характере договора, данное правило отражает также реальность общего фактического положения, при котором лицо, которому делается предложение, в целом согласно с условиями оферты, но выражает желание договориться в отношении ее некоторых аспектов. Если намерение участвовать в дальнейших переговорах очевидно, то правило, которое официально признало бы договор как уже существующий в противоположность желанию сторон, было бы неудачным.

4. Однако существуют другие общие реальные ситуации, при которых данное традиционное правило, как оно изложено в пункте 1 статьи 7, не дает желаемых результатов. В пункте 2 статьи 7 и в предлагаемом пункте 3 статьи 7 содержатся исключения из пункта 1 статьи 7 в отношении ряда таких ситуаций.

Несущественные изменения, пункт 2

5. В пункте 2 статьи 7 содержатся правила, касающиеся ситуации, при которой ответ на оферту излагается и подразумевается как акцепт, но содержит новые предложения или предложения, которые незначительно отличаются от условий оферты. Например, оферта, в которой говорится, что у оферента есть 50 тракторов на продажу по определенной цене, акцептуется телеграммой, в которой добавлено «с немедленной отгрузкой» или «отгружайте, тратта выставляется» против коносамента, инспектирование допускается».

6. Следует отметить, что в большинстве случаев, при которых ответ имеет целью служить акцептом, любые дополнительные или отличающиеся условия ответа не будут иметь существенный характер, и поэтому согласно пункту 2 статьи 7 договор будет заключен на основе условий оферты с изменениями в результате условий, содержащихся в акцепте. Если оферент заявит возражение против условий акцепта, то до заключения договора потребуются проведение дополнительных переговоров.

7. Если в ответе содержится какое-либо существенное изменение, ответ не становится акцептом, а является новой офертой. Безусловно, если оферент затем отгружает товары, платит соответствующую цену или иным образом начинает исполнение, то оферент акцептовал новую оферту на основании пункта 2 статьи 6. Поэтому договор был бы заключен, и условиями этого договора стали условия новой оферты.

8. Необычным был бы случай, при котором оферент, который не согласился с дополнительными или отличающимися условиями, не отреагировал бы на ответ, независимо от того, изменяли бы существенно условия оферты дополнительные или отличающиеся условия ответа или нет. Оферент является стороной, первоначально заинтересованной в заключении договора, и следовало бы предположить, что он будет продолжать переговоры с лицом, которому делается предложение, стремясь к заключению договора.

9. Поэтому вопрос о том, был ли заключен договор на основе ответа, содержащего дополнительные или отличающиеся условия, почти всегда возникнет в случае, при котором оферент принимает решение, после получения ответа, но до начала операций, о том, что он более не желает быть связанным этим договором. Это часто является результатом изменения цены на товары. В отношении этого вида случаев в пункте 2 статьи 7 указывается, что оферент связан обязательствами по договору лишь при наличии оговорки о том, что дополнительные или отличающиеся условия ответа не изменили существенно условий оферты.

10. Тем не менее правило в пункте 2 статьи 7 не дает того же желаемого результата, когда и оферта и акцепт сделаны на печатной форме. В этом случае служащие обеих сторон, в редких случаях, будут изучать и сравнивать типовые условия, если они вообще будут это делать. Все, что будет иметь значение для них, будет состоять в том, что эти условия были занесены в соответствующие формы. Если эти формы идентичны, как это обычно бывает, или содержат такие дополнения, как «с немедленной отгрузкой» или «отгружайте, тратта выставляется против коносамента, инспектирование допускается», любое лицо будет, как правило, действовать, как если бы договор был заключен, даже если имеются значительные расхождения между напечатанными условиями.

11. В предлагаемом пункте 2 *b* статьи 7 указывается, что договор был заключен, если напечатанные условия, то есть условия, присущие лишь отдельному договору, существенно не отличаются. Если договор был заключен, правила в отношении условий договора проводят разграничение между напечатанными и ненапечатанными условиями. Что касается ненапечатанных условий, то правило то же самое, что и в пункте 2 статьи 7, которое приводится как предлагаемый пункт 2 *a* статьи 7, то есть условиями договора будут являться условия оферты с изменениями, содержащимися в акцепте.

12. Однако единственными напечатанными условиями, которые становятся условиями договора, являются условия, в отношении которых обе формы согласуются. Если в одной из форм содержатся условия, которых нет в другой форме, или если эти две формы содержат несовместимые условия, эти условия не становятся частью договора. В отношении их регулирующей нормой будет обычай, любая практика, установившаяся между сторонами, или соответствующее установившееся материальное право.

13. Формулировка предлагаемого пункта 2 статьи 7 более детальна, чем формулировка, которая обычно содержится в единообразном законе. Тем не менее существовало мнение, что предмет предлагаемой статьи 7 (2) требует такой степени детализации с целью достижения надлежащего результата.

Подтверждение заключения договора

14. Как правило, после заключения в устной форме договора или после заключения договора посредством телеграммы или телекса одна или обе стороны направляют

другой стороне подтверждение заключения договора. Цель этого подтверждения состоит не только в зафиксировании сделки на бумаге, но и в том, чтобы информировать другую сторону об условиях договора, так как они понимаются стороной, направляющей подтверждение. В предлагаемом пункте 3 статьи 7 признается обязательство стороны, получающей подтверждение, установить соответствуют ли эти условия ее пониманию договора, и если нет, заявить возражения. Если она этого не сделает, условия подтверждения становятся условиями договора, если только не может быть показано, что они являются существенным изменением договора.

15. Если формулировки в скобках будут приняты, указанное выше правило будет изменено, с тем чтобы по существу соответствовать предлагаемому пункту 2 *b* статьи 7. Условиями договора будут ненапечатанные условия, которые существенно не изменили договора и в отношении которых другая сторона не заявила возражений, и напечатанные условия, которые были прямо приняты другой стороной или которые можно каким-либо образом считать косвенно акцептованными ею. Этот подразумеваемый акцепт может быть доказан ссылкой на прошлую практику заключения договора в отношении этих условий или ссылкой на действия в отношении этого договора, соответствующие этим условиям. В любом случае обязанностью стороны, которая направила форму, будет доказательство того, что другая сторона каким-либо образом акцептовала типовые условия.

СТАТЬЯ 8

Текст ЮЛФ

1. Заявление об акцепте является действительным только в том случае, если оно поступит к оференту в установленный им срок, а если срок не оговорен, то в разумный срок, принимая во внимание обстоятельства дела, скорость использованных оферентом средств связи и обычаи. В случае если оферта сделана устно, акцепт должен быть немедленным, если только из обстоятельств не следует, что лицу, которому сделана оферта, имеет время на размышление.

2. Если срок для акцепта установлен оферентом в письме или в телеграмме, то презюмируется, что такой срок исчисляется с даты письма или с часа того дня, когда телеграмма была сдана для отправки.

3. Если акцепт состоит в одном из действий, предусмотренных пунктом 2 статьи 6, он вступает в силу только в том случае, если он сделан в сроки, предусмотренные пунктом 1 настоящей статьи.

Предлагаемый альтернативный текст

1) При условии соблюдения положений статьи 9 оферта акцептуется только в том случае, если заявление об акцепте сообщено оференту или любое другое действие, упоминаемое в пункте 2 статьи 6, совершено в установленный оферентом срок, а если срок не оговорен, то в разумный срок, принимая во внимание обстоятельства дела, включая скорость использованных оферентом средств связи. В случае, если оферта сделана устно, акцепт должен быть немедленным, если только из обстоятельств не следует, что адресат оферты имеет время на размышление.

2) Срок для акцепта, установленный оферентом в телеграмме или письме, начинается исчисляться с часа того дня, когда телеграмма была сдана для отправки, или с даты, указанной в письме, или, если такая дата не указана, с даты, указанной на конверте. Срок для акцепта, установленный оферентом в телефонном разговоре, телетайпном сообщении или при помощи других средств мгновенной связи, начинается исчисляться с часа того дня, когда оферта была сообщена адресату оферты.

3) Если последний день такого срока является официальным праздником или нерабочим днем в местожительстве или в местонахождении коммерческого предприятия оферента, срок продлевается до первого рабочего дня, который за этим последует. Официальные праздники или нерабочие

дни, имеющие место в течение срока, не исключаются при его исчислении.

КОММЕНТАРИЙ

Срок для акцепта, пункты 1 и 3

1. В пункте 1 статьи 8 указывается, что традиционное правило о том, что оферта может быть акцептована только в том случае, если адресат оферты действует в течение срока, установленного оферентом, или, если такой срок не установлен, то в течение разумного срока. Однако, поскольку это правило затрагивается статьей 9, конкретная ссылка на статью 9 была добавлена в предлагаемый пункт 1 статьи 8.

2. Положение пункта 1 статьи 8 о том, что в случае, если оферта сделана устно, акцепт должен быть немедленным, служит на практике в качестве опровержимой презумпции в отношении длительности разумного срока. Далее в пункте 1 статьи 8 указывается, что презумпция опровержима, если из обстоятельств следует, что адресат оферты имеет время на размышление.

3. В пункте 1 статьи 8 определено, что при исчислении разумного срока необходимо принимать «во внимание обстоятельства дела, скорость использованных оферентом средств связи и обычаи». Необходимо отметить, что весь текст, следующий за словом «дела», является примером того, что имеется в виду под обстоятельствами дела. Во внимание могут быть приняты также и другие элементы, такие как предварительные переговоры или практика, установленная самими сторонами. В предлагаемом пункте 1 статьи 8 слова «и обычаи» изъяты. Можно было бы также поставить точку после слова «дела» или даже после слов «разумный срок».

4. В пункте 3 статьи 8 предусматривается, что то же правило, которое указано в пункте 1 статьи 8, применяется к акцепту, состоящему в одном из действий, упоминаемых в пункте 2 статьи 6. В предлагаемом альтернативном варианте текста тот же результат достигается путем включения пункта 3 статьи 8 в предлагаемый пункт 1 статьи 8.

Начало срока для акцепта, пункт 2

5. В пункте 2 статьи 8 предусматривается механизм для исчисления начала срока, в ходе которого оферта может быть акцептована.

6. В случае с письмом срок исчисляется с «даты письма». Неясно, имеется ли в виду дата, указанная в письме, или дата, указанная в почтовом штемпеле. В предлагаемом пункте 2 статьи 8 предусматривается, что срок исчисляется «с даты, указанной в письме», а если такая дата не указана, то срок исчисляется «с даты, указанной на конверте». Такой порядок предпочтения предложен по двум причинам: во-первых, адресат оферты может не принять во внимание дату, указанную на конверте, но он будет хранить письмо в качестве основы для исчисления окончания срока, в течение которого оферта может быть акцептована, и, во-вторых, оферент хранит копию письма с указанной на нем датой, но обычно не регистрирует дату, указанную на конверте. Поэтому, если отсчет ведется с даты, указанной на конверте, оферент может не знать, когда заканчивается срок, в ходе которого оферта может быть акцептована.

7. В случае с телеграммой срок начинает исчисляться с часа того дня, когда «телеграмма была сдана для отправки». Такое правило действует лучше всего в том случае, если на телеграмме указывается время, когда она была сдана для отправки или передана для отправки по телефону в тех странах, где это возможно. Если это не является всеобщей практикой, то, может быть, целесообразно определить другое начало отсчета срока.

Окончание срока для акцепта

8. Предлагаемый пункт 3 статьи 8 основывается на положениях статьи 2 (2) Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ.

СТАТЬЯ 9

Текст ЮЛФ

1. Если акцепт дан с опозданием, то оферент может тем не менее считать, что он сделан вовремя при условии, что он сообщит об этом акцептанту в короткий срок устно или путем отправки сообщения.

2. Однако, если акцепт получен с опозданием, он должен считаться полученным своевременно, если из письма или документа, в котором содержится акцепт, следует, что он был отправлен в таких условиях, что если бы его передача была нормальной, то он был бы получен вовремя; это условие, однако, не применяется, если оферент устно или путем отправки уведомления сообщит акцептанту в короткий срок, что он считает свою оферту утратившей силу.

Предлагаемый альтернативный текст

Если ответ на оферту, подразумеваемый в качестве акцепта, сообщен с опозданием, или любое действие, упоминаемое в пункте 2 статьи 6, произведено с опозданием, но ответ или действие были произведены добросовестно, оферта должна быть акцептована в должный срок, за исключением того случая, когда оферент, узнав об акцепте, без задержки информировал адресата оферты о том, что он считает свою оферту утратившей силу.

КОММЕНТАРИИ

1. В статье 9 рассматривается вопрос об акцептах, которые поступают после истечения срока для акцепта.

Полномочия оферента рассматривать акцепт в качестве поступившего в должный срок, пункт 1.

2. Если акцепт получен с опозданием, оферта утрачивает свою силу и никакой договор не заключается посредством поступления акцепта. Однако зачастую оферент остается заинтересованным в заключении договора на условиях своей первоначальной оферты. Все правовые системы сходятся в том, что это возможно; они различаются лишь в теоретическом плане и в некоторой степени в том, какими способами может быть достигнут этот результат.

3. В некоторых правовых системах несвоевременный акцепт рассматривается в качестве контрoferты. Признание несвоевременного акцепта в качестве контрoferты означает, что первоначальный оферент должен акцептовать контрoferту путем одного из способов, при помощи которых может быть акцептована любая оферта, и пока он не сделает этого, никакой договор не заключается.

4. В пункте 1 статьи 9 содержится другой подход. Несвоевременный акцепт рассматривается в качестве потенциально действительного акцепта. Однако, чтобы он стал полностью действительным, оферент должен подтвердить его в короткий срок, сообщив адресату оферты, что он рассматривает акцепт в качестве поступившего в должный срок, даже если он и поступил с опозданием.

5. Необходимо отметить, что как система, излагаемая в статье 9 (1), так и система, в соответствии с которой несвоевременный акцепт рассматривается в качестве контрoferты, требуют подтверждения со стороны первоначального оферента, для того чтобы договор мог существовать. Если адресату оферты не будет послано никакого сообщения, то и никакого договора не существует. За исключением того, в какой мере применимо положение статьи 9 (2), это действительно даже в том случае, когда как оферент, так и адресат оферты считают, что договор существует.

Акцепты, полученные с опозданием вследствие задержки с передачей, пункт 2

6. Поскольку акцепт является действительным только тогда, когда он получен, то следует ожидать, что за утрату или несвоевременную передачу несет ответственность акцептант. Однако в пункте 2 статьи 9 предусматривается, что «если из письма или документа, в которых содержится акцепт, следует, что он был отправлен в таких условиях,

что если бы его передача была нормальной, то он был бы получен вовремя», то акцепт, поступивший с опозданием, считается поступившим в должный срок. Это переносит ответственность за задержку передачи на оферента, но за утрату при передаче по-прежнему отвечает акцептант.

7. Далее в пункте 2 статьи 9 указывается, что это положение не применяется в том случае, если оферент в короткий срок сообщил акцептанту, что он считает оферту утратившей силу.

8. Необходимо отметить, что сочетание правил в пунктах 1 и 2 статьи 9 требует, чтобы оферент уведомил адресата оферты, считает ли он несвоевременный акцепт прибывшим в должный срок или нет, за исключением тех случаев, когда i) оферент желает, чтобы договор вступил в силу, и очевидно, что акцепт был отправлен в таких условиях, что если бы его передача была нормальной, то он был бы получен вовремя, или ii) оферент не желает, чтобы договор вступил в силу, и очевидно, что акцепт не был отправлен в таких условиях, что если бы его передача была нормальной, то он был бы получен вовремя. В той мере, в какой оферент не уверен в том, что в нормальных условиях акцепт, посланный при помощи избранных средств связи, был бы получен вовремя, он должен отправить уведомление о своем решении, чтобы быть уверенным в своих правах.

9. В предлагаемой статье 9 принцип пункта 2 статьи 9 утверждается и распространяется на все несвоевременные акцепты. Для коммерческой практики характерно, что ответ адресата оферты, подразумеваемой в качестве акцепта, высылается добросовестно, независимо от того, свидетельствует ли тщательный анализ времени, необходимого обычно для пересылки сообщения от адресата оферты оференту, о том, что акцепт должен был поступить своевременно. Поэтому в предлагаемой статье 9 содержится общее требование для оферента информировать акцептанта о своем намерении рассматривать несвоевременный акцепт как не поступивший в должный срок. Однако если оказывается, что адресат оферты не действовал добросовестно, то оферент, не ответивший на подразумеваемый акцепт, вследствие этого не считается заключившим договор.

СТАТЬЯ 10

Текст ЮЛФ

Акцепт является безотзывным, если только отзыв его не поступит к оференту до или одновременно с получением оферентом акцепта.

Предлагаемый альтернативный текст

Акцепт не может быть отозван, за исключением того случая, когда отзыв был сообщен оференту до того, как заявление об акцепте сообщено оференту или одновременно с ним, или, в случае с акцептом, посредством одного из действий, упоминаемых в пункте 2 статьи 6, до или одновременно с уведомлением оферента об акцепте.

КОММЕНТАРИИ

1. В том случае, если акцепт отправлен по почте, в статье 10 предусматривается, что заявление об отзыве акцепта должно быть сообщено оференту до или одновременно с получением оферентом акцепта. Однако в статье 10 не содержится правила на случай акцепта посредством одного из действий, упоминаемых в пункте 2 статьи 6.

2. В предлагаемом варианте текста предусмотрено, что в случае акцепта посредством одного из действий, упоминаемых в пункте 2 статьи 6, отзыв акцепта должен быть сообщен оференту до или одновременно с уведомлением оферента о действии, которое составляет акцепт. В этом предлагаемом тексте основное внимание уделено факту осведомленности оферента к тому времени, когда он узнает об отзыве, а не вопросу о том, может ли быть заключен договор.

Текст ЮЛФ

СТАТЬЯ 11

Вариант 2

На заключение договора не влияют смерть или недееспособность одной из сторон, наступившая до акцепта, если иное не вытекает из намерения сторон, обычаев или характера сделки.

Предлагаемый альтернативный текст 1

- 1) (Тот же, что и статья 11 ЮЛФ.)
- 2) Если в отношении любой из сторон открыто производство по конкурсным или аналогичным делам после того, как была сделана оферта, то отзывная оферта не может быть акцептована. Однако безотзывная оферта может быть акцептована в ходе периода, в течение которого оферта является безотзывной.

Предлагаемый альтернативный текст 2

В случае смерти любой из сторон или ее физической или умственной недееспособности в отношении заключения договора, или если производство по конкурсным или аналогичным делам было открыто в отношении любой из сторон после того, как была сделана оферта, то отзывная оферта не может быть акцептована. Однако безотзывная оферта может быть акцептована в ходе периода, в течение которого оферта является безотзывной.

КОММЕНТАРИИ

1. Статья 11 сводится к заявлению о том, что на заключение договора не влияют смерть или физическая или умственная недееспособность одной из сторон.

2. В пункте 2 статьи 11 предлагаемого варианта 1 текста предусматривается, что отзывная оферта не может быть акцептована после открытия производства по конкурсным или аналогичным делам, но что такое событие не влияет на безотзывную оферту. При таком подходе безотзывная оферта рассматривается в качестве формы собственности или законного права, и это положение в целом признается в большинстве правовых систем.

3. В предлагаемом варианте 2 текста предусматривается единое правило в случае смерти или физической или умственной недееспособности одной из сторон или в случае ее банкротства. Правило сформулировано по образцу варианта 1 пункта 2 статьи 11. Поэтому смерть или физическая или умственная недееспособность любой из сторон, возникшая после того, как была сделана отзывная оферта, а также открытие производства по конкурсным или аналогичным делам делают невозможным акцепт этой оферты. Однако ни одно из этих событий не препятствует акцепту безотзывной оферты.

ПРЕДЛАГАЕМАЯ СТАТЬЯ 11А

Вариант 1

1) Отзывная оферта может быть переуступлена адресату оферты, за исключением того случая, когда в течение разумного срока, после того как оферент узнал о переуступке, он уведомляет либо адресата оферты, либо цессионария о том, что он против этого.

2) Безотзывная оферта может быть переуступлена адресату оферты в той мере, в какой, если договор был заключен, его права и обязанности по договору могут быть переуступлены в соответствии с применимым законом.

3) Договор, заключенный посредством акцепта оферты цессионарием, возникает только между оферентом и цессионарием. Однако адресат оферты несет ответственность за любое невыполнение обязательств цессионарием, если в течение разумного срока, после того как оферент узнал о переуступке, он информирует адресата оферты о своем намерении рассматривать его ответственным за это.

1) Оферта может быть переуступлена адресатом оферты, за исключением того случая, когда в течение разумного срока, после того как оферент узнал о переуступке, он уведомляет либо адресата оферты, либо цессионария о том, что он против этого.

2) Договор, заключенный посредством акцепта оферты цессионарием, возникает только между оферентом и цессионарием. Однако адресат оферты несет ответственность за любое невыполнение обязательств цессионарием, если в течение разумного срока, после того как оферент узнал о переуступке, он информирует адресата оферты о своем намерении рассматривать его ответственным за это.

Вариант 3

1) Оферта может быть переуступлена либо оферентом, либо адресатом оферты, за исключением того случая, когда в течение разумного срока, после того как другая сторона узнала о переуступке, эта сторона уведомляет цедента или цессионария о том, что она против этого.

2) Договор, заключенный посредством акцепта оферты, возникает только между оферентом и цессионарием адресата оферты или между адресатом оферты и цессионарием оферента, в зависимости от конкретного случая. Однако цедент несет ответственность за любое невыполнение обязательств цессионарием, если в течение разумного срока, после того как другая сторона узнала о переуступке, она информирует цедента о своем намерении считать его ответственным за это.

КОММЕНТАРИИ

1. Классическая теория запрещает переуступку оферты, хотя многие правовые системы допускают переуступку безотзывных оферт. Чтобы допустить переуступку оферты, необходимо разрешить цессионарию заключить договор с оферентом, даже если оферта была сделана не ему. Тем не менее, на практике порой бывает важно, чтобы переуступка оферты разрешалась. Один из таких случаев возникает, когда адресат оферты реорганизован и компания-преемник акцептует оферту, обычно в интересах обеих сторон, чтобы договор был заключен посредством акцепта оферты цессионарием. Пределы переуступки оферты должны быть также рассмотрены в свете пределов, в которых любая из сторон может переуступить свои права или делегировать свои обязанности по договору сразу же после того, как он был заключен.

2. В вариантах 1 и 2 предусматривается переуступка оферты только адресатом оферты. Вариант 3 разрешает произвести переуступку также и оференту — положение, которое первоначально применялось бы только к оференту, который был реорганизован после того, как была сделана оферта.

3. В варианте 1 проводятся различия между отзывной и безотзывной офертами. Отзывная оферта может быть переуступлена адресатом оферты, за исключением того случая, когда оферент против этого. Безотзывная оферта может быть переуступлена адресатом оферты без согласия оферента в той мере, в какой, если договор был заключен, права и обязанности адресата оферты могут быть переуступлены в соответствии с применимым законом. Хотя и нежелательно ссылаться на национальный закон для определения пределов права переуступить оферту, некоторое ограничение должно быть введено. Достоинством предлагаемого ограничения является то, что оно уже существует. Если рабочая группа согласится с принципом варианта 1, она может обсудить, следует ли конкретно устанавливать ограничения права переуступить безотзывную оферту в пункте 2 статьи 11А или оставить этот вопрос на усмотрение национального закона.

4. В варианте 2 не проводится различий между отзывной и безотзывной офертами. Адресат оферты может переусту-

пить оферту при условии, что оферент имеет право возражать против этого.

5. Вариант 3 создан по примеру варианта 2, за исключением того, что оферта может быть переуступлена либо оферентом, либо адресатом оферты при условии, что другая сторона имеет право возражать против этого. На основании варианта 1 можно было, конечно, создать и четвертый вариант.

6. В последнем пункте всех трех вариантов определены стороны в договоре, заключаемом при акцепте переуступленной оферты. Во всех трех вариантах цедент, будь он оферентом или адресатом оферты, не является стороной в договоре. Однако он может нести ответственность за невыполнение обязательств цессионарием, если другая сторона принимает необходимые меры, чтобы обеспечить себе эту гарантию.

СТАТЬЯ 12

Текст ЮЛФ

1. Под термином «получить» настоящий закон понимает: быть сданным по адресу лица, которому направлено сообщение.

2. Сообщения, предусмотренные настоящим законом, должны быть сделаны способами, обычными при данных обстоятельствах.

Предлагаемый альтернативный текст

Под термином «сообщить» в отношении оферты, заявления об акцепте или любого другого уведомления в настоящей Конвенции подразумевается: устно передать соответствующей стороне, или физически доставить адресату, или [физически, механически или электронно] доставить в местонахождение его коммерческого предприятия, по его почтовому адресу или в его местожительство.

КОММЕНТАРИЙ

1. В пункте 1 статьи 12 излагается принцип, в соответствии с которым сообщения являются действительными по их получению.

2. Предлагаемый вариант текста расширяет положение пункта 1 статьи 12 ЮЛФ в отношении устных сообщений и физической доставки сообщения адресату. В дополнение, следуя примеру Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ, излагаются различные допустимые адреса адресата, по которым может быть послано сообщение.

3. Слова в скобках в статье 12 включены для того, чтобы предусмотреть не только традиционные почтовые и телеграфные отправления, но также и современные средства связи, такие как телетайпы или оконечные устройства ЭВМ. Следует отметить, что эти слова будут дополнительными по сравнению с текстом Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ.

4. Пункт 2 статьи 12 ЮЛФ, почти идентичный положениям статьи 10 (1) проекта КИСГ, в соответствии с которой «сообщения, предусмотренные настоящим законом, должны осуществляться обычными при данных обстоятельствах средствами», не был включен в предлагаемую статью 12, поскольку он вступает в противоречие со статьей 6 (1), в соответствии с которой акцепт может быть сообщен «любым способом».

СТАТЬЯ 13

Текст ЮЛФ

1. Под обычаями понимаются любые способы действия, которые разумные лица, выступающие в том же качестве, поставленные в такое же положение, считают обычно применимыми к составлению их договора.

2. В случае применения условий, оговорок или формул, используемых в торговле, их толкование дается сог-

ласно тому смыслу, который заинтересованные торговые круги обычно им придают.

Предлагаемый альтернативный текст

Обычай означает любую практику или метод ведения операций, о котором стороны знали или имели основание знать и который в международной торговле широко известен сторонам в договорах данного вида в соответствующей конкретной области торговли и обычно соблюдается ими.

КОММЕНТАРИЙ

Предлагаемый вариант текста был составлен с учетом того, чтобы он как можно более соответствовал тексту статьи 8 проекта КИСГ. Это, в частности, означало изменение статьи 13 (2) ЮЛФ.

ДОБАВЛЕНИЕ II

МИУЧП. Проект закона для унификации некоторых правил, касающихся действительности договоров международной купли-продажи товаров^a: критический анализ

СТАТЬЯ 1

1. Настоящий закон применяется при заключении договоров купли-продажи товаров между сторонами, предприятия которых находятся на территориях разных государств, в каждом из нижеследующих случаях:

a) когда договор связан с куплей-продажей товаров, которые во время заключения договора перевозятся или будут перевозиться с территории одного государства на территорию другого государства;

b) когда действия, образующие оферту и акцепт, осуществляются на территориях разных государств;

c) когда сдача товаров должна быть осуществлена на территории государства иного, чем то, на территории которого осуществляются действия, образующие оферту и акцепт договора.

2. Если сторона договора не имеет предприятия, то будет приниматься во внимание ее постоянное пребывание.

3. Применение настоящего закона не зависит от национальной принадлежности сторон.

4. В случае договоров, заключенных путем переписки, оферта и акцепт считаются выполненными на территории одного и того же государства, если письма, телеграммы или иные документы, которые содержат оферту и акцепт, отправлены и получены на территории этого государства.

5. Для цели определения местонахождения предприятия или обычного пребывания сторон в «разных государствах» любые два или более государств не будут считаться «разными государствами», если заявление об этом было сделано законным образом в соответствии со статьей ... Конвенции от о Законе для унификации некоторых правил, касающихся действительности договоров международной купли-продажи товаров, и если это заявление остается в силе.

6. Настоящий Закон не распространяется на договоры купли-продажи:

a) фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, товарораспорядительных документов и денег;

^a Далее в комментариях проект закона именуется ЛУВ. Варианты на английском и французском языках представляют собой тексты, утвержденные Советом управляющих МИУЧП 31 мая 1972 года и приводящиеся в следующем двуязычном издании МИУЧП: ETUDE XVI/B, Doc. 22, U.D.P.1972. Варианты на русском и испанском языках были подготовлены Секретариатом Организации Объединенных Наций.

- b) судов морского и внутреннего плавания и воздушных судов, зарегистрированных или подлежащих регистрации;
- c) электроэнергии;
- d) в силу закона или при исполнении судебного решения или при описи имущества.

7. Приравниваются к продажам по смыслу настоящего закона договоры поставки товаров, подлежащих изготовлению или производству, если только сторона, заказывающая товары, не берет на себя обязательства поставить существенную часть материалов, необходимых для такого изготовления или производства.

8. Настоящий закон применяется независимо от торгового или гражданского статуса сторон и торгового или гражданского характера заключаемых договоров.

9. Нормы международного частного права исключаются при применении настоящего закона, за исключением случаев, когда означенным законом предусматривается иное.

КОММЕНТАРИИ

1. В этой статье излагаются общие правила для определения того, применяется ли проект закона к договору купли-продажи товаров.

2. Если Рабочая группа примет решение о подготовке проекта конвенции о действительности договоров международной купли-продажи товаров, формулировка статьи 1 будет, вероятно, изменена для приведения ее в соответствие со сферой применения Конвенции о международной купле-продаже товаров (СИСГ).

СТАТЬЯ 2

1. Настоящий закон не применяется в той степени, в какой стороны прямо или косвенно договорились о его неприменимости.

2. Однако в случае обмана и в случае угрозы настоящий закон нельзя исключать или отступать от него в ущерб пострадавшей стороне.

КОММЕНТАРИИ

1. В статье 2 (1) повторяется принцип автономии стороны в отношении международной купли-продажи товаров, который также закреплен в статье 2 (1) Единообразного закона о заключении договоров международной купли-продажи товаров (ЮЛФ), в статье 3 Единообразного закона о международной купле-продаже товаров (ЮЛИС) и в статье 5 проекта конвенции о международной купле-продаже товаров. Однако в статье 2 (2) предусматривается, что нельзя исключать закон или отступать от него в ущерб пострадавшей стороне в случае обмана или угрозы (физического принуждения). Для включения в договор более высоких стандартов в отношении этих вопросов ограничений не существует.

2. Представляется, что статья 2 предусматривает более широкое значение принципа автономии стороны, чем это оправдано. Большинство правил в отношении действительности договоров таковы, что стороны не должны иметь возможность отступать от них. Это, в частности, относится к таким положениям ЛУВ, как полномочия суда по установлению «фактического общего намерения» сторон в случае притворного договора^b, определение действительности обычая^c или критерии для установления возможности расторжения договора по причине ошибки^d.

3. Некоторые правила, касающиеся действительности договоров, должны применяться по усмотрению сторон. В таком случае основное правило должно отражать ту степень, в какой стороны могут воздействовать на применение этого правила. В ЛУВ этот принцип формулировки уже принят

^b Статья 3 (1).
^c Статья 4 (3).
^d Статьи 6—9.

в таких положениях, как статья 6 b, в которой предусматривается, что сторона может расторгнуть договор по причине ошибки лишь в том случае, если, в частности, «ошибка не касается вопроса, в отношении которого во всех соответствующих обстоятельствах риск ошибки был прямо или косвенно взят на себя стороной, требующей расторжения».

СТАТЬЯ 3

1. Заявления и действия сторон истолковываются исходя из их фактического общего намерения, когда такое намерение может быть установлено.

2. Если фактическое общее намерение сторон нельзя установить, заявления и действия сторон истолковываются исходя из намерения одной из сторон, когда такое намерение может быть установлено, а другая сторона знала или должна была знать о существовании этого намерения.

3. Если ни один из предыдущих пунктов не подлежит применению, заявления и действия сторон истолковываются исходя из того намерения, которое имели бы в аналогичной ситуации разумные лица, действующие в качестве сторон.

КОММЕНТАРИИ

1. В статье 3 излагаются правила толкования заявлений и действий сторон в договоре купли-продажи, к которому применяется Единообразный закон. Правила статьи 3 дополняются и расширяются правилами статьи 4.

2. В докладе Института имени Макса Планка по проблемам зарубежного и международного частного права (далее именуемом докладом Макса Планка указывается, что правила толкования необходимы i) для установления наличия договора с целью определить, может ли он быть расторгнут по причине обмана, угрозы или ошибки, ii) для определения того, что наделяет сторону правом расторгнуть договор, и iii) для установления важности ошибки^e.

3. Хотя в докладе далее отмечается, что «заимствование правил толкования ограничено настоящим проектом», представляется, что ни текст статьи 3, ни текст статьи 4 не содержат такого ограничения их применения. Статьи 3 и 4 содержат правила толкования, подлежащие применению для всех целей, для которых договор должен быть истолкован. Более того, было бы нецелесообразно иметь более одного свода правил толкования, подлежащих применению к одному договору. Однако это может произойти в случае сохранения статьи 3, поскольку ее правила отличаются от более ограничительных правил толкования, содержащихся в проекте конвенции о международной купле-продаже товаров.

4. Что касается правил толкования, излагаемых в статье 3, то они в целом приемлемы. Однако следует отметить, что согласно статье 3 (3), если нельзя определить фактическое общее намерение сторон или фактическое намерение одной стороны, которое другая сторона знала или о котором она должна была знать, заявления и действия сторон должны истолковываться «исходя из того намерения, которое имели бы в аналогичной ситуации разумные лица». Поскольку в наиболее трудных вопросах толкования не будет ни общего намерения сторон, ни намерения одной стороны, о котором другая сторона знала или должна была знать, критерий, содержащийся в статье 3 (3), будет главным средством толкования, используемым судом для разрешения таких вопросов.

5. Может быть высказана мысль о том, что основная трудность, связанная со статьей 3 (3), состоит в том, что обе стороны в договоре находятся в различном положении, и, следовательно, два «разумных лица» — одно в положе-

^e ETUDE XVI/B, Doc. 22, U.D.P. 1972, pp. 21 and 23. Все ссылки на страницы, приводимые ниже, в сносках, относятся к тексту доклада Макса Планка на английском языке, воспроизведенному в этом издании.
^f P. 23.

нии покупателя и одно в положении продавца — вполне могут иметь те же разногласия в отношении толкования договора, что и сами стороны. Хотя это относится и к двум сторонам в рамках одной страны, в международных сделках эта проблема усугубляется. Различные способы ведения дел, разные правовые и экономические системы и даже возможность наличия двух различных текстов договора (если договор составлен на двух языках и письменный перевод неадекватен), могут сделать любое объективное толкование договора невозможным. В подобной ситуации статья 3 не помогает суду в разрешении этой трудности.

СТАТЬЯ 4

1. При применении предыдущей статьи должное внимание уделяется всем имеющим отношение к данному вопросу обстоятельствам, включая любые переговоры между сторонами, любую практику, которая установилась в отношениях между ними, любые обычаи, которые разумные люди в той же ситуации, что и стороны, обычно считают применимыми, то значение, которое обычно придается в любой соответствующей торговле любым общеприменимым выражениям, положениям или договорным формам, и любое поведение сторон после заключения договора.

2. Такие обстоятельства учитываются, даже если они не были закреплены в письменной или какой-либо другой специальной форме; в частности, их могут подтверждать свидетели.

3. Действительность любого обычая регулируется применимым законом.

КОММЕНТАРИИ

1. Статья 4 (1) аналогична статье 4 (2) Единообразного закона о заключении договоров международной купли-продажи товаров. В случае принятия документа о действительности договоров его формулировка должна быть изменена, с тем чтобы привести ее в соответствие с формулировкой, принятой в законе о заключении договоров.

2. В докладе Макса Планка отмечается, что, по мнению одного из членов комитета, подготовившего проект единообразного закона о действительности договоров, этот проект в некоторых системах общего права может вызвать проблемы, связанные с введением положения о том, что договор может толковаться трибуналом в свете «любого поведения сторон после заключения договора». Однако, как отмечается в докладе, это правило единообразного закона в случае его принятия какой-либо конкретной страной будет отменять любую противоречащую ему норму внутреннего государственного права^g. Кроме того, по крайней мере одна страна общего права приняла статутную норму о том, что поведение сторон при исполнении ими обязательств по договору учитывается при установлении значения договора^h.

3. Статья 4 (2) представляется самоочевидным положением, поскольку многие источники, упомянутые в статье 4 (1), в силу своей природы зачастую не закреплены в письменной форме.

4. Статья 4 (3) является повторением того, что будет представлять собой закон без этого положения. Единственная другая альтернатива состояла бы в изложении критериев для определения действительности обычая.

5. Следует отметить, что согласно статье 2 стороны, по видимому, правомочны вводить свои собственные критерии для определения действительности обычая.

^g P. 25.

^h Section 2-208 (1), Uniform Commercial Code, United States.

СТАТЬЯ 5

Договор не существует, если согласно положениям предыдущих статей наличие соглашения между сторонами не может быть установлено.

КОММЕНТАРИИ

1. Статья 5 дополняет серию из трех статей по вопросу о толковании, предусматривая, что договор не существует в том случае, если наличие соглашения между сторонами не может быть установлено из заявлений и действий сторон, надлежащим образом истолкованных в соответствии со статьями 3 и 4. Следует отметить, что следствием установления ошибки согласно статьям 6—9, обмана согласно статье 10 или неправомерной угрозы согласно статье 11 является право совершившей ошибку, обманутой или подвергнувшейся угрозе стороны расторгнуть договор.

2. В случае если положение, подобное тому, которое содержится в статье 5, будет сочтено целесообразным, его, возможно, лучше было бы включить вместе с положениями о заключении договора, а не с положениями о действительности договоров.

СТАТЬЯ 6

Сторона может расторгнуть договор по причине ошибки лишь в тех случаях, когда во время заключения договора соблюдены следующие условия:

a) ошибка в соответствии с вышеупомянутыми принципами толкования имеет такое значение, что договор не был бы заключен на тех же условиях в том случае, если бы было известно истинное положение вещей; и

b) ошибка не касается вопроса, в отношении которого при всех соответствующих обстоятельствах риск ошибки был прямо или косвенно взят на себя стороной, требующей расторжения договора; и

c) другая сторона совершила ту же ошибку, либо явилась причиной ошибки, либо знала или должна была знать об этой ошибке, не приняла каких-либо мер к тому, чтобы вывести совершившую эту ошибку сторону из ее заблуждения, что противоречило разумным коммерческим нормам справедливого ведения дел.

КОММЕНТАРИИ

1. Статья 6 является первой из четырех статей, касающихся вопроса об ошибке, и основной статьей, содержащей основополагающие решения МИУЧП по вопросу об ошибке.

2. Статья 6 вызывает ряд проблем, часть из которых, возможно, присуща документу об унификации правовых норм по вопросу об ошибке.

3. Первый критерий, на основании которого можно признать, что ошибка дает основания для расторжения договора, состоит в том, что ошибка должна иметь такое значение, что договор невозможно было бы заключить на тех же условиях в случае, если бы было известно истинное положение вещей. Проблема с этой формулировкой состоит в том, что в любом случае совершения ошибки, если бы сторона, совершившая ошибку, знала о ней, некоторые из условий договора, вероятно, были бы по крайней мере незначительно измененыⁱ.

4. С аналогичной проблемой Рабочая группа встретилась при определении понятия «существенное нарушение» в проекте Конвенции о международной купле-продаже товаров. В статье 10 ЮЛИС нарушение считается существенным «во всех случаях, когда сторона, нарушившая договор, знала или должна была знать во время заключения договора, что разумное лицо, выступающее в том же качестве и находящееся в положении другой стороны, не заключило бы

ⁱ Следует также отметить, что статья 10 позволяет стороне расторгнуть договор по причине обмана лишь в том случае, когда ошибка, вызванная обманом, была достаточно значительной, для того чтобы побудить ее к заключению договора.

договора, если бы оно предвидело это нарушение и его последствия». Это определение было изменено в статье 9 проекта Конвенции о международной купле-продаже товаров, согласно которому нарушение является существенным, «если оно приводит к существенному ущербу для другой стороны и нарушившая договор сторона предвидела или имела возможность предвидеть такие последствия».

5. Статья 6 *b* требует определения вопроса о том, взяла ли прямо или косвенно на себя риск ошибки сторона, требующая расторжения договора по причине ошибки. В то время как совершенно правильно, что сторона, допустившая риск существования ошибки, не должна иметь возможности расторжения договора по причине этой ошибки, в тексте не содержится положений, позволяющих определить, при каких обстоятельствах следует утверждать, что сторона взяла на себя риск ошибки.

6. В статье 6 *c* излагается еще одно требование для расторжения договора. Сторона не может требовать расторжения договора в том случае, когда она либо *i*) совершила ту же ошибку, либо *ii*) вызвала эту ошибку, либо *iii*) знала или должна была знать об ошибке и не сообщила об этом стороне, требующей расторжения договора, несмотря на то что непредотвращение ошибки, непринятие мер к тому, чтобы вывести совершившую ошибку сторону из ее заблуждения, противоречит разумным коммерческим нормам справедливого ведения дел.

7. Возможность разработки единообразных норм толкования обстоятельств, при которых можно утверждать, что одна сторона вызвала ошибку другой стороны, представляется весьма сомнительной. Также сомнительной представляется возможность разработки единообразных норм толкования вопроса о том, должна ли была другая сторона знать об ошибке и требовали ли от нее разумные торговые нормы справедливого ведения дел известить совершившую ошибку сторону об этой ошибке.

8. В статьях 6 и 14 (3) предусматривается, что средства защиты, имеющиеся у совершившей ошибку стороны, состоят в расторжении договора и в той мере, в какой это допускается применимым законом, в требовании возмещения убытков. Кроме того, в статье 15 признается, что, если партнер по договору совершившей ошибку стороны объявит о своей готовности исполнить договор в том виде, в каком он понимается совершившей ошибку стороной, этот договор будет считаться заключенным так, как его понимает последняя. Однако в случае отсутствия согласия другой стороны изменение договора невозможно.

9. Следует отметить, что в статье 14 (4) предусматривается, что, если ошибка была по крайней мере частично совершена по вине совершившей ошибку стороны, другая сторона может добиться возмещения ущерба от совершившей ошибку стороны, которая расторгла договор.

СТАТЬЯ 7

1. Ошибка в правѣ рассматривается так же, как и ошибка в факте.

2. Ошибка в выражении или передаче заявления о намерении рассматривается как ошибка того, от кого исходило заявление.

КОММЕНТАРИИ

1. Хотя многие правовые системы не считают, что ошибка в праве имеет те же юридические последствия, что и ошибка в факте, это разумно сделать по отношению к договору о международной купле-продаже товаров. Правовые нормы, регулирующие такие договоры, многочисленны и сложны и по крайней мере частично будут состоять из норм зарубежных правовых систем. Было бы неразумным предполагать знание сторонами о существовании и последствиях всех таких норм.

2. Правило статьи 7 (2) о том, что ошибка в выражении или передаче заявления о намерении рассматривается как ошибка того, от кого исходило это заявление, как пред-

ставляется, возлагает ответственность за последствия ошибки на сторону, избравшую средства сообщения. Однако результат является обратным, поскольку лишь совершившая ошибку сторона, т. е. сторона, посылающая сообщение, может расторгнуть договор согласно статье 6 (2). Практическое последствие состоит в том, что, если продавец-оферент предложил продать товары за 8 денежных единиц за единицу товара, однако сообщение было передано покупателю — адресату оферты как 7 денежных единиц за единицу товара и он согласился с этой ценой, продавец-оферент может расторгнуть договор. Однако если сообщение было передано как 9 денежных единиц за единицу товара и покупатель — адресат оферты согласился с этой ценой, продавец-оферент не будет иметь оснований для расторжения договора, а покупатель — адресат оферты не сможет этого сделать.

3. Существует трудность в определении вопроса о том, при каких обстоятельствах получатель сообщения может косвенно взять на себя риск ошибки, как это предусматривается в статье 6 *b*. В докладе Макса Планка высказывается мысль о том, что это произойдет в «некоторых случаях», без уточнения, какие это могли бы быть случаи¹.

СТАТЬЯ 8

Ошибка не принимается во внимание, когда она связана с фактом, возникшим после заключения договора.

КОММЕНТАРИИ

1. Статья 8 служит в качестве правила разграничения сферы применения ЛУВ в отношении ошибки. ЛУВ не применяется к ошибке в тех случаях, когда она совершается после заключения договора. ЛУВ применяется к ошибке в том случае, когда она совершается до заключения договора, если только эта ошибка не подпадает под действие статей 9 или 16.

2. Значение статей 9 и 16 состоит в том, что, если ошибка касается несоответствия товаров или прав третьих сторон на товары или же если ошибка связана с невозможностью исполнения принятого обязательства по договору, ЛУВ не допускает расторжения договора. Вероятно, такие случаи будут регулироваться основными нормами права купли-продажи.

СТАТЬЯ 9

Покупатель не имеет права на расторжение договора по причине ошибки, если обстоятельства, на которые он ссылается, дают ему средства защиты, основанные на несоответствии товаров договору или на существовании прав третьих сторон в отношении товаров.

КОММЕНТАРИИ

1. Статья 9 не допускает расторжения договора по причине ошибки в тех случаях, когда покупатель имеет средства защиты, основанные на несоответствии товаров или на существовании прав третьих сторон. В докладе Макса Планка указывается, что статья 9 также запрещает расторжение договора в «тех случаях, когда покупатель мог сослаться на средства защиты согласно [проекту Конвенции о международной купле-продаже товаров], если при данных обстоятельствах эти средства защиты не были запрещены (например, в силу того, что несоответствие несущественно, или того, что покупатель быстро не известил...)»^к. Представляется, что это толкование статьи 9 приводит к выводу о том, что ЛУВ никогда не применим к ошибке в отношении качества товаров или в отношении прав третьих сторон. Во всех таких случаях следует применять основные нормы купли-продажи.

2. В случае сохранения статьи 7 (2) проекта Конвенции о международной купле-продаже товаров, которая была

¹ Р. 35.

^к Рр. 37—39.

оставлена Рабочей группой в квадратных скобках, следует тщательно определить сферу применения статьи 9¹.

СТАТЬЯ 10

1. Сторона, вынужденная заключить договор по ошибке, которая была намеренно вызвана другой стороной, может расторгнуть договор по причине обмана. То же самое относится к тем случаям, когда обман вменяется в вину третьей стороне, за которую другая сторона несет ответственность.

2. Если обман вменяется в вину третьей стороне, за чьи действия другая сторона в договоре не несет ответственности, договор может быть расторгнут по причине обмана, если другая договаривающаяся сторона знала или должна была знать об обмане.

КОММЕНТАРИИ

1. Статья 10 касается расторжения договора по причине обмана.

2. Согласно докладу Макса Планка, в отличие от «простой» ошибки в соответствии со статьей 6, ошибка, вызванная обманом, не обязательно должна быть «существенной» для того, чтобы обманутая сторона имела право на расторжение договора². Однако следует отметить, что в статье 6 а «простая» ошибка должна иметь лишь «такое значение, что договор не был бы заключен на тех же условиях в том случае, если бы было известно истинное положение вещей», в то время как в статье 10 рассматривается случай, при котором вызванная обманом ошибка должна была вынудить другую сторону заключить договор. Совершенно очевидно, что ошибка, вынудившая заключить договор, серьезнее ошибки, вызвавшей его заключение на других условиях, по сравнению с теми, которые имели бы место в том случае, если бы было известно истинное положение вещей.

3. Подразумевается, что «простые преувеличения при рекламе или переговорах недостаточны» для того, чтобы составлять обман³. В тексте статьи 10 не дается основы для проведения различия между требованиями, касающимися «просто дутой рекламы», и семи связанными с рекламой требованиями, которые составляют обман.

СТАТЬЯ 11

Сторона может расторгнуть договор, когда она была вынуждена заключить договор в результате неоправданной, неминуемой и серьезной угрозы.

КОММЕНТАРИИ

1. В статье 11 не делается попытки описать, какого рода угрозы будут «неоправданными». Как это отмечается в докладе Макса Планка, «при решении вопроса о том, когда угрозы являются оправданными, а когда нет, нужно должным образом учитывать все условия договора и те цели, которых стремилась добиться сторона, прибегнувшая к угрозе»⁴.

2. Тем не менее, для того чтобы установить, какого рода угрозы являются неоправданными, необходимо определить приемлемые формы и степень давления. Можно ожидать, что по вопросам о формах и степени давления, приемлемых в качестве средства побуждения к заключению договора, будут самые разнообразные мнения.

¹ В статье 7 (2) предусматривается, что Конвенция о международной купле-продаже товаров не регулирует права и обязательства, которые могут возникнуть между продавцом и покупателем вследствие того, что у какого-либо лица имеются права или требования, относящиеся к промышленной или интеллектуальной собственности, или аналогичные права или требования.

² Р. 39.

³ Ibid.

⁴ Р. 41.

3. Во всех правовых системах угроза физического ущерба считается неоправданной, и это действительно является классическим примером физического принуждения. Вероятно, существует также согласие в том, что можно оправдать угрозу подачи гражданских исков в целях обеспечения выполнения обязательства, которое должно быть выполнено по добросовестному мнению истца. Однако, вероятно, имеются различные мнения о том, с какого момента, если таковой вообще можно определить, угроза предъявления гражданского иска или наложения ареста на товары, или аналогичных процедур в связи с гражданским иском становится неоправданным запугиванием. К другим типичным видам угроз, которые могут считаться оправданными в одних правовых системах и неоправданными в других, относятся отказ выдать по требованию владельца товары до уплаты суммы, срок уплаты которой фактически не наступил, но наступил, по добросовестному мнению депозитария, и угроза возбуждения уголовного преследования для целей взимания возмещения по частному иску.

4. Хотя приведенные примеры могут охватывать второстепенные проблемы международной торговли, вопрос о том, был ли договор заключен в результате экономического принуждения, потенциально имеет более широкое значение⁵. Многие правовые системы отклонили концепцию экономического принуждения. Тем не менее многие из тех же самых правовых систем пришли к результатам, аналогичным тем, которые были бы достигнуты в результате принятия концепции экономического принуждения. Однако подобные концепции тесно связаны с конкретными соображениями государственной политики, преобладающими в каждой отдельной правовой системе. Поэтому трудно будет ожидать согласия по вопросу о характере экономических угроз, рассматриваемых как «необоснованные» по статье 11.

СТАТЬЯ 12

1. Расторжение договора должно осуществляться путем прямого извещения другой стороны.

2. В случае ошибки или обмана извещение должно быть передано в короткий срок с должным учетом обстоятельств, после того как сторона, ссылающаяся на ошибку или обман, узнала об этой ошибке или обмане.

3. В случае угрозы извещение должно быть передано в короткий срок, с должным учетом обстоятельств, после прекращения угрозы.

КОММЕНТАРИИ

1. Требование о том, что договор может быть расторгнут лишь путем прямого извещения другой стороны, соответствует статье 10 (2) проекта Конвенции о международной купле-продаже товаров. Требование о том, что извещение должно быть передано в течение ограниченного срока, соответствует статьям 30 (2) и 45 (2) проекта Конвенции о международной купле-продаже товаров, однако точная формулировка срока несколько отличается.

2. Можно было бы также отметить, что система средств защиты, в рамках которой делается попытка освободить от ответственности в случае обмана, не должна требовать в

⁵ Вопрос о том, намеревались ли составители статьи 11 включать в нее экономическое принуждение, вызывает сомнения. В докладе Макса Планка указывается, что в комитете МИУЧП, подготовившем проект ЛУВ, обсуждалось положение, которое позволило бы расторгать договор в том случае, если существует очевидное неравенство между исполнением, требуемым от сторон по договору, и если одна сторона вынудила другую заключить договор путем злоупотребления своим личным или экономическим положением» (стр. 17—19 англ. текста). Большая часть Комитета отклонила это правило в силу той неопределенности, которую оно внесло бы в международную торговлю, поскольку единообразное его применения представляется маловероятным.

качестве обязательной предпосылки для этого освобождения от ответственности получение другой стороной обязательного прямого извещения о расторжении, поскольку иногда местонахождение совершившей обман стороны бывает трудно установить.

СТАТЬЯ 13

1. В случае ошибки любое извещение о расторжении договора имеет силу лишь в том случае, если оно достигает другой стороны в короткий срок.

2. В любом случае извещение имеет силу лишь в том случае, если оно достигает другой стороны в течение двух лет после заключения договора в случае ошибки или в течение пяти лет после заключения договора в других случаях.

КОММЕНТАРИЙ

1. В статье 13 в вопросе об извещениях принимается теория получения в отличие от статьи 10 (3) проекта Конвенции о международной купле-продаже товаров, в которой силой наделяется извещение, посланное соответствующими средствами в требуемые сроки, даже если это извещение не прибывает совсем, или не прибывает в течение требуемого срока, или даже если содержание этого извещения было передано неточно.

2. Момент начала течения пятилетнего периода, в течение которого извещение о расторжении договора должно быть получено другой стороной в случае обмана, отличается от момента начала течения четырехлетнего периода исковой давности в соответствии с Конвенцией об исковой давности в международной купле-продаже товаров. Статья 10 (3) этой Конвенции признает особый характер обмана, предусматривая, что право на иск, по причине обмана, возникает со дня, когда обман был или разумно мог быть обнаружен. Однако в статье 13 (2) ЛУВ предусматривается, что извещение о расторжении договора в результате обмана должно предоставляться в течение пяти лет после заключения договора.

СТАТЬЯ 14

1. Извещение о расторжении договора имеет обратную силу при условии наличия каких-либо прав третьих сторон.

2. Стороны могут получить возмещение того, что было поставлено или уплачено в соответствии с положениями применимого закона.

3. Если сторона расторгает договор по причине ошибки, вины или угрозы, она может требовать возмещения убытков в соответствии с применимым законом.

4. Если ошибка была по крайней мере частично допущена по вине совершившей ошибку стороны, другая сторона может получить возмещение убытков от стороны, расторгнувшей договор. При установлении размера убытков суд надлежащим образом учитывает все имеющие отношение к делу обстоятельства, включая поведение каждой стороны, приведшее к ошибке.

КОММЕНТАРИЙ

1. В статье 14 рассматриваются последствия расторжения договора. Ее юридический смысл аналогичен юридическому смыслу статей 51—54 проекта Конвенции о международной купле-продаже товаров, хотя и несколько отличается от него.

2. В статье 14 (1) предусматривается, что расторжение договора имеет обратную силу, т. е. договор считается никогда не существовавшим. Естественные последствия этого правила, по-видимому, будут состоять в том, что должна производиться взаимная реституция любых товаров или денег, переданных другой стороне. В статье 51 (2) проекта Конвенции о международной купле-продаже товаров такое требование конкретно предусматривается в отношении расторжения договора согласно тексту этой Конвенции. Однако статья 14 (2) ЛУВ предусматривает реститу-

цию лишь «в соответствии с положениями применимого закона».

3. В статье 14 (1) отмечается, что, хотя расторгнутый договор рассматривается как никогда не существовавший ранее, права третьих лиц могут не затрагиваться. Хотя в проекте Конвенции о международной купле-продаже товаров нет совершенно сопоставимого положения, в статье 52 (2) с проекта этой Конвенции признается, что продавец может не иметь возможности произвести реституцию поставленных ему товаров вследствие того, что они были проданы в обычном порядке ведения торговли, в результате чего за купившей товары третьей стороной признается право на их удержание.

4. В докладе Макса Планка указывается, что расторжение договора лишает оны весь договор. Однако в докладе также выражается мнение о том, что в случае сложного договора, имеющего несколько объектов или сторон, из которых только часть затронута ошибкой, обманом или угрозой, договор «может считаться делимым, так что расторжение одного договора не обязательно будет отражаться на другом»⁴. Хотя такой результат является разумным и согласно проекту Конвенции о международной купле-продаже товаров может быть получен при аналогичных обстоятельствах⁵, в тексте ЛУВ он не предусматривается.

5. В статье 14 (3) признается, что основания для расторжения договора по причине ошибки, обмана или угрозы могут также служить основанием для требования о возмещении убытков. Однако статья 14 (3) не затрагивает ни обстоятельство, при которых можно требовать возмещения убытков, ни сумму таких убытков, а отсылается по этим двум вопросам к применимому закону.

6. Поскольку ЛУВ позволяет стороне расторгнуть договор по причине ошибки, даже если ошибка была по крайней мере частично совершена по ее вине, статья 14 (4) предусматривает, что в таком случае сторону, расторгнувшую договор, можно обязать оплатить убытки другой стороне. Сумма убытков подлежит определению после учета всех обстоятельств, «включая поведение каждой стороны, приведшее к ошибке». Поэтому сумму убытков определяют не только исходя из суммы понесенного ущерба, но и путем сравнения вины сторон.

СТАТЬЯ 15

1. Если другая сторона договора, помимо совершившей ошибку стороны, заявляет о своей готовности исполнить договор в том виде, в каком он понимается совершившей ошибку стороной, договор считается заключенным так, как его понимает последняя. Она должна сделать такое заявление в короткий срок после получения сообщения в том, как совершившая ошибку сторона поняла договор.

2. Если такое заявление сделано, совершившая ошибку сторона теряет вследствие этого свое право на расторжение договора и любое другое средство защиты. Любое уже сделанное ею заявление в целях расторжения договора по причине ошибки является недействительным.

КОММЕНТАРИЙ

1. Статья 15 относится лишь к случаям ошибки, а не к случаям обмана или угрозы. Она позволяет другой стороне в том же договоре, что и совершившая ошибку сторона, сохранить договор, согласившись исполнить договор в том виде, в каком он понимался совершившей ошибкой стороной. Это не только допускает изменение договора, но и лишает совершившую ошибку сторону использовать ошибку в качестве неправомерного средства расторжения договора.

2. Следует отметить, что совершившая ошибку сторона по существу имеет аналогичную альтернативу, т. е. она может согласиться на исполнение договора в том виде, в

⁴ Р. 45.

⁵ Статьи 32 и 48 (1).

каком он был заключен, и не осуществлять свое право на расторжение договора. Однако совершившая ошибку сторона не имеет права изменять договор, с тем чтобы он принял тот вид, который он имел бы в отсутствие ошибки.

3. В статье 15 (2) предусматривается, что если заявление делается согласно статье 15 (1), то совершившая ошибку сторона не только теряет свое право на расторжение договора, но и теряет любое другое средство защиты, которое она могла бы иметь. Кроме того, любое заявление совершившей ошибку стороны о расторжении договора недействительно.

4. Это радикальное положение не только предотвращает расторжение договора, но и лишает совершившую ошибку сторону какого-либо права на возмещение убытков, которое она могла бы иметь по внутригосударственному праву. Следует отметить, что этот результат получается даже в тех случаях, когда совершившая ошибку сторона несет убытки, которые не сводятся на нет заявлением стороны в том же договоре о своей готовности соблюдать договор в том виде, в каком он понимался совершившей ошибку стороной.

СТАТЬЯ 16

1. То обстоятельство, что исполнение взятого на себя обязательства было невозможно во время заключения договора, не влияет на действительность договора и не позволяет расторгнуть его по причине ошибки.

2. То же правило применяется в случае продажи товаров, не принадлежащих продавцу.

КОММЕНТАРИИ

1. Статья 16, целью которой является разграничение сферы применения ЛУВ, не является основным положением. По статье 16 последствия неисполнения обязательства, которое было невозможно исполнить во время заключения

договора, или продажи товаров, не принадлежащих продавцу, регулируются основными нормами права купли-продажи, а не положениями ЛУВ.

2. В докладе Макса Планка указывается, что, «согласно судебной практике и передовой современной доктрине»:

«По-видимому, не имеется оснований ставить действительность договора в зависимость от того случайного обстоятельства, что проданный товар пропал до или после заключения договора. Невозможность поставки пропавшего товара должна оставлять открытой возможность определения прав и обязательств сторон, исходя из гибких правил о неисполнении»^a.

3. При подходе, принятом в статье 16, предполагается, что теория о неисполнении применимых основных норм права купли-продажи применяется к невозможности исполнения во время заключения договора. Однако в докладе Макса Планка отмечается, что «большинство правовых систем объявляют договор купли-продажи недействительным в том случае, если конкретный проданный товар уже не существовал во время заключения договора»^b. Подобным образом статья 50 проекта Конвенции о международной купле-продаже товаров исходит из того, что препятствие для исполнения обязательства, освобождающее не исполнившую обязательства сторону от ответственности за убытки, вытекающие из неисполнения ею своих обязательств, должно иметь место после заключения договора^c. Поэтому принятие статьи 16 в ее нынешней форме привело бы во многих странах к несоответствию между ЛУВ и основными нормами права купли-продажи.

^a P. 49.

^b Ibid.

^c A/CN.9/116, приложение II, пункт 3 комментария к статье 50 (Ежегодник., 1976 год, часть вторая, I, 3).

D. Замечания правительств и международных организаций по проекту конвенции о международной купле-продаже товаров (A/CN.9/125 и A/CN.9/125/Add.1—3) *

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
ВВЕДЕНИЕ	131
I. ЗАМЕЧАНИЯ ПРАВИТЕЛЬСТВ	
Австралия	131
Австрия	132
Болгария	132
Венгрия	134
Дания	135
Заир	136
Ирак	136
Мадагаскар	136
Нидерланды	137
Норвегия	138
Пакистан	147
Польша	148
Соединенные Штаты Америки	149
Союз Советских Социалистических Республик	151
Федеративная Республика Германии	156
Филиппины	158
Финляндия	160

	Стр.
Чехословакия	161
Швеция	163
Югославия	165

II. ЗАМЕЧАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Международная торговая палата	167
---	-----

Введение

1. На своей второй сессии (3—31 марта 1969 года) Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли создала Рабочую группу по международной купле-продаже товаров с целью установить, в частности, какие изменения текста Единообразного закона о международной купле-продаже товаров (ЮЛИС), приложенного к Гаагской конвенции 1964 года, могут способствовать более широкому принятию такого текста странами с различными правовыми, социальными и экономическими системами и, в случае необходимости, выработать новый текст, отражающий такие изменения¹.

2. Эта Рабочая группа завершила свой мандат на ее седьмой сессии (5—16 января 1976 года), утвердив текст проекта конвенции, озаглавленного «Проект конвенции о международной купле-продаже товаров»².

3. В соответствии с решением Комиссии, принятым на ее восьмой сессии (1—17 апреля 1975 года), текст этого проекта конвенции³, сопровождаемый комментарием⁴, был направлен правительствам и заинтересованным международным организациям для представления замечаний.

4. Все замечания, полученные Секретариатом на 22 марта 1977 года, воспроизводятся в настоящем документе.

5. Анализ этих замечаний, подготовленный Секретариатом, содержится в документе A/CN.9/126*.

I. Замечания правительств

АВСТРАЛИЯ

[Подлинный текст на английском языке]
ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

1. Рабочей группе удалось разработать проект, на основе которого вполне может быть за-

ключена конвенция, которая может получить значительно более широкое признание, чем Конвенция 1964 года о единообразном законе о международной купле-продаже товаров.

2. В соответствии с просьбой Генерального секретаря настоящие замечания по проекту конвенции ограничиваются основными вопросами, возникающими в связи с проектом конвенции.

ЕДИНООБРАЗИЕ С КОНВЕНЦИЕЙ ОБ ИСКОВОЙ ДАВНОСТИ
В МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ

3. Австралия поддерживает подход Рабочей группы к вопросу о единообразии с Конвенцией 1974 года об исковой давности в международной купле-продаже товаров. Хотя в общем желательнее, чтобы проект конвенции соответствовал Конвенции 1974 года, не следует повторять положения этой Конвенции ценой включения в настоящий проект положений, которые отнюдь не являются целесообразными при данных обстоятельствах.

ЗАМЕЧАНИЯ В ОТНОШЕНИИ КОНКРЕТНЫХ СТАТЕЙ

Применение конвенции. Статья 5

4. Необходимо тщательно рассмотреть вопрос о том, должна ли конвенция применяться к международной купле-продаже товаров автоматически, за исключением тех случаев, когда стороны в международной купле-продаже договорились об ином, или же она должна применяться только в тех случаях, когда стороны договорились о ее применении.

5. Государства, которые относятся к конвенции в целом весьма положительно, могут тем не менее иметь оговорки в отношении конкретных вопросов с учетом их существующей торговой практики. Им, возможно, будет трудно присоединиться к конвенции, если будет предусмотрено ее автоматическое применение. В том случае, если в таком положении окажется значительное число государств, возможно, будет необходимо, с тем чтобы обеспечить широкое признание конвенции, предусмотреть ее применение только в случае принятия ее сторонами.

Претензии, относящиеся к промышленной собственности. Статья 7

6. Исключение из сферы действия конвенции любых претензий, которые могут возникнуть ме-

* Воспроизводится в настоящем томе, раздел E, ниже.

¹ Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, двадцать четвертая сессия, Дополнение № 18 (A/7618), пункт 38, подпункт 3а резолюции, содержащейся в этом пункте (Ежегодник, 1968—1970 годы, часть вторая, II, А).

² A/CN.9/116, приложение I (Ежегодник, 1976 год, часть вторая, I, 2).

³ Там же.

⁴ A/CN.9/116, приложение II (Ежегодник, 1976 год, часть вторая, I, 3).

жду покупателем и продавцом вследствие того, что у какого-либо лица имеются права, относящиеся к промышленной или интеллектуальной собственности, значительно ограничивает сферу применения конвенции и ее значение. В тех случаях, когда отношения между покупателем и продавцом в других вопросах регулируются конвенцией, нежелательно, чтобы столь существенный вопрос решался на основе внутреннего права.

Осведомленность

7. В проекте используется много различных выражений, касающихся осведомленности и предположительной осведомленности. Не ясно, употребляются ли некоторые из них как синонимы, или же они имеют целью отразить незначительные различия в степени осведомленности. Представляется, что в любом случае следствием применения такого большого числа различных терминов будет, вероятно, неопределенность и непоследовательность толкования.

8. Было бы желательно указать, предпочтительно путем использования определения, некоторый стандарт, ссылкой на который можно было бы устанавливать то или иное состояние в плане осведомленности.

Невозможность исполнения. Статья 50

9. Австралия полагает, что в проекте конвенции не решены удовлетворительно проблемы неисполнения обязательств по причинам иным, нежели вина неисполнившей стороны. За исключением ответственности за убытки, конвенция предусматривает для такого неисполнения такие же последствия, как и для неисполнения вследствие вины неисполнившей стороны и ненадлежащего исполнения (например, в отношении применения норм о расторжении договора и уменьшении цены). Представляется, что необходимо руководствоваться совершенно иными соображениями при урегулировании прав участников договора, исполнению которого препятствуют обстоятельства, за которые ни одна из сторон не несет ответственности, нежели соображения, которые должны регулировать их права в тех случаях, когда одна из сторон в силу наличия ее вины несет ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение, в результате которого другая сторона понесла убытки.

10. Австралия считает, что применение данных положений в особенности нецелесообразно в тех случаях, когда возникает временное препятствие для исполнения обязательства. В проекте конвенции следует учесть то обстоятельство, что после возникновения временного препятствия для исполнения обязательства исполнение, которое затем потребуется от стороны для осуществления ее обязательств по договору, вполне может коренным образом отличаться от исполнения, предусмотренного при заключении договора.

Убытки. Статьи 55, 56 и 57

11. Общие принципы, предусмотренные статьей 55 для определения размера убытков, представляются целесообразными. Однако статьи 56 и 57 менее удовлетворительны, поскольку в их нынешнем виде они, очевидно, предусматриваются в качестве альтернатив статье 55, а не как иллюстрации действия статьи 55 в конкретных обстоятельствах. Если функцией убытков должна быть компенсация, то представляется нелогичным предусматривать три различные формулы для исчисления убытков, причем истцу предоставляется право выбрать формулу, наиболее благоприятную для него в данном конкретном случае.

АВСТРИЯ

[Подлинный текст на английском языке]

ОБЩИЕ ЗАМЕЧАНИЯ

1. Австрия одобряет в принципе проект конвенции о международной купле-продаже товаров, подготовленный Рабочей группой по международной купле-продаже товаров в рамках ЮНСИТРАЛ, и, по ее мнению, данный проект в целом лучше ЮЛИС 1964 года.

ЗАМЕЧАНИЯ ПО ОТДЕЛЬНЫМ СТАТЬЯМ

Статья 9

2. Было бы предпочтительнее вернуться к варианту текста, который содержится в статье 10 ЮЛИС 1964 года. Следует опустить выражение «de même qualité» во французском тексте, которое, между прочим, отсутствует в английском тексте и которое, с одной стороны, является нечетким, а с другой стороны — излишним.

3. Если следует сохранить новый текст, то необходимо уточнить, в какой момент нарушившая условия договора сторона должна была предвидеть или же должна была иметь основание предвидеть последствия такого нарушения для того, чтобы иметь основания считать нарушение этого условия существенным,

Статьи 21 и 29

4. В статье 21 (последнее предложение) недвусмысленно указывается, что за покупателем сохраняется право требовать возмещения убытков, как это предусмотрено в статье 55. В статье 29 (1) не содержится такого положения. Поскольку нет причин проводить различия в данном отношении между указанными двумя статьями, данное положение должно либо быть включено в обе статьи, либо, поскольку нет необходимости упоминать его специально, ни в одну из них.

в распоряжение» покупателя. В таком случае поставка является односторонним актом. В то же время это не соответствует противоположной сути осуществления договора. Поставка может быть осуществлена лишь при сотрудничестве покупателя.

Следует также отметить, что «предоставление в распоряжение» и «поставка» являются различными актами. Фактически «предоставление в распоряжение» предшествует «поставке». Предоставление в распоряжение является актом дебитора, то есть продавца, в то время как поставка осуществляется при участии кредитора, то есть покупателя.

Смешение этих двух понятий также может вызывать трудности, связанные с доказательством. Таким образом, предпочтительно принять режим ЮЛИС, согласно которому поставка заключается в передаче товара.

4. Проект отходит от положения ЮЛИС о том, что поставка считается осуществленной лишь в случае соответствия товара договору.

Разумно считать, что в случае несоответствия поставленных товаров договору поставка не имеет места, поскольку стороны заключили соглашение о вполне конкретном товаре. Требование соответствия позволит избежать необходимости применять все правила о гарантии в случае дефектных товаров.

Глава VI

5. С учетом нашего мнения по вопросу о поставке (пункт 3 настоящих замечаний), содержащаяся в главе VI конвенции регламентация перехода риска должна являться следствием передачи товаров, а не их предоставления в распоряжение. В любом случае статья 66 проекта должна быть увязана со статьей 15. Со своей стороны мы предлагаем формулировку пункта 1 статьи 97 ЮЛИС.

РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА

6. Положения конвенции, касающиеся расторжения договора, представляются весьма сложными с логической и практической точек зрения. По нашему мнению, порядок расторжения договора должен быть упрощен с учетом неравенства сторон, вызываемого неисполнением договора:

а) сторона, исполнившая свои обязательства по договору, может заявить о его расторжении в случае существенного нарушения;

б) кредитор лишается права заявлять о расторжении договора в том случае, если он принял исполнение, не соответствующее договору, без немедленного возражения.

Статьи 47 и 49

7. Нынешняя формулировка статей 47 и 49 не позволяет ясно увидеть имеющиеся между ними различия. Статья 49 представляется нам излишней, если только ее не добавить к статье 47.

Статьи 15 и 65

8. В пункт а статьи 15 и в пункт 1 статьи 65 следует включить дополнительное положение, указывающее, что поставка и тем самым переход риска осуществляются путем передачи товара первому перевозчику. Это соответствует международной торговой практике.

Статья 57

9. В отношении статьи 57 мы считаем, что момент оценки ущерба должен быть момент поставки товара, которая не была осуществлена, или тот момент, когда покупатель мог разумным образом достать тот же товар. По нашему мнению, нынешняя формулировка статьи 57 дает возможность продавцу прибегнуть к спекуляции в случае повышения цен.

Статьи 64—67

10. Нам представляется более логичным поместить статью 64 до статей 65, 66 и 67, поскольку в ней провозглашается общее правило перехода риска.

ВЕНГРИЯ

[Подлинный текст на английском языке]

ОБЩИЕ ЗАМЕЧАНИЯ

1. Генеральный секретарь обращает внимание на тот факт, что ЮНСИТРАЛ «рекомендовала по возможности затрагивать в комментариях основные вопросы, охватываемые проектом конвенции, учитывая то, что правительствам и международным организациям будет вновь предложено представить замечания, касающиеся проекта конвенции, и поправки к нему в связи с Конференцией полномочных представителей, которой этот проект конвенции, после его утверждения Комиссией, будет представлен для утверждения». Соответственно правительство Венгерской Народной Республики в своих комментариях намеревается охватить лишь основные вопросы, а замечания по частным вопросам будут представлены на Конференции полномочных представителей.

2. Изучение проекта конвенции укрепило правительство Венгерской Народной Республики в его мнении о необходимости Единообразного закона о международной купле-продаже товаров, разрабатываемого ЮНСИТРАЛ.

3. В пользу этого говорит тот факт, что принцип универсальности наложил отпечаток на всю

подготовительную работу по проекту, в которой приняли участие страны всех регионов.

4. Другим аргументом в пользу разработки единообразного закона является то, что ЮНСИТРАЛ в соответствии с намеченной ему задачей удалось составить такой проект конвенции, в котором общие обстоятельства, затрудняющие стандартизацию правовых норм, оставлены в стороне и который может получить всеобщую поддержку. Он содержит реалистические и практические правила, имеет ясную структуру, и его решения большей частью свободны от чрезмерно сложных формул, понятных только юристам-экспертам.

5. В пользу проекта конвенции говорит также и то, что он создает надлежащее равновесие между положением двух сторон в контракте.

6. Особо следует отметить определение международной купли-продажи, установление сферы применения Конвенции, регламентацию применения торговых обычаев, отказ от расторжения *ipso facto*, определение существенного нарушения и правило об освобождении от ответственности за ущерб.

ДАНИЯ (A/ CN.9/125/ADD.3) *

[Подлинный текст на английском языке]

По мнению правительства Дании, подготовленный Рабочей группой ЮНСИТРАЛ проект конвенции о международной купле-продаже товаров является значительно более совершенным документом, чем Гаагская конвенция 1964 года о международной купле-продаже товаров.

В связи с тем что Рабочая группа одобрила этот проект путем консенсуса, за исключением весьма незначительного числа оговорок в отношении некоторых статей, новая конвенция, очевидно, приемлема для государств с различными правовыми системами. Поэтому правительство Дании считает, что этот проект конвенции является прекрасной основой для обсуждения на предстоящей сессии ЮНСИТРАЛ.

Что касается отдельных статей этого проекта конвенции, то правительство Дании поддерживает замечания, сделанные правительством Швеции.

Кроме того, правительство Дании желало бы представить следующие замечания.

Статья 19

В соответствии с пунктом 2 данной статьи покупатель не может утверждать, что товар, упомянутый в подпунктах *a* — *d* пункта 1, не соответствует договору, если в любое время заклю-

чения договора покупатель знал или не мог не знать о таком несоответствии. Данное положение представляется слишком благоприятным для покупателя. Если в договоре оговаривается конкретный товар и покупатель изучил этот товар во время заключения договора, продавец может разумно полагать, что покупатель выявил любое несоответствие, которое может быть выявлено, и согласился с состоянием товара. То же положение применяется в тех случаях, когда продавец может разумно полагать, что покупатель изучил товар до заключения договора. В связи с этим фразу «знал или не мог не знать о таком несоответствии» следует заменить фразой «знал или должен был знать о таком несоответствии».

Статьи 26 и 50

Предусмотренное в пункте 1 статьи 50 правило об освобождении от ответственности должно применяться также к препятствию на пути выполнения обязательств, существовавшему во время заключения договора. По мнению правительства Дании, в данном случае нет причины предусматривать в отношении продавца более строгую ответственность, чем в случае препятствия, возникшего после заключения договора.

Статья 29

В связи с тем, что право продавца исправить любое неисполнение им своих обязательств ограничивается теми случаями, когда это не влечет для покупателя неразумных неудобств или неразумных расходов, и предполагает, что неисполнение может быть исправлено без такой задержки, которая означала бы существенное нарушение договора, предлагается предоставить этому праву продавца приоритет над заявлением покупателя о расторжении договора или о снижении цены.

Статья 45

В пункте 2 *a* предусматривается, что продавец теряет свое право объявить о расторжении договора в случае просрочки исполнения покупателем, когда он узнал об исполнении договора. Если имеет место значительная просрочка в уплате цены покупателем, исполнение может оказаться весьма неожиданным для продавца, и представляется неразумным, чтобы продавец терял все права на расторжение договора после уплаты цены. В связи с этим правительство Дании предлагает следующую формулировку подпункта *a*:

«*a*) в отношении просрочки исполнения покупателем в пределах разумного времени, после того как продавец узнал об исполнении договора».

* 23 мая 1977 года.

ЗАИР

ЗАМЕЧАНИЯ ПО ОТДЕЛЬНЫМ СТАТЬЯМ

[Подлинный текст на французском языке]

ОБЩИЕ ЗАМЕЧАНИЯ

1. Проект конвенции о международной купле-продаже товаров был разработан в Женеве 5—16 января 1976 года Рабочей группой Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли.

2. В этом проекте содержатся 67 статей, имеющих целью:

- воспрепятствовать поискам суда, применяющего наиболее благоприятное право;
- уменьшить необходимость обращения к нормам международного частного права;
- послужить современным правом купли-продажи, которое соответствовало бы операциям, имеющим международный характер.

3. В общем плане из анализа положений проекта следует, что содержание его носит вспомогательный и необязательный характер, и Исполнительный совет Республики Заир присоединяется к положениям статьи 5, которая оставляет за государствами право не применять то или иное положение в силу разнообразия правовых систем государств.

4. Однако в проекте конвенции ничего не говорится о многообразии таможенных режимов, которые в конечном итоге представляются сложными.

5. С этой целью Рабочая группа должна была бы предусмотреть положение, регламентирующее таможенные режимы различных государств, и в частности режимы пограничных городов.

6. Фактически со ссылкой на регламентацию министерства внешней торговли Народной Республики Конго (см. издание Бельгийского управления внешней торговли № 221—1965) устанавливается муниципальный налог в размере 20 процентов на товары, импортируемые в порт Браззавиль, что подразумевает экспорт в город Киншаса в Республике Заир.

7. Такой порядок затрагивает всего лишь два города и не может встретиться в другом месте.

8. Вот почему Исполнительный совет хотел бы, чтобы Комиссия учла эту проблему международного характера.

9. Кроме того, Исполнительный совет считает, что при принятии этого проекта конвенции необходимо было бы, чтобы Комиссия имела возможность сделать более определенными некоторые статьи проекта, подробно рассматриваемые в комментариях к ним в приложении II к настоящему проекту.

10. В этой связи необходимо было бы в пункте 1 статьи 10 дать определение «средствам, соответствующим при данных обстоятельствах».

11. Существуют многие средства связи, точно так же, как и встречаются многие обстоятельства, и, таким образом, необходимо уточнить вопрос, следует ли прибегать к какому угодно средству связи.

12. Точно так же в проекте конвенции следовало бы установить в статье 11, кто может выступать свидетелями для доказывания договора купли-продажи, и поэтому необходимо установить, могут ли свидетели не быть третьими сторонами по отношению к договору.

ИРАК

[Подлинный текст на английском языке]

Иракские специалисты изучили текст проекта конвенции о международной купле-продаже товаров и пришли к выводу, что указанный проект конвенции относительно близок по своему содержанию к принципам иракского Закона о торговле № 149 1970 года.

МАДАГАСКАР

[Подлинный текст на французском языке]

ЗАМЕЧАНИЯ ОБЩЕГО ХАРАКТЕРА

1. Текст этого проекта, как представляется, сам по себе весьма полон и задуман в достаточно гибких выражениях, чтобы в целом его практическое применение было возможно. Поэтому он вызывает лишь несколько принципиальных замечаний, касающихся указанных ниже статей.

ЗАМЕЧАНИЯ ПО ОТДЕЛЬНЫМ СТАТЬЯМ

Статья 6

2. Хотя трудность установления надлежащего критерия для определения того, какое предприятие принимать во внимание в случае наличия у одной из сторон нескольких предприятий, является очевидной, выбранная формулировка — «предприятие, которое имеет наиболее тесную связь с договором и его исполнением» — не представляется полностью удовлетворительной. Поэтому ее желательно сделать более точной, поскольку это предприятие может быть определено лишь исходя из чисто субъективных данных.

Статья 7

3. Эта статья совершенно справедливо ограничила сферу применения Конвенции лишь теми правами и обязанностями, которые возникают у продавца и покупателя на основании договора купли-продажи, и, в частности, исключила из

сферы ее применения последствия в отношении права собственности на проданный товар и промышленной и интеллектуальной собственности, которые весьма часто порождают вопросы чисто внутреннего порядка, неодинаковые в разных государствах и трудные для разрешения.

Статья 11

4. В то же время, хотя следует согласиться, что во многих случаях договоры международной купли-продажи товаров могут заключаться такими современными способами, как, например, с помощью телеграфа, трудно представить себе, как можно сохранить положение о свидетельских показаниях. По существу это весьма неопределенный способ, и весьма желательно опустить из статьи соответствующую фразу. Если нет никакого другого способа — что все-таки случается весьма редко, — то к этому способу, видимо, придется прибегнуть, однако сомнительно, есть ли необходимость конкретно указывать на него, открывая тем самым возможность для слишком ненадежных решений, особенно если учитывать, что в принципе любой договор международной купли-продажи товаров предполагает определенный ряд важных вопросов, касающихся характера, качества товара, способа платежа, места и даты поставки и т. д., которые трудно решить а priori в пользу той или иной договаривающейся стороны в случае спора.

НИДЕРЛАНДЫ

[Подлинный текст на французском языке]

ЗАМЕЧАНИЯ ОБЩЕГО ХАРАКТЕРА

1. Прежде чем рассматривать отдельные части данного проекта конвенции, необходимо сделать замечание общего характера, касающееся сопровождающих проект комментариев.

2. Задача Рабочей группы по международной купле-продаже товаров состояла в том, чтобы «определить, какие изменения Гаагской конвенции 1964 года о единообразном законе о международной купле-продаже товаров могут привести к более широкому присоединению к этому документу стран с различными правовыми, социальными и экономическими системами, и разработать новый текст, включающий эти изменения».

3. Проект действительно отличается от Гаагской конвенции по целому ряду существенных вопросов; кроме того, многие статьи опущены, даже в тех случаях, когда изменения в системе указанной Конвенции не делали это обязательным. В то же время в комментариях к проекту не всегда ясно излагаются причины, по которым были сочтены необходимыми эти изменения и опущения; зачастую эти комментарии не указывают или указывают весьма кратко на то, каковы практические последствия этих отличий по

сравнению с системой Гаагской конвенции. Отсюда трудно понять конкретные причины некоторых изменений первоначальной конвенции. Это мешает пониманию проекта. В связи с этим комментарии должны быть дополнены в надлежащих местах.

ЗАМЕЧАНИЯ ПО ОТДЕЛЬНЫМ СТАТЬЯМ

Статья 1

4. В первых строках пункта 1 и в подпункте *a* проекта указывается, что новые правила подлежат применению в силу того только факта, что стороны в договоре имеют свои предприятия в разных договаривающихся государствах.

5. В статье 1 Единообразного закона о международной купле-продаже товаров (далее называемого ЮЛИС), кроме того, требуется, чтобы договор имел один из упомянутых в ней международных аспектов. Представляется предпочтительным сохранить это дополнительное требование. Система проекта конвенции предполагает, например, что он применяется к договору купли-продажи, заключаемому в стране предприятия, покупателя или продавца, где другая сторона находится временно, в то время как поставка товаров, которые там уже находятся, должна иметь место также в этой стране.

6. Вызывает сомнение, что подобный договор имеет достаточно международных аспектов, для того чтобы его включить в сферу применения проекта конвенции.

Статья 2

7. Наоборот, нет достаточных доказательств того (стр. 6, комментарий к подпункту *a* статьи 2), почему желательно исключить из сферы применения единообразного закона договор о купле-продаже товаров между агентством по продаже по почте и покупателем, предприятие которого находится в другой стране, и таким образом в принципе распространить на него действие законодательства страны продавца.

Статья 9

8. Аналогично статье 10 ЮЛИС в статье 9 проекта для определения понятия «существенное нарушение» применяются как субъективный, так и объективный критерии. Однако в ЮЛИС формулировка объективного критерия иная; в нем указывается, что «разумное лицо, выступающее в том же качестве и находящееся в положении другой стороны, не заключило бы договора, если бы оно предвидело это нарушение и его последствия».

9. В то же время в проекте требуется, чтобы сторона, совершившая нарушение, предвидела или имела основания предвидеть, что нарушение «приведет к существенному ущербу для другой

стороны». Другой стороне зачастую трудно знать, понесла ли или понесет ли противоположная сторона «существенный» ущерб; суды могут делать весьма различные заключения по этому вопросу. Критерий, применяемый в ЮЛИС, дает большую безопасность сторонам в договоре, и таким образом ему должно быть отдано предпочтение.

Глава III (статьи 26—33)

10. В главе III проекта конвенции последствия нарушения договора продавцом сведены в один раздел. Такая форма представления лучше, по сравнению с системой ЮЛИС, которая регулирует эти последствия каждый раз в связи с различными обязанностями продавца. Тем не менее в статье 26 проекта следовало бы — по примеру статьи 34 ЮЛИС — ясно указать, что покупатель не имеет других прав, помимо тех, которыми наделяет его конвенция.

Статья 15

11. Представляется правильным, что обязанность поставить товар, соответствующий договору, больше не рассматривается как часть обязательства поставки. И действительно, предпочтительно рассматривать поставку исключительно как акт передачи товара во владение или, по крайней мере, в распоряжение покупателя.

Статьи 30 и 45

12. В проекте (статьи 30 и 45) предусматривается только форма расторжения договора посредством извещения противоположной стороны. Таким образом, исключаются случаи, когда ЮЛИС признает расторжение *ipso facto*.

13. Что касается статей 26, 30 и 62 ЮЛИС, то это способствует ясности текста: вполне может возникнуть расхождение во мнениях относительно вопроса о дате истечения предусмотренного в этих статьях разумного срока, в результате чего остаются неясными факт и дата расторжения договора. Иначе обстоит дело в случаях, предусмотренных в статьях 25 и 61 ЮЛИС. Безусловно, не всегда ясно, требует ли обычай совершения покупки товаров взамен и является ли это разумно возможным; в то же время эту трудность не следует переоценивать: покупатель и продавец занимаются одной и той же областью торговли и в целом знают действующие обычаи и возможности, или, по крайней мере, предполагается, что они их знают.

14. Статьи 25 и 61 ЮЛИС — в которых указывается, что, если договор удовлетворяет предусмотренным условиям, он расторгается *ipso facto* с момента осуществления покупки товаров взамен компенсирующей купли-продажи — представляют то преимущество, что стороны не могут в ущерб друг другу изменять с помощью спекуляций или изменений цен свое решение об

исполнении или расторжении договора в тех случаях, когда покупка товара взамен (компенсирующая купля-продажа) соответствует обычаю и является возможной.

Статьи 66 и 67

15. Наконец, необходимо сделать замечание в отношении правил, касающихся перехода рисков. В статье 97 ЮЛИС предусматривается, что риски переходят на покупателя с момента сдачи товара; однако, если товар не соответствует договору, риски не переходят в двух случаях, указанных в пункте 2. Эти два исключения не воспроизводятся в статье 66 проекта; вместо этого согласно статье 67 покупатель сохраняет свое право на возмещение убытков. Это изменение не прокомментировано. Это изменение не диктуется тем изменением, о котором говорилось выше (доскольку в проекте обязанность поставить товары, соответствующие договору, рассматривается как независимая от обязательства поставки). По существу даже при этой системе оба исключения из перехода рисков вполне допустимы.

16. Таким образом, если товар дефектен и если продавец, ссылаясь на достаточные доводы, заявляет о своем нежелании оставить его у себя, риски случайной гибели или повреждений должны оставаться на продавце.

НОРВЕГИЯ

[Подлинный текст на английском языке]

ОБЩИЕ ЗАМЕЧАНИЯ

1. Норвежское правительство считает, что проект Конвенции в целом является значительным шагом вперед по сравнению с ЮЛИС 1964 года. Мы особенно удовлетворены упрощением положений, связанных со сферой применения (статья 1), исключением в отношении продажи потребителю (статья 2а), правилами поставки (статьи 15—18) и единой системой положений о средствах правовой защиты в случае нарушения договора (раздел III главы III и раздел III главы IV).

2. Мы уверены в том, что новый текст значительно улучшил перспективы широкого принятия Конвенции по сравнению со старым текстом ЮЛИС 1964 года.

3. Те поправки, которые мы тем не менее хотели бы предложить, не носят фундаментального характера.

4. Положения главы I в известной степени взяты из Конвенции об исковой давности 1974 года. В интересах согласования сходные положения этих двух конвенций не должны различаться, *когда в этом нет необходимости*. Тем не менее от ЮНСИТРАЛ и будущей Конференции полномочных представителей может потребо-

ваться новая формулировка некоторых пунктов конвенции о купле-продаже. Для сохранения должной согласованности между двумя конвенциями по таким пунктам следует рассмотреть вопрос о расширении полномочий будущей Конференции полномочных представителей, с тем чтобы она рассмотрела некоторые возможные поправки к Конвенции об исковой давности (возможно, к статьям 2, 4, 6 и 7?), которые вытекают из текста конвенции о купле-продаже, подлежащей принятию на этой Конференции.

5. Должно быть предусмотрено право на *оговорку* в отношении Гаагской конвенции 1955 года о применимом праве в области международной купли-продажи товаров (сравни статью 4 этой конвенции).

ПРЕДЛАГАЕМЫЕ ПОПРАВКИ К НЕКОТОРЫМ СТАТЬЯМ

Статья 2

6. Опустить подпункты *e* и *f*. В качестве альтернативного варианта подпункт *e*, вероятно, можно сформулировать следующим образом:

«e) любых бывших в использовании судов, которые на момент заключения договора зарегистрированы в национальном (официальном) государственном регистре как имеющие валовую вместимость 10 тонн или более».

КОММЕНТАРИИ

7. Ввиду диспозитивного характера Конвенции и ее неприменимости к вопросам действительности (императивные нормы) в исключениях для судов водного и воздушного транспорта, по-видимому, нет необходимости. В национальном законодательстве договоры о купле-продаже подобных судов водного и воздушного транспорта регулируются общим правом купли-продажи. Наилучшим и простейшим решением будет не предусматривать специального исключения, в результате чего международный режим будет в принципе применим к международной купле-продаже судов водного и воздушного транспорта. Что касается альтернативного предложения, то здесь возникает трудность определения и исчисления тоннажа (см. Конвенцию по объему судов 1969 года). Есть мнение, что эту трудность можно преодолеть путем указания зарегистрированного тоннажа.

Статьи 4 и 7

8. В соответствии со статьей 4 ЮЛИС Норвегия ранее предлагала, что это положение должно читаться следующим образом:

«Настоящая Конвенция применяется также тогда, когда стороны избрали ее в качестве закона договора, поскольку это не затрагивает применения какого-либо императивного положения, которое подлежало бы применению, если бы стороны не избрали закон договора».

9. Включение подчеркнутой формулировки рассматривалось Рабочей группой по международной купле-продаже товаров на ее второй сессии (A/CN.9/52, пункты 38—41*; см. также A/CN.9/100, приложение III, пункты 15—17)**. Рабочая группа пришла к выводу, что действие императивных норм должно быть урегулировано в общем положении статьи 8 (нынешней статьи 7).

10. Однако нынешняя формулировка статьи 7, как представляется, не вполне решает проблемы, поднимаемые предлагаемой поправкой к статье 4. Во-первых, выражение, содержащееся во втором предложении статьи 7, вероятно, недостаточно широко, чтобы охватить какие-либо дополнительные или последующие соглашения между сторонами, имеющие отношение к данной, в купле-продаже. Поэтому слова «действительности договора или каких-либо его положений» должны быть заменены словами «действительности договора или какого-либо положения, содержащегося в этом договоре или в каком-либо другом соглашении, касающемся данной купли-продажи». Во-вторых, статья 7 — в отличие от предлагаемой поправки к статье 4 — не содержит решения связанной с этим правовой проблемы — т. е. уступает ли статья 7 избранному закону *lex fori* или же «закону, который применялся бы в том случае, если бы стороны не избрали закона». Однако можно считать, что решение этой проблемы следует оставить за национальным законодательством и не затрагивать ее в Конвенции.

11. Кроме того, во втором предложении статьи 7 слова «в частности» представляются вводными в заблуждение относительно действительности (императивной нормы) и должны быть опущены. Что касается действительности обычая, то это положение вполне можно было бы перенести в новый пункт 3 в статье 8.

12. Статью 7 в таком случае можно было бы сформулировать следующим образом:

«1) Настоящая Конвенция регулирует только те права и обязанности продавца и покупателя, которые вытекают из договора купли-продажи. За исключением тех случаев, когда в Конвенции определено предусмотрено иное, она не касается:

a) заключения договора;

b) действительности договора или любого положения, содержащегося в договоре или в любом другом соглашении, касающемся данной купли-продажи;

c) вытекающих из договора последствий в отношении права собственности на проданные товары.

* См. Ежегодник., 1971 год, часть вторая, I, А, 2.

** См. Ежегодник., 1975 год, часть вторая, I, 1.

[2] *За исключением случаев, предусмотренных в пункте 2 статьи 25, настоящая Конвенция не регулирует права и обязанности, которые могут возникнуть между продавцом и покупателем вследствие того, что у какого-либо лица имеются права или требования, относящиеся к промышленной или интеллектуальной собственности, или аналогичные права или требования.]»*

Статья 6

13. Положение *подпункта с* должно быть перенесено в новый пункт 3 статьи 1 и читаться следующим образом:

«3. Конвенция применяется независимо от национальности или торгового или гражданского статуса сторон и торгового или гражданского характера договора».

КОММЕНТАРИИ

14. Сравни ЮЛИС, статья 7. Хотя Конвенция применяется независимо от статуса сторон и характера договора, они могут быть в определенных отношениях «приняты во внимание» судами, например, при определении того, что в данных обстоятельствах следует считать разумным сроком для извещения другой стороны.

Статья 8

15. Добавить следующий текст в качестве *нового пункта 3*:

«3. Настоящая Конвенция не касается действительности любых обычаев».

Статья 10

16. Положение *пункта 3* должно в принципе применяться к извещениям о несоответствии (статья 23), расторжении договора [статьи 30 (2), 45 (2), 48 и 49], приостановлении исполнения обязательств [статья 47 (3)] или о требованиях о поставке товаров взамен [статья 27 (2)], а также к любому извещению в соответствии со статьями 16 (1) и 50 (4). Однако ссылка на статью 16, как представляется, не имеет значения. Это положение не должно применяться к извещениям согласно статьям 28, 29 (2) и 29 (3), 44, 46 и 47 (3), второе положение о «получении извещения». Представляется неясным, должно ли это положение применяться к извещениям согласно статьям 63 (1) и (2) и 65 (2), «если только он не сообщил».

17. Предлагается сформулировать статью 10 следующим образом:

«1. Сообщения в соответствии с [извещения, предусмотренные] настоящей Конвенцией должны осуществляться соответствующими при данных обстоятельствах средствами.

2. Заявление о расторжении договора совершается посредством извещения другой стороны.

3. Если извещение о несоответствии, расторжении договора или приостановлении исполнения обязательств или любое извещение, требуемое согласно *пункту 2 статьи 27* или *пункту 4 статьи 50*, поставлено (сделано) соответствующими средствами в требуемые сроки, то обстоятельство, что извещение не прибывает или не прибывает в течение такого срока или что его содержание неточно передано, не лишает отправителя права ссылаться на данное извещение».

Статья 25

18. Нынешний пункт 2 статьи 7 полностью исключает из сферы применения Конвенции права, относящиеся к промышленной и интеллектуальной собственности. Это положение представляется неудовлетворительным в тех случаях, когда такие права сопровождают продаваемые товары в качестве конкретного требования *in rem*. Последствия исключения таких требований из сферы применения Конвенции заключаются в том, что эти требования и ответственность продавца будут зависеть от права, применяемого судом, рассматривающим дело. Поскольку законы в этой области, а также коллизионные нормы значительно различаются от государства к государству, эта система вызовет большую неясность для сторон. Более приемлемым решением было бы возложение на продавца ответственности перед покупателем в отношении прав и требований третьих лиц, основанных на промышленной или интеллектуальной собственности [только] в той степени, в какой такие права и требования (касающиеся товаров) вытекают из права государства, в котором продавец имеет свое предприятие, или признаются этим правом (включая любую признающую такие права или требования международную конвенцию, участником в которой является данное государство). Такое положение можно поместить в статье 25 в качестве *нового пункта 2*, гласящего:

«2. Вопрос о том, является ли право или претензия третьего лица, основанная на промышленной или интеллектуальной собственности, нарушением договора продавцом, решается в соответствии с договором и законом государства, в котором продавец имел свое предприятие во время заключения договора. Последствия такого нарушения определяются положениями настоящей Конвенции о несоответствии».

19. Возникает вопрос о том, какие средства защиты будет иметь покупатель в отношении нарушения продавцом своих обязательств согласно статье 25 (сравни статьи 52 и 53 старого ЮЛИС). Ясно, что он будет иметь средства защиты, предусмотренные статьями 26—33 (и 47—49), за исключением пункта 1b статьи 30 и, возможно, пункта 2 статьи 27 и статей 31 и 32. Если претензии третьей стороны в соответствии со ста-

тьей 25 будут рассматриваться как составляющие несоответствие, то будут применяться положения статей 27 (2), 31 и 32, как они должны применяться. В таком случае остается принципиальный вопрос о том, следует ли распространять на случаи, охватываемые статьей 25, действие пункта 1 b) статьи 30 о расторжении договора по истечении дополнительного срока. По нашему мнению, это не оправдано, в частности, потому, что требование третьего лица может быть более или менее обоснованным.

20. Следует также рассмотреть вопрос о взаимосвязи между статьей 25 и предыдущими статьями того же раздела II, и в частности, пунктом 2 статьи 23. Сравни статьи 52—53 ЮЛИС 1964 года.

Статья 26

21. Добавить следующий *новый пункт 3* (между нынешними пунктами 2 и 3):

«3) Права, которыми согласно настоящей Конвенции наделяется покупатель, исключают все другие средства защиты, основанные на несоответствии товаров [или на другом невыполнении продавцом своих обязательств], за исключением случая обмана».

КОММЕНТАРИИ

22. Сравни статьи 34 и 53 ЮЛИС 1964 года. Это положение еще более важно в рамках системы новой Конвенции, которая не является системой единообразного закона в строгом смысле этого слова. Ее целью является предотвратить использование покупателем, в случае несоответствия, средств защиты, предусмотренных *национальным* законодательством, которые не считаются средствами защиты на случай нарушения договора, например, средств защиты, связанных с ошибкой, заблуждением, искажением фактов и т. п. Это в принципе относится также и к случаям просрочки и другим случаям невыполнения продавцом своих обязательств (сравни статью 53 ЮЛИС 1964 года). Однако мы считаем, что продавец будет иметь в своем распоряжении любое средство защиты, предусматриваемое национальным законодательством в отношении деликатного обмана (сравни ниже комментарии к возможной новой статье 59 *бис* по вопросу об обмане).

23. Если будет найдено, что предлагаемое положение должно ограничиваться случаями несоответствия — как имеющими практическую важность, — то предлагаемое положение с такой ограниченной сферой применения будет предпочтительно включить в новый пункт 3 статьи 19. В этой связи можно также указать, что в ЮЛИС 1964 года соответствующее положение находится в статье 34, непосредственно после статьи 33 ЮЛИС, которая соответствует статье 19 настоящего проекта.

Статья 27

24. Указанному в пункте 2 сроку представления требования о замене товара следует придать более широкое значение и сделать его применимым к любому требованию об исполнении в случаях, когда продавец совершил поставку, но товар не соответствует договору. Если право требовать исполнения не будет ограничено во времени (согласно статьям 27 и 28), может оказаться, что покупатель будет злоупотреблять этим правом, для того чтобы не соблюдать предельные сроки с целью расторгнуть договор согласно пункту 2 b) статьи 30.

25. Предлагается следующая формулировка статьи 27:

«1. Покупатель может потребовать исполнения договора продавцом, если только он не прибег к средству защиты, которое несовместимо с таким требованием.

2. Если продавец совершил поставку, но товар не соответствует договору, покупатель теряет право требовать исполнения, если он не делает это требование либо одновременно с извещением, данным в соответствии со статьей 23, либо в разумный срок после него.

3. Если товар не соответствует договору, покупатель может потребовать поставки товара взамен только в том случае, если несоответствие товара составляет существенное нарушение».

Статья 28

26. Эта статья должна гласить:

«1. при условии соблюдения положений статьи 27 покупатель может установить дополнительный разумный срок для исполнения продавцом своих обязательств. В течение этого срока покупатель не может прибегать к какому-либо средству защиты, если только продавец не заявил, что он не выполнит свои обязательства в этот срок. После истечения этого срока покупатель может прибегнуть к любому средству защиты, которое еще имеется в его распоряжении и не является несовместимым с исполнением продавцом требования покупателя.

2. в случае, когда покупатель требует от продавца исполнить его обязательства, не установив при этом дополнительный срок, указанный в пункте 1 [для целей положений пункта 1], предполагается, что это требование включает в себя установление разумного срока».

КОММЕНТАРИИ

27. Основная цель этой статьи состоит не в обеспечении права требовать исполнения (сравни статью 27), а в регламентации права покупателя установить (или предоставить) дополнительный

срок для исполнения. Эта цель должна быть больше подчеркнута в тексте статьи [сравни статью 44 (2) старого ЮЛИС].

28. Во избежание неопределенности, возможно, следовало бы прямо указать не только то, чего покупатель не может делать в течение установленного срока, но и то, что он может делать по его истечении [сравни статьи 42 (2) и 44 (2) старого ЮЛИС], независимо от того, исполнил продавец свои обязательства к этому времени или нет. В случае исполнения продавцом своих обязательств в течение этого срока расторжение договора на основании просрочки будет, очевидно, противоречить требованию об исполнении.

29. Приостанавливающее действие установленного срока в отношении права покупателя на применение средств защиты должно также иметь место в тех случаях, когда покупатель требует от продавца исправить нарушение без прямого установления конкретного срока (сравни соответствующее положение пункта 2 статьи 29). Это встречается на практике и покупатель должен в таком случае подождать в течение разумного срока, прежде чем объявлять о расторжении договора или об уменьшении цены (и, возможно, прежде чем требовать возмещение за убытки). Однако еще предстоит решить, должен ли такой неустановленный разумный срок иметь юридическое значение дополнительного срока в отношении права на расторжение договора в соответствии с пунктом 1 b статьи 30. Если нет, то положение о чисто приостанавливающем действии этого неустановленного срока можно из редакционных соображений поместить в отдельный новый пункт 2 статьи 28.

Статья 30

30. Если будет принято предложение о добавлении нового пункта 2 b статьи 28 на условиях, указанных выше, в комментарии к этому предложению, то имеющаяся в пункте 1 b статьи 30 ссылка должна относиться только к пункту 1 статьи 28. В таком случае пункт 1 b будет гласить:

«b) в случае непоставки — если продавец не поставляет товар в течение дополнительного срока, установленного покупателем в соответствии с пунктом 1 статьи 28, и не заявляет, что он не выполнит требование осуществить поставку».

31. В пункте 2 b также следует дать ссылку на пункт 2 статьи 29, например, следующим образом:

«b) в отношении любого другого нарушения, иного, чем опоздание в поставке — после того, как он узнал или должен был узнать о таком нарушении, или после истечения дополнительного срока, предусмотренного в статье 28 или 29».

Статья 44

32. В случае принятия предложений в отношении статьи 28 следует внести соответствующие изменения в статью 44 (и в пункт 1 b статьи 45). Кроме того, необходимо предусмотреть право покупателя на запрос и его последствия; сравни пункты 2 и 3 статьи 29. Статья 44 в таком случае будет гласить:

«1. Продавец может установить для исполнения покупателем дополнительный разумный срок. В течение этого срока продавец не может прибегать к какому-либо средству защиты, если покупатель не заявил, что он не будет соблюдать этот срок. По истечении этого срока продавец может прибегнуть к любому средству защиты, которое не является несовместимым с исполнением покупателем требования продавца.»

2. Когда продавец требует от покупателя исполнения обязательства без установления дополнительного срока, упомянутого в пункте 1, для целей положений пункта 1 предполагается, что это требование включает установление разумного срока.»

3. Если продавец не потребовал исполнения обязательства, покупатель может потребовать, чтобы продавец сообщил о том, примет ли он исполнение обязательства. Если продавец не выполняет это требование в течение разумного срока, покупатель может осуществить обязательство в течение срока, указанного в его требовании, или, если никакого срока указано не было, — в течение разумного срока. Продавец не может в течение любого из этих двух сроков прибегать к какому-либо средству защиты, которое несовместимо с исполнением обязательства покупателем. Извещение покупателя о том, что он выполнит обязательство в течение указанного срока или в течение разумного срока, считается включающим требование согласно настоящему пункту о том, чтобы продавец сообщил о своем решении.»

Статья 45

33. Предлагается следующая формулировка пункта 2:

«2) Однако в тех случаях, когда покупатель уплатил цену, продавец теряет право объявить о расторжении договора, если он не сделал этого:

a) в отношении просрочки платежа до того, как продавец узнал о том, что платеж был совершен; или

b) в отношении любого другого нарушения договора, помимо просрочки платежа в течение разумного срока после того, как продавец узнал или должен был узнать о таком нарушении, или по истечении любого дополнительного срока, примененного согласно статье 44».

КОММЕНТАРИИ

34. Формулировка нынешнего подпункта *a* пункта 2 вызывает возражения, поскольку она оставляет открытым вопрос о праве на расторжение договора на основании просрочки исполнения, пока исполнение не имеет места как в отношении платежа, так и в отношении принятия поставки. Существуют ли другие возможные виды просрочки исполнения договора покупателем помимо просрочки платежа или принятия поставки? Если да, то подобные случаи должны, вероятно, подпадать под действие подпункта *b*, а не подпункта *a*, как это имеет место в настоящем проекте.

35. Принцип (как в нынешнем тексте, так и в тексте, предложенном выше) состоит в том, что право на расторжение договора остается открытым до совершения уплаты в целом (всех частей при уплате в рассрочку) — см. начальную фразу: «когда покупатель уплатил цену». Это относится также к задержке покупателя с принятием поставки. Кроме того, это относится и к любому нарушению обязательств покупателя, связанных с принятием мер по обеспечению или гарантии уплаты (с помощью переводного векселя, товарного кредита и т. д.); ср. статью 35 и статью 69 старого ЮЛИС. Существенное нарушение подобных обязательств дает продавцу право расторгнуть договор в течение неограниченного периода времени до (полной) уплаты цены.

36. Однако после совершения уплаты положение становится и должно быть иным. Согласно предлагаемому тексту (в отличие от нынешнего текста) для продавца будет в любом случае слишком поздно заявлять о расторжении договора в связи с просрочкой платежа. Что касается просрочки принятия поставки, то можно рассмотреть два альтернативных решения: применить либо правило, сформулированное в предлагаемом подпункте *a*, либо правило, содержащееся в подпункте *b*. Согласно первой альтернативе, после получения платежа продавцу будет поздно объявлять о расторжении договора в связи с задержкой покупателя в принятии поставки. Это верно даже в случае, если покупатель вообще не примет поставку после уплаты и даже если продавец установил дополнительный срок согласно статье 44 с целью получить право на расторжение согласно пункту 1 *b* статьи 45. Продавцу придется прибегнуть к другим средствам защиты, например требованию о возмещении ущерба и/или мерам в соответствии со статьями 62—63. Согласно второй альтернативе будет применяться правило пункта 2 *b*, которое, в частности, позволит продавцу использовать дополнительный срок для целей возможного расторжения договора даже после получения им платежа. Обе альтернативы могут представляться приемлемыми, однако вторая, по нашему мнению, предпочтительнее и предлагается в приведенном выше тексте.

37. Представляется непосредственно вытекающим из такой системы, что никакое право на расторжение договора вследствие имевшего место неисполнения гарантий платежа не может применяться после получения платежа (в нынешнем тексте — после исполнения договора). Однако расторжение договора в течение разумного срока после обнаружения нарушения будет допустимо в соответствии с подпунктом *b* в отношении других случаев нарушения, например в отношении места, валюты и способа платежа. Уплата цены в случае, если вопрос о сумме является спорным, занимает промежуточное положение, и решение этого вопроса может быть оставлено за судами. (В остальных случаях предполагается, что уплата или исполнение означают уплату или исполнение в целом.)

Статья 46

38. Последнее предложение пункта 2 должно гласить:

«Если покупатель не воспользуется этой возможностью после получения требования, то спецификация, составленная продавцом, будет обязательной».

Статья 48

39. В пункте 1 этой статьи указывается, что нарушение обязательств в отношении какой-либо одной партии может составлять нарушение договора до наступления срока исполнения и давать другой стороне основание для расторжения договора на будущее (в отношении будущих партий). В пункте 2 указывается, что расторжение договора в отношении будущих поставок может быть распространено на уже выполненные поставки в случае их взаимозависимости. Следует также предусмотреть возможность распространения расторжения любой выполненной поставки (партии) на предыдущие поставки (сравни пункт 2 статьи 75 старого ЮЛИС), в частности в тех случаях, когда расторгается последняя поставка. В таком случае пункт 2 можно сформулировать следующим образом (в качестве альтернативы его можно перенести в новую статью 32 в виде нового пункта 3):

«2. Если покупатель расторгает договор в отношении какой-либо поставки [по договору о поставке товаров партиями] и если, в силу взаимосвязи с такой поставкой, другие предыдущие или будущие поставки не могут использоваться для целей, предусмотренных сторонами при заключении договора, покупатель может также, при условии если он делает это одновременно, объявить о расторжении договора в отношении таких предыдущих или будущих поставок».

Статья 50

40. Положение пункта 1 можно сформулировать более объективно (сравни статью 74 старого ЮЛИС), например, следующим образом:

«1. Если сторона не исполнила одно из своих обязательств, она не [должна будет исполнять и не] несет ответственности за убытки, вытекающие из такого неисполнения, если докажет, что это было вызвано препятствием, находившимся вне ее контроля, или препятствием такого рода, в отношении которого от стороны, находящейся в аналогичной ситуации, нельзя разумно ожидать, чтобы она приняла его во внимание во время заключения договора либо избежала или преодолела это препятствие».

41. Пункт 3 следует расширить, для того чтобы предусмотреть встречающийся в практике случай, при котором временное препятствие может повлечь за собой окончательное освобождение от исполнения обязательства (сравни пункт 2 статьи 74 старого ЮЛИС), и следует читать следующим образом:

«3. Освобождение, предусматриваемое настоящей статьей, распространяется лишь на период до устранения препятствия. Однако затронутая сторона окончательно освобождается от своего обязательства (обязанности), если после устранения препятствия исполнение окажется настолько радикально измененным, что станет равнозначно исполнению совсем иного обязательства, чем то, которое предусматривалось договором».

42. Последствия этого освобождения будут зависеть от того, будет ли неисполнение в соответствии со статьей 50 считаться равносильным нарушению договора. Если этот вопрос не будет решен в конвенции, эти последствия будут зависеть от национального законодательства, которое в этом вопросе значительно различается. Поэтому следует ясно указать (в форме прямого напоминания), что другая сторона может применять положения о расторжении договора или уменьшении цены, и в таком случае положения статьи 50 применяются к обеим сторонам. Сравни пункт 3 статьи 74 старого ЮЛИС. Предлагается добавить следующий текст в качестве нового пункта 5:

«5. Ничто в настоящей статье не препятствует стороне расторгнуть договор или уменьшить цену в соответствии с положениями настоящей Конвенции вследствие неисполнения другой стороной какого-либо из ее обязательств».

Статьи 56 и 57

43. В статьях 55—57 излагаются три варианта способа исчисления убытков за нарушение договора в случае его расторжения. В текстах ста-

тей 56—57, по-видимому, имеется в виду, что истец имеет право выбора между этими средствами защиты, и это еще более очевидно из комментариев к статье 56 (пункт 4) и статье 59 (пункт 3). Статьи 55—57, разумеется, должны будут читаться совместно со статьей 59, налагающей на пострадавшую сторону обязанность принимать разумные меры для уменьшения убытков, возникающих в результате нарушения. Между тем норвежское правительство — не соглашаясь с правильностью толкования этих статей, изложенного в упомянутых комментариях, — считает, что сильный акцент на эту свободу выбора истца может дать повод для такого толкования статьи 59, которое намного ослабит обязанность истца уменьшать убытки по сравнению с тем, что имеет место сегодня в праве многих стран. Таким образом, чистым результатом статей 55—57 и 59 в частных случаях может быть такое положение, что истец получит право на большую компенсацию, чем его ущерб, исчисленный с учетом надлежащих мер по уменьшению убытков, которые были или должны были быть приняты. На основании этих соображений и в соответствии с мнениями, выраженными ниже, правительство Норвегии предлагает опустить ссылку на статью 55 в статье 56 (1) и статье 57 (1).

44. В случае совершения сделки взамен статьи 56 (1) допускает возмещение установленной таким образом разницы в цене, тогда как статья 56 (2) допускает возмещение дополнительных видов ущерба в соответствии со статьей 55. Учитывая это, представляется, что ссылка на статью 55 в статье 56 (1) означает, что даже в отношении разницы в цене на основании статьи 55 может быть получена сумма, превышающая эту разницу. Между тем это было бы равнозначно получению компенсации, превышающей фактически установленную потерю в плане разницы в цене. Даже если истец предъявляет иск на основании статьи 55, разница цен, установленная заменяющей сделкой, необходимым образом должна быть главным моментом в исчислении индивидуальных потерь истца. Следовательно, ссылка на статью 55 в статье 56 (1) следует снять как вводящую в заблуждение.

45. Если истец не желает дать сведения о заменяющей сделке или если по коммерческим причинам трудно прийти к заключению, что сделка, заключенная истцом, действительно является такой сделкой, он может, разумеется, не ссылаться на статью 56. В этом случае он может, с другой стороны, сослаться на статью 57 в целях получения компенсации в отношении разницы цен в сумме, предусмотренной в статье 57 (1). Поэтому нам понятны причины того, что статья 57 является альтернативой статье 56. Тем не менее опять же представляется, что еще одной альтернативой является статья 55. В свете статьи 57 (3), где дается ссылка на статью 55 в отношении возмещения других убытков, помимо

разницы цен, ссылая на статью 55 в статье 57 (1) может иметь самостоятельное значение только в том случае, если компенсация в отношении разницы цен по статье 55 может быть выше, чем по статье 57 (1). Следует помнить, что рассматриваемый случай не является таким случаем, когда истец доказал заменяющую сделку и ссылается на нее. В связи с этим предлагается снять ссылку на статью 55 в статье 57 (1).

46. Статья 57 (1) разрешает возмещение разницы цен со дня расторжения договора и применяется только тогда, когда товар может быть продан или куплен по рыночной цене. Приняв решение расторгнуть договор, истец затем может избежать возможных дальнейших убытков в отношении разницы цен, кроме тех, о которых говорится в статье 57 (1), путем заключения заменяющей сделки (сравни статью 59). Если он этого не делает и рыночная цена после этого поднимается, то последствия этого должен нести он, а не нарушившая сторона. Другими словами, статья 55 не должна быть альтернативой в смысле возможности получения более высокой компенсации в отношении разницы цен, чем по статье 57 (1). Мы считаем, что, даже если в таком случае подсчитывать убытки по статье 55, результат будет тем же, если будет должным образом учтена статья 59. В свете этого ссылка на статью 55 в статье 57 (1), создающая основание для более высокой компенсации, является вводящей в заблуждение и должна быть снята.

47. В заключение норвежское правительство считает, что ключевым вопросом, касающимся статей 55—57 и 59, является объем возмещения в отношении разницы цен. В случаях, о которых говорится в статье 56 (1) и статье 57 (1), положения статьи 55 не должны образовывать альтернативную основу для более высокой компенсации в отношении таких убытков. Другие виды убытков, разумеется, будут регулироваться правилами статьи 55, сравни статьи 56 (2) и 57 (3), читаемыми совместно со статьей 59.

48. В соответствии с этим правительство предлагает снять ссылки на статью 55 в статьях 56 (1) и 57 (1).

49. В статье 56 (1) в качестве альтернативной редакции можно предложить замену слов «если она не основывается на положениях статьи 55 или 57» следующими словами: «в качестве части убытков, указанных в статье 55». (В этом случае правило пункта 2 статьи 56 следует снять как излишнее.) Право истца ссылаться на статью 56 или статью 57 будет вытекать из формулировки статьи 57.

Статья 59

50. Добавить следующий текст в качестве нового второго предложения:

«Эти меры включают, в случае необходимости, извещение в течение разумного срока нарушив-

шей договор стороны, с тем чтобы позволить ей уменьшить потери».

КОММЕНТАРИИ

51. Предлагаемое положение об извещении в течение разумного срока нарушившей договор стороны представляется разумным в тех случаях, когда эта сторона может иначе не знать о нарушении или о его последствиях для другой стороны. Извещение может создать для нарушившей договор стороны такое положение, при котором она может сама принять меры по уменьшению потерь в результате нарушения договора и тем самым сократить свою ответственность за убытки. Это может иметь практическое значение в тех случаях, когда нарушившая договор сторона лучше, нежели другая сторона, может принять меры по уменьшению потерь. Существует особая необходимость в таком положении в тех случаях, когда может требоваться возмещение убытков в случае просрочки поставки (включая непоставку) или другой просрочки исполнения без расторжения договора, так как в таких случаях не существует положения, соответствующего положениям статей 23 и 30 об извещении.

ВОЗМОЖНАЯ НОВАЯ СТАТЬЯ 59-БИС ОБ ОБМАНЕ

52. Рабочая группа постановила опустить положение статьи 89 старого ЮЛИС, в котором для определения суммы возмещения ущерба в случае обмана дается отсылка к национальному законодательству о договорах купли-продажи, не регулируемых Единообразным законом. Это, как представляется, вызвано главным образом следующими соображениями:

- a) необходимостью единообразия;
- b) отсутствием настоящей необходимости в изменении ограничения убытков, предусмотренного в статье 55, исходя из критерия предвидимости;
- c) стремлением избежать возможного неправильного толкования старой статьи 89, согласно которому сторона, являющаяся жертвой обмана, ни в коем случае не имеет права на возмещение ущерба, равное или превышающее возмещение, которое она получила бы путем простого применения статей 55—59.

53. Решение о снятии этого положения следует пересмотреть с учетом, в частности, того, что старая статья 89 касается обмана, совершаемого любой из сторон — как жертвы, так и стороны, совершившей обман, — требующей возмещения ущерба за нарушение договора другой стороной. Положения статей 55—57, по-видимому, следует исправить в отношении случаев обмана, совершенного истцом. Сравни также статьи 25 и 50. Следует также учесть, что Конвенция не регулирует и не может унифицировать последствия обмана, рассматриваемого как независимое от договора правонарушение, в частности, в тех слу-

чаях, когда обман совершается до или во время заключения договора. Следует ясно показать, регулирует ли (а если регулирует, то каким образом) Конвенция последствия обмана при исполнении договора. Сравни предлагаемую поправку к статье 26 и комментарии к ней.

Статья 65

54. В пункте 2, касающемся товаров, находящихся в процессе перевозки, следует ясно указать, что этот пункт предполагает, что товары при передаче перевозчику или позднее были отделены или иным образом обозначены для передачи (поставки) какому-либо (обозначенному) лицу (или последующим грузополучателям), т. е. либо продавцу, либо другому предшественнику покупателя. (Сравни комментарий профессора Тунка к статье 99 старого ЮЛИС.) Это положение не должно применяться по отношению к неиндивидуализированным товарам и товарам, отличающимся родовыми признаками, перевозимым без упаковки разным грузополучателям, доли которых в данном товаре не отделяются друг от друга. Предлагается следующая формулировка пункта 2:

«2. Если договор купли-продажи касается товаров, уже находящихся в процессе перевозки, риск несет покупатель с того момента, когда такие товары передаются первому перевозчику для передачи продавцу или другому грузополучателю. Однако риск утраты товаров, находившихся во время продажи в процессе перевозки, не переходит на покупателя, если в момент заключения договора продавец знал или должен был знать, что товары [или их часть] были утрачены или повреждены, если только он не сообщил об этом обстоятельстве покупателю».

55. Относительно возможного нового пункта 3 см. документ A/CN.9/WG.2/WP.25.

Статья 66

56. Предлагается следующая формулировка этой статьи:

«1. В случаях, не предусмотренных положениями статьи 65, риск переходит на покупателя, когда он принимает товар, или, если он не сделал это в должное время, с более раннего момента, когда товар был предоставлен в его распоряжение и он совершил нарушение договора, не приняв поставку.

2. Если, однако, от покупателя требуется принятие товара в другом месте, помимо какого-либо места продавца, риск переходит в тот момент, когда наступает время поставки и покупателю известно или он получил извещение о том, что товар предоставлен в его распоряжение в таком месте.

3. Если договор связан с куплей-продажей неидентифицированного к тому времени товара, товар не считается переданным в распоряжение покупателя до тех пор, пока он не был отделен или иным образом ясно идентифицирован как относящийся к договору».

КОММЕНТАРИИ

57. Пункт 1 объединяет нынешний пункт 1 и первое предложение нынешнего пункта 2. Нынешний текст является несколько неясным, так как, хотя из него, по-видимому, следует, что риск в любом случае переходит в момент принятия товаров покупателем, этот вывод ослабляется кумулятивной ссылкой на продавца, предоставляющего товары в распоряжение покупателя.

58. Пункт 2 является новым и касается, в частности, тех ситуаций, при которых поставка осуществляется в соответствии с нынешним подпунктом b пункта 15, например, когда товары находятся у залогодержателя или на складе. Сравни статьи 23 (2) и 97 (1) ЮЛИС. См. также пункты 236—238 доклада Рабочей группы о ходе работы ее пятой сессии (A/CN.9/87)*. Даже в случае наступления времени (срока) поставки это не обязательно означает, что покупатель в том случае, если он не принял незамедлительно товар, совершает нарушение договора. Если местом получения (поставки) является место продавца или третьего лица, то представляется разумным установить в качестве момента перехода риска непосредственно тот момент, когда товары предоставляются в распоряжение покупателя в таком месте (и об этом ему сообщается). Если, однако, местом поставки является место продавца, то может быть более разумным или рациональным (из соображений страхования и т. д.) не предусматривать перехода риска до того, как задержка будет равносильна нарушению договора.

59. Предлагаемый пункт 2 основывается на предположении о том, что содержащееся в пункте 1 понятие «принятия товара» ограничено физическим обладанием им. Однако для тех случаев, когда товар находится в руках третьего лица, было предложено, что покупатель «принимает» товар при совершении надлежащего акта, после которого третье лицо начинает нести ответственность перед покупателем за этот товар (и что риск в таких случаях переходит даже до совершения покупателем нарушения договора в результате непринятия товаров в физическом смысле). Предполагается, что подобные надлежащие акты включают в себя передачу оборотного товарораспорядительного документа (например, оборотной складской расписки) или подтверждение третьей стороной того факта, что она владеет товаром для покупателя. Это толкование привело бы к неясностям, связанным с примене-

* См. Ежегодник..., 1974 год, часть вторая, I, 1.

нием понятия «принятие товара», и представляется необоснованным нынешним текстом. Однако стоящая за этим проблема требует разработки четкого положения.

60. Пункт 3 соответствует второму предложению нынешнего пункта 2.

ПАКИСТАН

[Подлинный текст на английском языке]

ОБЩИЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Общие и/или конкретные образцы договоров

1. Было бы полезным и желательным, если бы в свете настоящей конвенции Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли подготовила образцы общего и/или конкретного договора для использования в международной торговле.

2. Точно так же было бы полезным, если бы государствам-членам было предложено создать органы инспекции и/или проверки в их соответствующих странах в сотрудничестве с торгово-промышленными палатами для проверки качества, количества, упаковки, поставки, соответствия образцам и т. д. Такие органы должны быть уполномочены производить проверку и выдавать разрешения, и, в случае какой-либо жалобы или ущерба впоследствии, ответственность за это следует возложить на орган инспекции и продавца.

ЗАМЕЧАНИЯ ПО ОТДЕЛЬНЫМ СТАТЬЯМ

Статья 1 (2)

3. Следует ясно определить место ведения торговой деятельности сторон для предупреждения трехсторонней торговой деятельности, которая происходит в случае реэкспорта покупателями в третьи страны.

Статья 6 б

4. Необходимо ясное определение места ведения торговой деятельности, которое должно заменить ссылку на обычное место жительства.

Статья 10 (2)

5. Следует заблаговременно представлять извещение, содержащее заявление о расторжении договора одной из сторон, для оценки причин расторжения договора и определения их истинности.

Статья 11

6. Если договор купли-продажи не удостоверен показаниями свидетелей в письменной форме, свидетелями должны быть их торговые палаты или ассоциации, связанные с торговлей данным товаром.

Статья 14

7. Подлинники документов предпочтительно следует передавать через посредство уполномоченных коммерческих банков для обеспечения реализации соответствующей суммы.

Статья 15 с

8. Место поставки товаров должно быть точно определено в договоре во избежание какого-либо недоразумения.

Статья 17

9. В этой статье можно добавить положение, предусматривающее объяснение причин в случае задержки.

Статья 20 (1)

10. Было бы уместно возложить ответственность за несоответствие поставленных товаров на соответствующие органы инспекции и продавца.

Статья 22 (2)

11. Более предпочтительной является проверка товаров до их перевозки. Проверка товаров после их прибытия может вызвать расходы и затруднения.

Статья 23 (1)

12. Необходимо ясно ограничить и определить термин «разумный срок», где бы он ни встречался в проекте.

Статья 23 (2)

13. Двухлетний (2) срок является слишком продолжительным, поскольку товары потеряют свою ценность и не смогут быть предъявлены для перепродажи. Желательно проводить инспекцию во время разгрузки.

Статья 26 (2) и (3)

14. При условии, что это включено в договор.

Статья 31

15. Снижение цены товаров должно быть ясно оговорено в договоре или взаимно согласовано впоследствии.

Статья 36

16. Основные положения для определения цены должны быть ясно оговорены в договоре.

Статья 39 (3)

17. Должны быть установлены предельные сроки для осмотра товаров.

Статья 57 (2)

18. Предпочтительнее, чтобы при расчете суммы убытков за основу бралась «фактурная стоимость».

Статья 63 (1) и (3)

19. Было бы разумным определить предельные сроки, и другая сторона должна быть должным образом уведомлена. Продавец также должен известить покупателя о расходах по сохранению товаров.

ПОЛЬША

[Подлинный текст на английском языке]

ОБЩИЕ ЗАМЕЧАНИЯ

1. Правительство Польской Народной Республики придерживается мнения, что проект конвенции о международной купле-продаже товаров, подготовленный Рабочей группой ЮНСИТРАЛ, правильно отражает сбалансированный и тщательно выработанный компромисс между интересами обеих сторон в договоре купли-продажи товаров.

ЗАМЕЧАНИЯ ПО ОТДЕЛЬНЫМ СТАТЬЯМ

2. Однако имеются некоторые моменты, которые можно улучшить.

Статья 50

3. Одной из самых важных проблем для сторон в договоре купли-продажи товаров является проблема изменения обстоятельств, которые они не могли предвидеть во время заключения договора.

4. Такие изменения могут привести к чрезмерным трудностям для сторон или создать опасность значительного ущерба при исполнении договора.

5. Поэтому представляется разумным включить в проект положение, касающееся принципа «*gebus sic stantibus*», согласно которому любая сторона будет иметь право договариваться об изменении условий договора.

6. Таким образом, после статьи 50 в проект следует включить следующее положение:

«Если в результате особых событий, имевших место после заключения договора, которые стороны не могли предвидеть, исполнение его постановлений приводит к чрезмерным трудностям или создает угрозу значительного ущерба для какой-либо из сторон, любая затронутая таким образом сторона имеет право требовать надлежащего изменения договора или его прекращения».

Статья 13

7. Представляется целесообразным включить перед статьей 13 проекта общее положение о том, что при толковании и применении постановлений договора должны приниматься во внимание намерения сторон, а также цель, которую они желают достичь.

8. Предшествующее предложение объясняется следующими соображениями:

Проект конвенции касается договоров купли-продажи товаров. В случае спора должны анализироваться постановления соответствующего договора. Если какое-либо из этих постановлений дает основание для сомнений, суд, рассматривая дело, должен попытаться выяснить намерения сторон во время заключения договора. Суд должен также рассмотреть вопрос о том, чего стороны желали достичь, т. е. какова была цель договора.

Дополнительная статья: выбор права

9. В проекте конвенции не указывается право, которое должно применяться к договору, когда в договоре не содержится надлежащего постановления на этот счет. Эта проблема тесно связана с вопросом о коллизии законов. Поэтому представляется целесообразным дополнить проект положением о том, что, если стороны не договорились об ином, надлежащим правом, применимым к договору купли-продажи товаров, считается право страны продавца. Такое положение оправдывается широким признанием этого принципа в международной торговле.

Дополнительная статья: санкции

10. Представляется также желательным включить в проект положение о санкциях. Это в значительной мере облегчит предъявление требований о возмещении ущерба, причиненного нарушением договора.

11. Урегулирование вопроса о санкциях в проекте устранил также существующее отсутствие единообразия в этой области в различных правовых системах.

Статья 10

12. Следует также обратить внимание на положения статьи 10, пункт 3, согласно которым на адресата ложатся последствия, когда извещение не прибывает в требуемый срок или его содержание передается неточно. Это положение следует изменить, для того чтобы уравновесить права и обязанности сторон в договоре купли-продажи товаров.

СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ АМЕРИКИ

[Подлинный текст на английском языке]

1. Соединенные Штаты Америки выражают удовлетворение в связи с проектом конвенции о международной купле-продаже товаров, представленным Комиссии ООН по праву международной торговли Рабочей группой по данной теме (A/CN.9/116, приложение I)*. Предложения, предусматриваемые в проекте, явились результатом большой теоретической и исследовательской работы, осуществленной Рабочей группой, вклад которой в развитие права международных операций по купле-продаже заслуживает высокой оценки. Проект конвенции представляет собой хорошую основу для разработки окончательного текста на предлагаемой дипломатической конференции. Соединенные Штаты с удовольствием примут участие в такой разработке и желают представить следующие замечания в отношении данного текста для рассмотрения их на конференции. Эти замечания сгруппированы по трем рубрикам: основные предложения по существу; предложения редакционного характера; поддержка других предложений.

ОСНОВНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СУЩЕСТВУ

А. Комментарий

2. Соединенные Штаты в основном согласны с комментарием к проекту конвенции о международной купле-продаже товаров (A/CN.9/116, приложение II)**. Они полагают, что, хотя комментарий и не является частью самого текста, он имеет существенно важное значение для обеспечения приемлемости проекта конвенции по трем причинам.

3. Во-первых, в некоторых случаях комментарий необходим для того, чтобы помочь лучше понять значение текста тем, кто недостаточно хорошо знаком с ним. Правильность этого положения особенно очевидна с учетом статьи 13, в которой говорится «о необходимости содействовать достижению единообразия» при «толковании и применении» положений конвенции. Примером здесь может служить статья 31, в которой предусматривается, что покупатель может заявить о снижении цены не соответствующего условиям договора товара. Это средство защиты неизвестно в странах общего права, и юристы этих стран не смогли бы понять его без помощи комментария. Комментарий 3 особенно важен, поскольку без него такой юрист может не предположить, что покупатель может воспользоваться данным средством защиты, несмотря на то что он уже уплатил цену. Примером другого рода является статья 28, допускающая, что покупа-

тель может требовать исполнения договора в пределах дополнительного срока, однако только из комментария 3 возможно установить, что, если продавец не поставит товар в пределах этого срока, покупатель может расторгнуть договор на основании статьи 30 (1) b. Аналогичное замечание можно сделать и в отношении статей 30 и 45, в которых предусматривается возможность расторжения договора, однако лишь в комментарии 3 к каждой статье говорится о необходимости соблюдения требования извещения о расторжении договора, предусматриваемого в статье 10. Число примеров, в которых комментарий выполняют такую существенно важную функцию, очень велико.

4. Во-вторых, комментарий будет чрезвычайно полезен в период, когда в юридических и деловых кругах будет решаться вопрос о целесообразности вынесения своим правительствам рекомендаций о ратификации. Наши советники из числа деловых людей, а также лиц, занимающихся частной юридической практикой, единодушно высказываются за сохранение комментария, поскольку без него им было бы действительно трудно понять текст конвенции.

5. В-третьих, комментарий будет полезен в деле достижения единообразия после вступления данного текста в силу. Обеспечение легкодоступности комментария, который может оказать ценную помощь при толковании, содействовало бы достижению целей статьи 13. Справочный материал к тексту, включая ранее составленные проекты и данный комментарий, а также тексты, которые могут быть разработаны в будущем, будут доступны для юристов, работающих в крупных центрах торговли, где имеются крупные библиотеки по правовым вопросам. Юристы, работающие в местах, удаленных от этих центров, окажутся из-за этого в невыгодном положении, если окончательный текст не будет сопровождаться комментарием. Комментарий к нашему Единообразному торговому кодексу имел целью не допустить, насколько это возможно, создания такого положения, и, хотя комментарий не является частью включенных в текст норм, он был встречен одобрительно и является весьма авторитетным документом. Поэтому Соединенные Штаты предлагают представить Генеральной Ассамблее данный комментарий вместе с проектом статей и рекомендуют, чтобы текст, который будет принят дипломатической конференцией, сопровождался комментарием.

6. Кроме того, Соединенные Штаты предлагают расширить комментарий путем включения в него названий для обсуждения каждой статьи в комментариях. Эти названия можно было бы поместить перед текстом в скобках, с тем чтобы показать, что они не являются частью текста статей и будут включаться только в издания, содержащие комментарий.

* Ежегодник., 1976 год, часть вторая, I, 2.

** Там же, часть вторая, I, 3.

7. Если же текст после рассмотрения его в Комиссии не будет сопровождаться комментарием, Соединенные Штаты будут вынуждены предложить большое число редакционных изменений текста, с тем чтобы сделать его более детальным, а также внести в него дополнительные перекрестные ссылки, отсылающие читателя к другим положениям, квалифицирующим или дополняющим соответствующие положения.

В. Извещения и другие сообщения (статья 10)

8. В пункте 3 статьи 10 говорится о рисках передачи только двух видов сообщений: 1) заявлений о расторжении договора и 2) извещений о несоответствии товара, требуемых согласно статье 23. Поскольку нормы отдельных государств о рисках передачи далеко не одинаковы, весьма важно, чтобы в данном тексте была сформулирована ясная норма. Направление сообщений предусматривается и во многих других статьях проекта: в пункте 1 статьи 16 («направить покупателю извещение»), в пункте 3 статьи 16 («по его просьбе»), в пункте 2 статьи 29 («требуется от покупателя»), в статье 31 («заявить о снижении цены»), в пункте 1b статьи 45 («попросить... заявить»), в пункте 1 статьи 46 («специфицировать... с момента получения требования»), в пункте 2 статьи 46 («сообщить покупателю»), в пункте 3 статьи 47 («дать извещение... другой стороне... после получения извещения»), в пункте 4 статьи 50 («извещает»), в пункте 1 статьи 63 («было дано извещение»), в пункте 2 статьи 63 («дать извещение»). Положение, создающееся в соответствии с проектом, возможно, является более сложным, чем оно было бы, если бы в проект не было включено никаких норм о рисках передачи. В случаях, не охватываемых положениями пункта 3 статьи 10, можно ожидать три противоречащих друг другу точки зрения: 1) неунифицированные решения следует искать в национальных законодательствах; 2) следует применять по аналогии правило, содержащееся в пункте 3 статьи 10; 3) следует применять правило, противоположное правилу, содержащемуся в пункте 3 статьи 10.

9. Кроме того, представляется, что положения пункта 1 статьи 10, в котором говорится, что извещения «должны осуществляться» соответствующими средствами, либо являются несправедливыми, либо вводят в заблуждение. Это можно понять так, что санкцией за несоблюдение их будет утрата силы извещения. Однако это было бы несправедливым, если извещение было все-таки получено в срок, хотя и не с помощью предусмотренных «средств». Данная фраза должна означать, что отправитель лишен права ссылаться на правило, содержащееся в пункте 3 статьи 10, с целью снять с себя риск передачи.

10. Поэтому Соединенные Штаты предлагают внести следующее исправление:

Статья 10

«[1. Извещения, предусмотренные настоящей конвенцией, должны осуществляться соответствующими при данных обстоятельствах средствами.]

[2.] 1) Заявление о расторжении договора имеет силу лишь в том случае, если другой стороне дано извещение.

[3.] 2) Если [извещение о расторжении договора или любое другое извещение, требуемое в соответствии со статьей 23] *любое другое извещение, требование или сообщение, предусмотренное настоящей конвенцией, послано/сделано [соответствующими средствами] соответствующими при данных обстоятельствах средствами* в требуемые сроки, то обстоятельство, что извещение не прибывает или не прибывает в течение такого срока или что его содержание неточно передано, не лишает отправителя права ссылаться на данное извещение».

С. Соблюдения письменной формы не требуется (статья 11)

11. Статья 11 помещена в скобки, поскольку по ней не удалось достичь согласия. Трудности возникли при согласовании ее с национальными нормами, требующими соблюдения письменной формы договоров купли-продажи, заключаемых, например, государственной торговой организацией или другой компанией. По мнению Соединенных Штатов, данная проблема заключается в ограничении полномочий представителей государственных торговых организаций или компаний заключать имеющие силу договоры в форме, отличающейся от установленной. Поэтому Соединенные Штаты предлагают включить следующий дополнительный пункт:

Статья 11

«1) Для договора купли-продажи не требуется соблюдения письменной формы или какого-либо другого требования в отношении формы. Он может доказываться свидетельскими показаниями.

2) *Положения пункта 1 не затрагивают действительное в иных отношениях ограничение полномочий стороны на заключение договора в форме или способом, отличающимся от установленных, если такое ограничение предусматривается законодательством государства, в котором находится коммерческое предприятие этой стороны, и если другая сторона знает о нем или оно широко известно и регулярно соблюдается сторонами в договорах данного вида».*

D. *Требование уплаты цены (статья 43)*

12. Статьей 43 предусматривается, что, если продавец не прибег к какому-либо несоответствующему средству защиты, он «может потребовать от покупателя уплаты цены». Представляется, что на основании этого продавец может добиться уплаты цены путем предъявления иска покупателю даже в том случае, если покупатель отказался уплатить цену, когда товар все еще находится у продавца, который располагает рынком для его продажи. Думается, что продавец, который еще не приступил к изготовлению товара, может воспользоваться этим положением. Принятие этого правила не только вызвало бы резкое и регрессивное изменение в америкаском праве, но оно противоречит также и нормальной торговой практике. От продавца, который может уменьшить свои убытки путем продажи товара на рынке, следует ожидать этого в соответствии с политикой, проводимой в статье 59 в отношении уменьшения ущерба. Поэтому Соединенные Штаты предлагают внести в статью 43 изменения:

Статья 43

«Продавец может потребовать от покупателя уплаты цены, принятия поставляемого товара или исполнения любого другого обязательства, если только продавец не прибег к средству защиты, не совместимому с таким требованием, или *при существующих обстоятельствах продавец должен уменьшить в разумных пределах потери, вытекающие из нарушения договора, путем перепродажи товара*».

13. Альтернативным решением может быть изменение статьи 59:

Статья 59

«Сторона, ссылающаяся на нарушение договора, должна принять такие меры, которые могут быть разумными при существующих обстоятельствах, для уменьшения потерь, включая упущенную выгоду, вытекающих из нарушения договора. Если она не принимает таких мер, то нарушившая договор сторона может потребовать сокращения возмещаемых убытков, *включая любое требование в отношении цены, на сумму, на которую они могли быть уменьшены*».

14. Если такое изменение не будет внесено, то было бы желательно ограничить требования в отношении уплаты цены случаями, в которых покупатель принял товар или товар был уничтожен или поврежден после перехода риска.

E. *Частичное расторжение договора продавцом (статьи 32 и 48)*

15. В проекте предпринята попытка предусмотреть сравнимые права для продавцов и покупателей. Представляется, что в этом вопросе име-

ется упущение в отношении частичного неисполнения договора продавцом. В тех случаях, когда договором предусматривается поставка товара отдельными партиями и исполнение одной стороны (поставка продавца или уплата покупателем) существенно не соответствует договору в отношении одной партии, другая сторона должна иметь возможность отказаться от осуществления встречного исполнения (уплата покупателя или поставка продавца) в отношении этой партии. Было бы нецелесообразно заставлять одну из сторон расторгать весь договор, если нарушение договора в отношении поставки прошлых партий не создает опасности «существенного нарушения договора в отношении поставки будущих партий». Статья 32 регулирует положение, при котором продавец нарушает договор, однако ею не предусматривается соответствующее положение для ситуации, в которой нарушение договора совершает покупатель. Соединенные Штаты предлагают включить в статью 48 новый пункт 1 (нумерация имеющихся в настоящее время пунктов 1 и 2 изменяется на 2 и 3):

Статья 48 (1)

«1) *Если в случае заключения договора на поставку товара отдельными партиями невыполнение одной стороной какого-либо из своих обязательств в отношении какой-либо партии является существенным нарушением договора в отношении этой партии, другая сторона может заявить о расторжении договора в отношении этой партии*».

16. Помимо этого, заголовок раздела I главы V следует расширить так, чтобы он гласил:

Раздел I. Нарушение договора до наступления срока исполнения; договоры на поставку товара отдельными партиями

F. *Неисполнимость обязательств (статья 50)*

17. Складывается впечатление, что статья 50 является результатом компромисса. Этот результат в основном удовлетворителен, однако в статье не проводится достаточного различия между случаем уничтожения товаров, определенных индивидуальными признаками, которые, по предположению сторон, будут в наличии (см. пример 50 А комментария), и уничтожением товаров, которые продавец намеревался использовать для исполнения договора (см. пример 50 В комментария). (Пояснения, даваемого в комментарии в отношении примера 50 В, недостаточно, поскольку в тексте нет формулировок, подтверждающих его.) Этот недостаток может быть исправлен путем добавления требования о том, что невозникновение препятствия было условием, подравнявшимся сторонами в договоре. Соединенные Штаты предлагают внести следующее изменение в пункт 1 статьи 50, которое также включает некоторые предложения редакционного характера в отношении второго предложения:

Статья 50 (1)

«1) Если сторона не исполнила одно из своих обязательств, она не несет ответственности за убытки, вытекающие из такого неисполнения, если она докажет, что оно было вызвано препятствием, которое возникло не по ее вине и *невозникновение которого являлось подразумеваемым условием договора*. В этих целях будет предполагаться наличие вины, если не исполнившая обязательство сторона не докажет, что от нее нельзя было разумно ожидать, чтобы она [принимала] *приняла во внимание это препятствие в момент заключения договора и [избегала] избежала и преодолела [это препятствие] его после его возникновения*».

G. Риск при документарной купле-продаже (статья 65)

18. В нынешнем варианте пункта 1 статьи 65 предусматривается, что, если договор связан с перевозкой товара, риск переходит на покупателя в момент сдачи товара первому перевозчику, если от продавца «не требуется его сдачи в каком-либо определенном месте назначения». Этого положения, возможно, достаточно для договоров, которые явно являются договорами «места назначения» (например, «фоб — город покупателя»), однако возможность его применения к договорам сиф (например, «сиф — город покупателя») не ясна. Возможно, в пункте 1 статьи 65 не предполагается никакого негативного следствия, и он не применяется ни к одному из только что упомянутых двух типов договоров. Или же, возможно, договоры сиф регулируются статьей 65 на том основании, что условие «страхование» равнозначно ухудшению по сравнению с негативным следствием пункта 1 статьи 65 так, что риск переходит в момент сдачи товаров первому перевозчику. (Этим нельзя объяснить, почему такой же результат имеет место в случае договора каф.) Кроме того, было бы желательно изменить статью 65, с тем чтобы ясно указать, что сохранение контроля продавца в результате получения коносамента не означает отклонения от обычно применяемых норм. Если существо пункта 1 статьи 65 будет сохранено, то было бы желательно видоизменить пункт 1 статьи 65 следующим образом:

Статья 65 (1)

«1) Если договор купли-продажи предусматривает перевозку товара и от продавца не требуется [его] сдачи *товара покупателю* в каком-либо определенном месте назначения, риск переходит на покупателя в момент сдачи товаров первому перевозчику для передачи их покупателю. *То обстоятельство, что продавцу разрешено оставить у себя документы, позволяющие распоряжаться товаром, не влияет на переход риска*».

ПРЕДЛОЖЕНИЯ РЕДАКЦИОННОГО ХАРАКТЕРА

A. Единообразие терминологии

19. Как отмечалось делегацией Соединенных Штатов на седьмой сессии Рабочей группы, в проекте употребляется большое число разнообразных выражений следующего типа: «имел основания знать» (статья 2а, пункт 2 статьи 8), «должен был знать» (пункт 3 статьи 22, пункт 2b статьи 30, пункт 2b статьи 45, пункт 4 статьи 50, статья 55, пункт 2 статьи 65; сравни пункт 1 статьи 23), «не мог не знать о» (пункт 2 статьи 19, статья 24), «предвидела» (статья 9) и «предусматривать» (статья 6а, пункт 2 статьи 48). У юриста, знакомого с законодательной техникой в Соединенных Штатах, в результате всего этого создается впечатление небрежно составленного текста. Хотя некоторые из перечисленных выражений могут передавать различные оттенки значений, тем не менее выражения «предвидеть» и «предусматривать» являются синонимами в нашей юридической практике, причем выражение «предвидеть» в настоящее время используется шире. Выражения «имел основания знать» и «должен был знать» также являются синонимами в нашей юридической практике, и хотя выражение «имел основания знать» шире используется в настоящее время, его последовательное употребление в проекте потребовало бы внесения большего числа изменений, чем последовательное использование выражения «должен был знать». Поэтому Соединенные Штаты предлагают внести следующие изменения:

Статья 2 а: «... за исключением случаев, когда продавец во время заключения договора [не знал и не имел оснований знать] *не знал и не должен был знать, что товары приобретаются для какого-либо такого пользования; ...*»

Статья 6 а: «... с учетом обстоятельств, известных сторонам или [предполагавшихся] *предвидевшихся* ими в момент заключения договора».

Статья 8 (2): «... любого обычая, который стороны знали или [имели основание знать] *должны были знать ...*».

Статья 48 (2): «... для целей [предусмотренных], *известных сторонам или предвидевшихся ими ...*».

B. Единообразие стиля в статьях 15 и 41

20. Статья 15 об обязанности продавца поставить товар и статья 41 о соответствующей ей обязанности покупателя принять товар характеризуются разным редакционным стилем. Соединенные Штаты предлагают согласовать эти статьи путем внесения следующих изменений в статью 15: (это изменение позволило бы также не допустить создания впечатления о том, что статья 15 *определяет* акт поставки. Так, например, даже если продавец исполняет свою *обязанность*

поставить товар путем «предоставления товара в распоряжение покупателя» в таком определенном месте, как место нахождения коммерческого предприятия продавца (см. конец подпункта *b*), физической *поставки* не происходит, поскольку товар не передан покупателю и не принят им. Фактически в большинстве случаев, когда покупатель не является, чтобы забрать товар, продавец перепродает его, и поставка вообще не будет осуществлена нарушившему договор покупателю).

Статья 15

«Если продавец не обязан поставить товар в определенном месте, [поставка товара осуществляется] обязанность продавца по поставке заключается:

a) если договор о продаже предусматривает перевозку товаров — [путем] в сдаче товара первому перевозчику для передачи покупателю;

b) если стороны в момент заключения договора знали о том, что товар находился либо должен был быть изготовлен или произведен в конкретном месте, — [путем] в предоставлении товара в распоряжение покупателя в этом месте; и в случаях, не предусмотренных в предыдущем пункте, договор касается:

i) товаров, определенных индивидуальными признаками, или

ii) неиндивидуализированных товаров, которые должны быть взяты из определенных запасов либо изготовлены или произведены,

c) в других случаях — [путем] в предоставлении товаров в распоряжение покупателя в месте, где в момент заключения договора находилось коммерческое предприятие продавца».

С. Место расположения статьи 25

21. Раздел, посвященный соответствию товара, начинается статьей 19, в которой указываются обязанности продавца в отношении дефектов качества, и заканчивается статьей 25, предусматривающей обязанность продавца в отношении дефектов титула. В пяти лежащих между ними статьях содержатся нормы, уточняющие положения статьи 19, однако их применимость к статье 25 из-за ее местоположения не ясна. Соединенные Штаты полагают, что в той мере, в какой это допускает контекст, правила, содержащиеся в этих пяти статьях, применимы к обязанностям, предусматриваемым статьей 25, так же как они применимы к обязанностям, предусматриваемым статьей 19. Поэтому они предлагают поместить статью 25 либо до, либо после статьи 19 с внесением соответствующих изменений в нумерацию статей.

D. Объем права расторгнуть договор в соответствии со статьей 45 (1) *b*

22. В международной купле-продаже решающим этапом исполнения обязательства покупателем зачастую является не фактическая *уплата* покупателем цены, а выставление «аккредитива или банковской гарантии» (статья 35). Статьей 44 предусматривается, что в случае неисполнения обязательства покупателем продавец «может потребовать исполнения договора в течение дополнительного срока разумной продолжительности». Выражение «потребовать исполнения» имеет достаточно широкое значение и охватывает требование о выставлении аккредитива или банковской гарантии, предусматриваемым договором. Однако в пункте *1 b* статьи 45 в осуществление статьи 44 предусматривается только, что продавец может объявить о расторжении договора, если покупатель после предъявления требования «не *уплатил* цену или не принял поставку». Такая «неуплата» не включает непринятие указанных здесь мер. (Использование термина «уплатить» в статье 34 и выражения «меры для того, чтобы обеспечить уплату цены» в статье 35 наводит на мысль о том, что термин «уплатить» не охватывает такие меры.) Поэтому Соединенные Штаты предлагают изменить пункт *1 b* статьи 45:

Статья 45 (1) *b*

«1. продавец может объявить о расторжении договора:

...

b) если покупателя попросили в соответствии со статьей 44, чтобы он уплатил цену или принял необходимые меры в отношении *уплаты*, *предусматриваемые* статьей 35, или принял поставку товаров и если покупатель не [уплатил цену или не принял поставку] выполнил этого требования в течение дополнительного срока, установленного продавцом в соответствии с [этой] статьей 44, или заявил о том, что он не выполнит это требование».

E. Предложения технического характера

23. Соединенные Штаты предлагают внести следующие изменения, которые, как они полагают, в основном не нуждаются в пояснениях:

a) *статья 15*: фразу «и стороны в момент ... в этом месте» следует печатать с отступом, чтобы показать, что она является частью подпункта *b* и не изменяет подпункта *a*;

b) *статья 16*: в пункте 3 выражение «*продавец* должен предоставить» следует заменить выражением «он должен предоставить», с тем чтобы обеспечить соответствие стилю пункта 2 («он должен заключить»). (Употребление в пункте 1 выражения «*продавец* должен направить» оправдано тем, что между первым словом «*продавец*»

и этим выражением находится слово «перевозчику»);

с) *статья 19 (1)*: выражение «Если не согласовано иное» следует исключить, поскольку в нем нет необходимости, учитывая статью 5, а также поскольку оно из-за использования отрицательной формулировки наводит на мысль, что другие нормы, относящиеся к соответствию товаров, не могут быть исключены или изменены сторонами;

d) *статья 19, 31*: выражение «conform with» следует заменить выражением «conform to», с тем чтобы оно использовалось в соответствии с правильным употреблением его в английском языке;

e) *статья 29*: термины «исполнит» и «исполнение», которые в общей сложности четыре раза фигурируют в пунктах 2 и 3, должны быть заменены словом «исправлять». Этим яснее будет показана связь с пунктом 1;

f) *статья 36*: выражение «обычную для вышеуказанного времени» нужно заменить выражением «преобладавшую в то время», с тем чтобы обеспечить единообразие со статьей 57, в которой не используется слово «обычно» в качестве определения слова «преобладающей», а также для того, чтобы исключить несколько высокопарное слово «вышеуказанное»;

g) *статья 39 (2)*: выражение «в месте назначения» следует исключить;

h) *статья 47 (1)*: слово «сарасити» следует заменить словом «ability» (или, возможно, словом «sarability»), поскольку слово «сарасити» часто употребляется для указания на правоспособность, включая вопросы, связанные с душевной болезнью и даже полномочиями представлять принципала;

i) *статья 48 (2)*: выражение «entering the contract» противоречит правилам грамматики и не соответствует стилю других статей (например, статьи 6 a). Его следует заменить выражением «at the time of the conclusion of the contract»;

j) *статья 63 (1)*: неудачен синтаксический порядок слов. Этот пункт необходимо изменить следующим образом:

1. Сторона, обязанная принять меры для обеспечения сохранности товаров в соответствии с положениями статей 60 или 61, может продать их любыми соответствующими способами *после извещения другой стороны о своем намерении продать товары*, если другая сторона не разумно задержала приемку товаров, или их получение обратно, или оплату расходов по хранению [и при условии, что другой стороне было дано извещение о намерении продать товары].

ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

A. Предложение Соединенного Королевства в отношении статьи 50 (3)¹

24. Соединенные Штаты поддерживают предложение Соединенного Королевства о включении в статью 50 (3) дополнительного предложения. В этом случае данный пункт с некоторыми стилистическими изменениями текста, предложенного Соединенным Королевством, должен гласить:

Статья 50 (3)

«3. Положения пунктов 1 и 2 распространяются лишь на период, в течение которого существует такое препятствие. Однако не исполняющая обязательство сторона окончательно освобождается от своего обязательства, если после устранения препятствия исполнение меняется настолько, что договор становится материально более обременительным, чем до возникновения препятствия».

B. Предложение Норвегии в отношении статьи 66 (3)²

25. Соединенные Штаты поддерживают предложение Норвегии о включении в статью 66 нового пункта 3, который с изменениями стилистического характера должен гласить:

«3. Если товар не идентифицирован для поставки покупателю путем проставления на нем адреса или каким-либо иным способом, он не является ясно идентифицированным как относящийся к договору, если продавец не дает извещения об отправке и не посылает там, где это необходимо, некоторых документов, определяющих товар».

СОЮЗ СОВЕТСКИХ СОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ РЕСПУБЛИК

[Подлинный текст на русском языке]

По статье 1

1. Для внесения большей ясности пункт 2 статьи 1 начать словами «Для целей пункта 1 настоящей статьи» и далее по тексту.

По статье 2

2. В целях достижения единообразия по аналогичным вопросам в конвенциях, относящихся

¹ Предложение внесено Соединенным Королевством на седьмой сессии Рабочей группы по международной купле-продаже товаров (5—16 января 1976 года). [Подстрочные примечания включены Секретариатом.]

² Предложение внесено Норвегией на седьмой сессии Рабочей группы по международной купле-продаже товаров (5—16 января 1976 года). [Подстрочные примечания включены Секретариатом.]

к международной продаже товаров, следует пункт *a* статьи 2 сформулировать так же, как пункт *a* статьи 4 Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров, а именно: «*a*) товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего пользования».

Следовало бы также обсудить вопрос о целесообразности включения в Конвенцию некоторых положений, аналогичных тем, которые содержатся в статье 5 названной Конвенции о давности.

Пункт *f* статьи 2 предлагается дополнить словом «газа», поскольку условия договоров на продажу газа весьма специфичны.

По статье 7

3. Исключить из статьи 7 пункт 2, заключенный в квадратные скобки.

По статье 10

4. Поскольку пункт 2 статьи 10 сформулирован таким образом, что может вызвать предположение о необходимости предварительного извещения другой стороны до направления ей заявления о расторжении договора, целесообразно редакционно изменить этот пункт и, кроме того, предусмотреть, что извещение должно быть в письменной форме, указав, например: «заявление о расторжении договора имеет силу лишь в том случае, если оно делается путем письменного извещения другой стороны».

По статье 11

5. Эта статья неприемлема. Предлагается исключить ее из проекта. Вопрос о форме договора должен регулироваться Конвенцией о заключении договоров, к разработке которой приступает Рабочая группа. Если будет принято решение сохранить в Конвенции положение о форме договоров, то необходимо указать, что договоры должны заключаться в письменной форме, если таковая требуется национальным законодательством хотя бы одной из сторон договора. Что касается последствий несоблюдения письменной формы, то можно было бы предусмотреть либо признание такого договора недействительным, либо применение права государства, законодательством которого предусматривается обязательная письменная форма.

По статье 19

6. Подпункт *b* пункта 1 изложить следующим образом: «*b*) соответствует любому конкретному назначению, прямо сообщенному продавцу во время заключения договора».

По статье 26

7. Если в пункте 1 имеется в виду, что возмещение убытков может быть потребовано наряду с осуществлением прав, предусмотренных в статьях 27—33, а не как альтернатива, то не ясно значение пункта 2 этой статьи.

По статье 28

8. Следует ли понимать эту статью таким образом, что предусмотренный в договоре штраф (например, за опоздание в поставке) также должен рассматриваться как средство защиты и к нему нельзя прибегать в течение предусмотренного этой статьей дополнительного срока.

По статье 32

9. В пункте 2 после слов «если непоставка товаров полностью» указать «и/или в соответствии», поскольку существенное нарушение договора может иметь место и при наличии лишь одного элемента (либо поставка неполностью, либо несоответствие поставленного товара), а не обязательно при их совокупности.

По статье 36

10. Эта статья неприемлема. Цена должна быть определенной или определяемой.

По статье 40

11. Изменить окончание этой статьи, записав: «без необходимости какого-либо запроса или совершения иной формальности продавцом».

По статье 42

12. Эта статья вызывает те же сомнения, что и статья 26.

По статье 44

13. Эта статья вызывает те же сомнения, что и статья 28.

По статье 50

14. Уточнить формулировку пункта 1, изложив следующим образом: «1) Если сторона не исполнила одно из своих обязательств, она не несет ответственности за такое неисполнение, если она докажет...» и далее по тексту. Исключить из этой статьи пункт 3.

По статье 56

15. Изменить пункт 2, сформулировав его следующим образом: «Положения пункта 1 настоящей статьи не исключают права на взыскание также и других убытков, если соблюдены условия статьи 55».

Предложенное изменение объясняется желанием избежать прямое упоминание об упущенной выгоде, поскольку, во-первых, о ней уже сказано в статье 55, согласно которой в понятие убытков включается и упущенная выгода, и, во-вторых, в подобной ситуации по существу трудно представить себе возможность возникновения упущенной выгоды сверх разницы в ценах.

По статье 57

16. По пункту 3 этой статьи замечание такое же, как и по пункту 2 статьи 56.

ВОПРОСЫ, НЕРЕГУЛИРУЕМЫЕ ИЛИ НЕПОЛНОСТЬЮ РЕГУЛИРУЕМЫЕ КОНВЕНЦИЕЙ

17. Предусмотреть в Конвенции (например, в статье 13) применение материального права страны продавца по тем вопросам, которые не урегулированы или неполностью урегулированы Конвенцией.

СТРУКТУРНЫЕ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОНВЕНЦИИ

18. Следовало бы рассмотреть вопрос о целесообразности некоторых структурных усовершенствований проекта Конвенции, и в частности о возможности объединения положений о средствах защиты, применяемых в случае нарушения договора продавцом (раздел III главы III) и покупателем (раздел III главы IV).

ФЕДЕРАТИВНАЯ РЕСПУБЛИКА ГЕРМАНИИ

[Подлинный текст на английском языке]

ОБЩИЕ ЗАМЕЧАНИЯ

1. Федеральное правительство приветствует усилия ЮНСИТРАЛ по унификации права международной купли-продажи товаров. По его мнению, проект конвенции, разработанный Рабочей группой, представляет собой хорошую основу для переговоров на следующей сессии ЮНСИТРАЛ.

2. В своих замечаниях федеральное правительство выскажется по ряду положений, которые, по его мнению, нуждаются в улучшении. Эти замечания не следует считать исчерпывающими. Федеральное правительство оставляет за собой право вносить дальнейшие предложения в ходе сессии ЮНСИТРАЛ.

3. Прежде всего нам представляется необходимым коснуться проблемы общего характера, которая заслуживает особого внимания в ходе обсуждения данного проекта. В этом проекте решается лишь часть правовых вопросов, которые могут возникнуть в связи с международной куплей-продажей товаров. Другие аспекты этой отрасли права регулируются Конвенцией об исковой давности в международной купле-продаже товаров 1974 года. Как предполагается, ряд во-

просов будет также решаться в будущей конвенции о заключении и действительности договоров международной купли-продажи товаров, которая в настоящее время готовится Рабочей группой ЮНСИТРАЛ по международной купле-продаже товаров. Представляется необходимым принять во внимание связи между всеми этими проектами и избегать расхождений. Таким образом, при определении сферы применения данного проекта не следует отходить от примера, установленного Конвенцией об исковой давности, за исключением случая, когда для этого имеются убедительные причины. Для того чтобы скоординировать данный проект с будущей конвенцией о заключении и действительности договоров международной купли-продажи товаров, работа по этому проекту должна быть ускорена настолько, чтобы обе эти конвенции могли рассматриваться на одной дипломатической конференции.

ЗАМЕЧАНИЯ ПО ОТДЕЛЬНЫМ СТАТЬЯМ

Статья 1, пункт 1 (b).

4. Это положение вызывает некоторые сомнения. Сфера применения данной Конвенции должна быть ограничена случаями, когда коммерческие предприятия сторон в договоре купли-продажи находятся в разных договаривающихся государствах [статья 1, пункт 1 а проекта]. Если ЮНСИТРАЛ добьется успеха, разработав такой единообразный закон о купле-продаже, который получит одобрение во всем мире, число договаривающихся государств будет настолько большим, что широкая сфера применения будет обеспечена даже без применения положения, содержащегося в пункте 1 b статьи 1. Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров также устанавливает, что она применяется только между договаривающимися государствами.

5. Кроме того, даже без положения, содержащегося в пункте 1 b статьи 1, каждое договаривающееся государство вправе предписывать, что в случаях, когда нормы частного международного права ведут к применению права данного договаривающегося государства, положения международного права купли-продажи должны применяться к данному договору купли-продажи. Однако договаривающиеся государства не должны быть связаны обязательством вводить такого рода норму, поскольку это могло бы уменьшить их желание ратифицировать настоящую Конвенцию.

6. Предлагается исключить пункт 1 b статьи 1.

Статья 4

7. Это положение может привести к ошибочному впечатлению о том, что соглашение между сторонами о применении данной Конвенции ве-

дет к тому, что императивные положения внутригосударственного права не будут действовать и в случае заключения договора о внутренней купле-продаже, не имеющего какой-либо связи с иностранными государствами. В любом случае данное положение является излишним.

8. Предлагается исключить статью 4.

Статья 7

9. Необходимо рассмотреть вопрос о том, нужно ли исключать из сферы применения данной Конвенции другие вопросы, помимо правовых аспектов, исключенных по пункту 1. Например, внутригосударственное законодательство о защите покупателя, делающего покупку в расщепку, и покупателя, делающего покупку «у передней двери», должно иметь приоритет перед Конвенцией. Путем исключения в статье 2а потребительских сделок и исключения в пункте 1 статьи 7 норм, касающихся действительности договоров купли-продажи, большинство таких случаев — но не все — разрешаются удовлетворительно. Тем не менее при разработке любого исключения такого рода при учете внутригосударственных законов о защите потребителей необходимо позаботиться и о защите оправданных интересов международной торговли посредством точного определения сферы применения Конвенции.

10. Представляется, что в пункте 2 данная проблема не решается. Вопрос о том, какие правовые последствия возникают, когда у какого-либо третьего лица имеются права на проданные товары, относящиеся к сфере промышленной и интеллектуальной собственности, не должен исключаться из сферы применения Конвенции. Нам представляется оправданным предусмотреть для таких прав третьих лиц такой же режим, что и для других прав в отношении продаваемых товаров (см. статью 25 и послед.).

11. Предлагается исключить пункт 2 статьи 7.

Статья 9

12. Это положение разработано неудовлетворительно. Термин «существенное нарушение договора» не становится яснее в результате его определения с помощью ссылки на смутное понятие «существенного ущерба». Решающим здесь должен быть вопрос о том, является ли результат нарушения таким, что потерпевшая сторона больше не заинтересована в осуществлении данного договора, и могла ли нарушившая договор сторона предвидеть такие последствия во время заключения данного договора. Только при таких условиях представляется оправданным давать право расторгать договор, основывающееся на существенном нарушении договора [см. пункт 1а статьи 30; пункт 1а статьи 45].

13. Статья 9 должна гласить:

«Нарушение, совершенное одной из сторон в договоре, является существенным, если оно приводит к тому, что другая сторона утрачивает заинтересованность в исполнении договора, и если нарушившая договор сторона предвидела или имела основание предвидеть такие последствия во время заключения договора».

Статья 11

14. Эта статья должна оставаться в своем нынешнем виде. Строгие правила в отношении формы противоречили бы потребностям международной торговли.

Статья 19

15. В этой статье также следует решить вопрос о том, на кого возлагается бремя доказывания в споре о несоответствии товара.

16. Предлагается следующий дополнительный пункт:

«3) Продавец должен доказать, что поставленный им товар соответствует договору. Однако, если покупатель желает сослаться на несоответствие, которое он обнаружил после истечения срока, в пределах которого он должен был осмотреть товар в соответствии со статьей 22, покупатель должен доказать факт такого несоответствия. Покупатель считается обнаружившим несоответствие до истечения этого срока, если он дал продавцу извещение о таком несоответствии в течение разумного времени после истечения данного срока».

Статья 28

17. Здесь необходимо разъяснить, что покупатель в результате предоставления дополнительного срока не утрачивает права требовать возмещения ущерба, возникшего в результате задержки в исполнении договора.

18. Предлагается следующее дополнительное предложение:

«Однако покупатель не лишается права, которым он может обладать, требовать возмещения ущерба, вызванного просрочкой исполнения договора».

19. Аналогичное дополнение следует внести в статью 44.

Статья 29, пункт 1

20. В последнем положении этого пункта предусматривается, что покупатель путем заявления о снижении цены в соответствии со статьей 31 может предотвратить исправление продавцом какого-либо неисполнения им своих обязанностей. Однако, учитывая, что право исправить такое неисполнение в любом случае обуслови-

вается тем, что покупателю не должно быть причинено каких-либо неудобств сверх разумных пределов, это дополнительное ограничение не представляется уместным.

21. Предлагается исключить из последней части пункта 1 выражение «или о снижении цены в соответствии со статьей 31».

22. Кроме того, в статье 31 можно разъяснить, что право продавца исправить неисполнение в соответствии со статьей 29 имеет приоритет перед правом покупателя снизить цену.

Статья 30, пункт 1 b

23. Право покупателя заявить о расторжении договора должно действовать также в том случае, когда продавец не исправляет несоответствие товара в течение разумного дополнительного срока. В большинстве случаев заинтересованность покупателя в исполнении договора будет в такой же степени нарушена ненадлежащей поставкой, как и непоставкой в согласованные сроки. То, что незначительные недостатки не должны приниматься во внимание, представляется очевидным и, следовательно, не требует установления специального правила.

24. Поэтому пункт 1 b статьи 30 должен гласить:

«b) Если продавец, после того как от него было потребовано осуществить поставку или исправить несоответствие согласно статье 28, не выполнил это требование в течение дополнительного срока, указанного покупателем в соответствии с этой статьей, или заявил о том, что он не выполнит этого требования».

Статья 50

25. В пункте 1 не должно быть ссылки на термин «вина», чтобы его нельзя было спутать с понятием «вины» по внутригосударственному законодательству.

26. Предлагается сократить текст пункта 1 следующим образом:

«1) Если сторона не исполнила одного из своих обязательств, она не несет ответственности за убытки, вытекающие из такого неисполнения, если она докажет, что оно было вызвано препятствием, о существовании которого она не могла разумно предполагать, с тем чтобы принять его во внимание или избежать, или преодолеть».

27. Пункт 2 может вызвать неразумные трудности для продавца. Если продавец, в том что касается его личности, освобождается от ответственности согласно пункту 1, его ответственность за вину субпоставщика представляется оправданной в большинстве случаев, когда обеспечено такое положение, при котором он может требовать возмещения ущерба от данного субпо-

ставщика. Однако такой иск о возмещении ущерба зачастую будет отвергнут на основании права или факта, например вследствие соглашения, ограничивающего ответственность, или вследствие несостоятельности субпоставщика.

28. Предлагается исключить пункт 2.

Статья 58

29. Ссылка на процентную ставку, применяющуюся к необеспеченным краткосрочным коммерческим кредитам, представляется неубедительной. Продавец должен располагать возможностью требовать выплаты процентов по такой высокой ставке не в каждом случае просрочки уплаты покупной цены, а только в том случае, когда он в действительности вынужден взять заем под проценты по такой ставке. Более того, следует подчеркнуть, что процентные ставки, применяемые к необеспеченным краткосрочным кредитам, значительно разнятся, поскольку займодавцы принимают во внимание другие обстоятельства, при которых предоставляется кредит, а также кредитоспособность клиента.

30. Предлагается исключить из последней части текста статьи 58 выражение «но причитающиеся ему проценты не должны быть меньше ставки, применяемой к необеспеченным краткосрочным коммерческим кредитам в стране, где продавец имеет свое коммерческое предприятие».

Статья 65, пункт 1

31. В данном пункте не дается разумного решения на тот случай, когда продавец принял на себя обязательство отправить товар из какого-либо определенного места. Если, например, продавец, коммерческое предприятие которого находится в месте, удаленном от моря, берет на себя обязательство обеспечить отправку товара из какого-либо определенного морского порта, то риск должен переходить не в момент передачи данного товара первому перевозчику — который перевозит эти товары в морской порт, — а в момент их передачи морскому перевозчику.

32. Предлагается добавить к тексту пункта 1 следующее предложение:

«Однако, если от продавца требуется передать товар перевозчику в каком-либо определенном месте, риск не переходит на покупателя до момента передачи данного товара перевозчику в этом месте».

ФИЛИППИНЫ

[Подлинный текст на английском языке]

ОБЩИЕ ЗАМЕЧАНИЯ

1. Все статьи должны иметь заголовки. Например:

Статья 1. «Применение Конвенции»; статья 2. «Купля-продажа, не регулируемая Конвенцией»; и так далее.

ЗАМЕЧАНИЯ ПО КОНКРЕТНЫМ СТАТЬЯМ

Статья 1

2. Предлагается, что для применения настоящей Конвенции стороны должны не только иметь свои коммерческие предприятия в различных государствах, но и иметь различное гражданство.

3. Как, например, филиппинец, коммерческое предприятие которого находится в Нью-Йорке, и филиппинец, коммерческое предприятие которого находится в Токио, в договорах купли-продажи, заключаемых между ними, должны руководствоваться не настоящей Конвенцией, а своим внутрисударственным правом. Таким образом, предлагается следующая формулировка пункта 1 статьи 1: «Настоящая Конвенция применяется к договорам купли-продажи товаров, заключенным между сторонами с разным гражданством, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах».

Статья 2

4. Следует дать определение термину «товары», для того чтобы установить, какие товары подпадают под действие Конвенции. Исключение «судов водного и воздушного транспорта» из сферы действия Конвенции представляется неоправданным. К ним можно было бы применять общие положения Конвенции с оговоркой на специальные требования, налагаемые специальными законами, регулирующими куплю-продажу этих товаров.

Статья 5

5. Мы предлагаем добавить после слова «отказаться» слова «с помощью прямой оговорки», для того чтобы ясно указать, что «подразумеваемый» отказ от каких-либо положений Конвенции, отступление от них или изменение их действия не признаются. Статья 5 в измененном виде должна гласить следующее: «Стороны могут отказаться с помощью прямой оговорки от применения настоящей Конвенции, а также отступить от или изменить действие любого из ее положений».

Статья 6

6. В случае положительного рассмотрения наших замечаний к статье 1, касающихся учета гражданства сторон при применении Конвенции, пункт с) статьи 6 должен гласить следующее: «с) не принимается во внимание ни гражданский или торговый статус сторон, ни гражданский или торговый характер договора».

Статья 9

7. Мы предлагаем опустить последнюю часть статьи «и нарушившая договор сторона предвидела или имела основание предвидеть такие последствия». В противном случае нарушившая договор сторона в целях освобождения себя от ответственности будет всегда ссылаться на то, что она не предвидела или не имела основания предвидеть «существенного ущерба» для другой стороны. Достаточно того, что в результате нарушения установлен факт «существенного ущерба»; весьма трудно далее доказать, что нарушившая договор сторона «предвидела или имела основание предвидеть такие последствия». Это практически позволит освободить нарушившую договор сторону от ответственности за нарушение договора, поскольку ей будет легко сослаться на свое незнание о подобном существенном ущербе, а стороне, потерпевшей ущерб, будет трудно доказать обратное.

Статья 11

8. Предполагается, что международная купля-продажа товаров связана с ценностями, превышающими 500 песо (филиппинская валюта), равных примерно 70 долл. США. Согласно филиппинскому закону, любая купля-продажа товаров на цену менее 500 песо, для того чтобы иметь законную силу, должна быть заключена в письменной форме, с помощью записки. Предлагается заключать договор международной купли-продажи товаров всегда в письменной форме и подтверждать его той или иной запиской или меморандумом или с помощью обмена телеграмм или аналогичной процедуры. Это требование придало бы торговым договорам характер несомненного факта или предотвратило бы ненужные споры. Таким образом, предлагается следующая формулировка статьи 11:

«Для того чтобы договор купли-продажи имел законную силу, он должен быть удостоверен в письменной форме с помощью записки или меморандума, подписанного или подтвержденного сторонами или их уполномоченными агентами, но не должен подпадать под действие каких-либо других требований в отношении формы. Он может доказываться с помощью средств доказывания, общепризнанных в доказательственном праве».

Статья 16

9. В пункте 1 статьи 16 слова «как относящееся к» следует заменить на слово «в», с тем чтобы он читался следующим образом: «или они каким-либо иным образом не идентифицированы в данном договоре,...»

Статья 43

10. Мы предлагаем включить после слова «продавец» в первой строке слова «после над-

лежащего исполнения своего обязательства по договору», с тем чтобы указанная статья читалась следующим образом:

«Продавец ПОСЛЕ НАДЛЕЖАЩЕГО ИСПОЛНЕНИЯ СВОЕГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПО ДОГОВОРУ может потребовать от покупателя уплаты цены, принятия поставляемого товара или исполнения любого другого обязательства, если только продавец не прибег к средству защиты, несовместимому с таким требованием».

ФИНЛЯНДИЯ

[Подлинный текст на английском языке]

ОБЩИЕ ЗАМЕЧАНИЯ

1. Правительство Финляндии с удовлетворением отмечает, что проект конвенции о международной купле-продаже товаров, разработанный Рабочей группой ЮНСИТРАЛ, устанавливает справедливое равновесие между заинтересованными кругами и между разными правовыми системами. Данный проект не содержит ни одного положения, которое противоречило бы основным принципам финского права. С точки зрения Финляндии, этот проект представляет собой отличную основу для дальнейшей работы и значительный шаг вперед по сравнению с Гаагской конвенцией о международной купле-продаже товаров 1964 года.

2. Тем не менее, по мнению правительства Финляндии, проект в некоторых отношениях может быть улучшен.

ЗАМЕЧАНИЯ ПО НЕКОТОРЫМ СТАТЬЯМ ПРОЕКТА

Статья 2, подпункт e

3. Учитывая, что данная Конвенция будет носить дипозитивный характер (см. статью 5), по мнению Финляндии, нет необходимости в положении, содержащемся в данном подпункте. Суда водного и воздушного транспорта в принципе подчиняются нормам внутригосударственного права, касающимся купли-продажи товаров, на равных основаниях с другими товарами. Международно-правовой режим может применяться и к купле-продаже судов водного и воздушного транспорта, когда стороны договора оставляют данный вопрос открытым. В большинстве случаев эти договоры заключаются на типовых условиях.

Статья 2, подпункт f

4. По мнению Финляндии, это положение можно исключить, поскольку электричество не следует рассматривать как товар.

Статья 7, пункт 2

5. Согласно этому пункту, последствия для отношений между продавцом и покупателем существования права промышленной или интеллектуальной собственности оставляются на усмотрение внутригосударственного права. Однако внутригосударственное право содержит разные положения по этому вопросу. Предлагаемый текст, таким образом, ведет к неудовлетворительному результату. Один из прежних вариантов проекта содержал решение этой проблемы. Поэтому предлагается изменить вступительную часть текста данного пункта следующим образом:

«Если иное не предусмотрено в пункте 2 статьи 25, настоящая Конвенция не регулирует... (нынешний текст)».

Статья 10, пункт 3

6. В этом пункте содержится ссылка на статью 23 лишь в том случае, когда говорится о том, какие извещения передаются на риск получателя. Это положение должно также применяться к положениям статей 16 (1), 27 (2), 30 (2), 45 (2), 48, 49 и 50 (4).

Статья 18

7. Неясно, добавляет ли это положение что-либо к положениям статьи 14. Поэтому статья 18 может быть исключена.

Статья 22 (1)

8. Выражение «или организовать их проверку» может привести к путанице, поскольку в данном проекте имеется ряд положений, в которых не содержится ссылки на то обстоятельство, что меры, принятие которых возложено на одну из сторон в договоре, могут осуществляться кем-либо другим. Поэтому, по мнению Финляндии, вышеупомянутое выражение может быть исключено.

Статья 25

9. Мы обращаем внимание на то обстоятельство, что данная статья, наряду с положениями статьи 7 (2), делает внутригосударственное право применимым к последствиям существования права промышленной или интеллектуальной собственности, воплощенного в продаваемом товаре. Эта проблема может быть решена путем освобождения продавца от ответственности за наличие такого права в отношении данного товара. Проблема может быть также решена путем внесения положения, предусматривающего, что продавец отвечает перед покупателем в отношении прав или требований третьей стороны, основанных на промышленной или интеллектуальной собственности, в той мере, в какой такие права или требования возникают на основе права государства, в котором находится коммерческое предприятие продавца, или признаются

им. Такое решение оставит вопрос о том, какие промышленные или интеллектуальные права признаются и может ли продавец считаться ответственным за них, в сфере компетенции внутригосударственного права, тогда как последствия существования таких прав будут регулироваться настоящей Конвенцией. Таким образом, промышленное или интеллектуальное право будет рассматриваться как случай несоответствия товара договору.

Статья 28

10. Согласно этой статье, покупатель не может прибегать к какому-либо средству защиты от нарушения договора в течение дополнительного срока. Предлагается наделить покупателя правом на получение компенсации за ущерб, понесенный в течение этого срока. Поэтому предлагается добавить к тексту данной статьи третье предложение:

«После истечения этого срока покупатель может прибегнуть к любому средству защиты, которое не является несовместимым с исполнением договора продавцом по требованию покупателя».

Статья 29

11. Поскольку право продавца исправить любое неисполнение им своих обязательств ограничивается случаями, когда покупателю не причинено каких-либо неразумных неудобств или расходов, и предполагает, что неисполнение может быть исправлено без задержки, приравниваемой к существенному нарушению договора, предлагается отдавать этому праву продавца приоритет перед заявлением покупателя о расторжении договора или уменьшении цены. Как нам представляется, в современном праве купли-продажи товаров существует тенденция сохранять договор, и, поскольку эта тенденция зачастую ведет к общему снижению издержек, мы предлагаем и здесь следовать этой логической линии. Такой результат может быть достигнут путем исключения той части текста, которая следует за выражением «неразумных неудобств или расходов».

Статья 39, пункт 1

12. Неясно, добавляет ли что-либо к первому предложению этого пункта второе предложение. По мнению Финляндии, второе предложение может быть исключено.

Статья 44

13. Если будет принято предложение, относящееся к статье 28, то текст статьи 44 должен быть соответствующим образом изменен.

Статья 47, пункт 2

14. Второе предложение этого пункта, по-видимому, ничего не добавляет к статье 7 и поэтому может быть исключено.

ЧЕХОСЛОВАКИЯ (A/CN.9/125/ADD.2) *

[Подлинный текст на английском языке]

ЗАМЕЧАНИЯ ОБЩЕГО ХАРАКТЕРА

1. Проект конвенции о международной купле-продаже товаров, разработанный Рабочей группой Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, представляет собой хорошую основу для обсуждения на десятой сессии Комиссии. Отклонения от текста Единообразного закона о международной купле-продаже товаров 1964 года, предложенные Рабочей группой, большей частью представляют собой улучшения и в основном более точно регулируют права и обязанности продавца и покупателя. Большое число положений проекта конвенции имеют такие же отличия от Единообразного закона, что и чехословацкий Кодекс международной торговли, или аналогичные отличия. Опыт применения положений чехословацкого Кодекса международной торговли с 1963 года говорит в пользу обоснованности предлагаемых изменений. В частности, следует приветствовать простоту и большую точность концепции данных единообразных правил.

ЗАМЕЧАНИЯ ПО КОНКРЕТНЫМ СТАТЬЯМ

2. Тем не менее некоторые положения проекта все же требуют пересмотра, с тем чтобы они в максимально возможной степени отвечали потребностям международной торговли. Это, в частности, касается следующих проблем:

Статья 6

3. В интересах единообразного регулирования было бы целесообразным определить в проекте Конвенции понятие «местонахождение предприятия» по той причине, что эта концепция может толковаться различными странами по-разному.

Статья 8

4. Из статьи 8 проекта вытекает, что любой обычай должен иметь приоритет перед положениями данного акта. Признание этого принципа было бы источником серьезной юридической неопределенности, поскольку никто из участников международной торговли не испытывал бы уверенности в том, что эти положения не будут заменены обычаями, которые применяются в различных государствах по-разному. Следует также

* 28 апреля 1977 года.

принимать во внимание, что развивающиеся страны не имели возможности участвовать в формировании этих обычаев. По этим причинам обычаи должны иметь приоритет перед положениями настоящего проекта Конвенции только в том случае, когда договаривающиеся стороны выражают свое согласие с тем, чтобы обычаи применялись таким образом.

Статья 9

5. Даже в том случае, если различие между существенным и несущественным нарушением договора будет сформулировано в проекте более правильно, чем в Гаагском единообразном законе 1964 года, оно все же представляется слишком неясным, поскольку концепция «существенного нарушения договора» определяется такой же неясной концепцией «существенного ущерба». Далее с экономической точки зрения вызывает сомнение, должно ли расторжение договора (что является наиболее важным правовым последствием существенного нарушения договора) зависеть от происхождения существенных потерь. Расторжение договора должно давать правомочному лицу возможность предотвратить возникновение такого ущерба (например, путем продажи или приобретения товара взамен). С другой стороны, по истечении определенного периода времени исполнение обязательства может быть бесполезным для правомочного лица, даже если оно не понесло существенного ущерба; следовательно, такое лицо должно располагать правом заявлять о расторжении договора.

6. Критерии наличия существенного нарушения договора должны быть более точно объективизированы целью исполнения договора, если она выражена в договоре или ясно вытекает из его содержания, например: «Существенным нарушением договора является такое нарушение, о котором сторона, нарушившая договор, знала или была осведомлена в момент заключения договора, с учетом мотива, что другая сторона не заключила бы данный договор, если бы она предвидела его нарушение, причем такой мотив прямо содержится в договоре или ясно вытекает из него». Также было бы целесообразно дополнить предлагаемое изменение положением о том, что в случае сомнений нарушение договора не будет считаться существенным.

Статья 11

7. Статью 11 проекта конвенции следует опустить, так как форма договора должна обсуждаться в связи с вопросом о его заключении, и единообразное положение, касающееся этой проблемы, будет включено в программу работы Комиссии в будущем.

Статья 23

8. Хотя ненаправление своевременного извещения о дефектности товаров в большинстве

правовых систем сопровождается утратой средств защиты, целесообразно рассмотреть вопрос о том, не будет ли достаточным простое возмещение. Это упростило бы судебное рассмотрение случаев, когда продавец соглашается со средствами защиты покупателя (либо по коммерческим причинам, либо по причине того, что дефекты товара были причинены в процессе его производства), даже если извещение не было направлено своевременно.

Глава III (статьи 26—33)

9. Было бы полезным пересмотреть систему средств защиты, которыми покупатель располагает в соответствии со статьями 27—33 проекта. Ограничение возможностей покупателя требованием о замене товара только в случае существенного нарушения договора в соответствии с пунктом 2 статьи 27 не отвечает практическим потребностям, поскольку унификация должна быть направлена на достижение результата коммерческой операции, ожидаемого сторонами. Унификация должна прямо предусматривать, что основным средством защиты покупателя является устранение дефектов, т. е. починка товаров или их замена. Однако покупатель не должен располагать правом требовать поставки товаров взамен в случаях, когда для покупателя возникают расходы свыше разумных пределов. Подобно этому, могут также возникнуть случаи, когда в силу характера товаров их починка является неэффективной (особенно в некоторых видах потребительских товаров). Продавец должен быть защищен от такого средства защиты покупателя, если починка товаров не является возможной или означает несение им чрезмерных расходов.

Статьи 34 и 35

10. Связь между статьями 34 и 35 не вполне ясна, в особенности в том, что касается результатов открытия аккредитива. Было бы целесообразным внести в предлагаемую формулировку положение о том, что если цена должна уплачиваться с помощью аккредитива или чека, то оплата покупки должна считаться совершенной только после того, как банк осуществил платеж продавцу.

Статья 50

11. В первом предложении текста статьи 50 устанавливается ответственность по принципу «вины», однако во втором предложении предусматривается «объективная ответственность», которая является более подходящей для регулирования международной торговли. Определение понятия форс-мажорных обстоятельств должно быть вновь пересмотрено и сформулировано более точно. В частности, условие невозможности предвидеть должно быть исключено из него, поскольку в рассматриваемых случаях это условие, как правило, заменяется (или покрывается) ус-

ловием неизбежности. Однако могут возникнуть случаи, когда несомненно имеют место форс-мажорные обстоятельства (например, военный конфликт), даже если это препятствие можно было предвидеть (например, с учетом определенных политических ситуаций). Если, несмотря на это, непредвиденные условия будут оставлены в качестве одного из основных признаков форс-мажорных обстоятельств, было бы целесообразным указывать, что момент возникновения обязательства является решающим для определения наличия этих обстоятельств. Хотя комментарий к проекту предполагает такое толкование, этот вывод ясно не вытекает из проекта.

Статья 58

12. Следует вновь рассмотреть вопрос о том, не будет ли более правильным предоставить продавцу право на получение процентов в стране должника, а не в стране кредитора, или же предусмотреть комбинацию учетных ставок процентов, действующих в обеих странах, определяемую таким образом, что неисполнение денежного обязательства даст преимущество должнику (например, в случаях, когда эта ставка является более высокой в его стране).

Статья 67

13. Необходимо вновь рассмотреть вопрос о том, является ли правильным то, что риск переходит на покупателя также и в случае, когда поставленные товары являются дефектными. Статья 67 касается только случаев существенного нарушения договора, однако в соответствии с подпунктом *b* пункта 1 статьи 30 покупатель может при определенных условиях расторгнуть договор также в случае его несущественного нарушения. Здесь также необходимо принять во внимание нецелесообразность ограничения возможности расторжения договора случаями существенного нарушения договора, в особенности если сохранить его определение, содержащееся в статье 9.

14. Более желательно иметь положение, согласно которому риск переходил бы на покупателя только в том случае, если покупатель, несмотря на свое право расторгнуть договор, не делает этого без излишней задержки или не требует поставки товара взамен, или если он вообще не обладает таким правом. В таких случаях риск должен переходить в тот момент, когда он перешел бы, если бы товары не имели таких дефектов. Определенное рассмотрение вопроса о переходе риска зависит от решения вопроса о правовых последствиях поставки дефектных товаров и законных требованиях, возникающих у покупателя в связи с этим.

ШВЕЦИЯ (A/CN.9/125/ADD.1) *

[Подлинный текст на английском языке]

ОБЩИЕ ЗАМЕЧАНИЯ

1. Для того чтобы международные торговые сделки осуществлялись без помех, желательно, чтобы государства в максимально возможной степени применяли одни и те же материальные нормы в отношении международной купли-продажи. Поэтому работа, осуществляемая в рамках ЮНСИТРАЛ в целях заключения конвенции в этой области, имеет огромное значение.

2. По мнению правительства Швеции, проект конвенции, подготовленный Рабочей группой, представляет собой приемлемую основу для будущей работы. Этот проект следует считать значительным улучшением по сравнению с Гаагской конвенцией 1964 года о единообразном законе о международной купле-продаже товаров (ЮЛИС).

3. Тем не менее в отношении проекта может быть сделано одно общее критическое замечание, а именно то, что в нем отсутствует определенная ясность и точность. Тем не менее очевидно, что достаточно высокая степень абстракции и неопределенности является неизбежной в нормах, предназначенных для применения большим числом государств, правовые, социальные и экономические системы которых отличаются друг от друга. Правительство Швеции выступает за пересмотр данного текста, с тем чтобы сделать его настолько ясным и точным, насколько это возможно.

СТРУКТУРА ПРОЕКТА

4. Одна из основных черт данного проекта заключается в том, что средства защиты, применяемые в случае нарушения договора продавцом, рассматриваются совокупно в одном разделе, а средства защиты, применяемые в случае нарушения договора покупателем, рассматриваются совокупно в другом разделе. Вопреки нормам правовых систем скандинавских стран неплатежом товаров. В результате этого продавец в последнем случае может объявить о расторжении договора, даже если покупатель уплатил цену. В данном случае для продавца было бы достаточным располагать возможностью продать данный товар за счет покупателя.

5. Другой пример последствий принятого подхода заключается в том, что не только несоблюдение требований, предусмотренных в конвенции, но и случаи, когда какая-либо из сторон не выполняет своих обязательств по договору, рассматриваются как нарушение договора. Такого рода норма имеет далеко идущие последствия, во всяком случае с формальной точки зрения.

* 30 марта 1977 года.

6. Тем не менее правительство Швеции считает, что основная структура конвенции может быть принята.

ЗАМЕЧАНИЯ ПО ОТДЕЛЬНЫМ СТАТЬЯМ

7. По мнению правительства Швеции, решения, содержащиеся в отдельных статьях, в целом могут быть приняты. Однако в отношении конкретных деталей могут быть сделаны некоторые улучшения. Поэтому правительство Швеции хотело бы сделать следующие замечания, которые не следует считать исчерпывающими или окончательными.

Статья 1

8. С тем чтобы предоставить как можно большему числу государств возможность присоединиться к конвенции, необходимо разрешить оговорки в некоторых отношениях. В настоящее время в Швеции, Дании и Норвегии действуют аналогичные законы, касающиеся купли-продажи товаров. В таких обстоятельствах должна существовать возможность применять между различными государствами общие нормы внутригосударственного права, которые отличаются от конвенции. Соответственно, применяя конвенцию, любая группа государств должна располагать возможностью резервировать право считать себя одним государством (см. ЮЛИС, статья II). Любое государство, связанное ЮЛИС, также должно располагать возможностью стать участником новой конвенции.

Статьи 5 и 8

9. В соответствии со статьей 5 положения данной конвенции являются необязательными, а пункт 2 статьи 8 содержит положения, касающиеся обычаев и установившейся практики. С другой стороны, в ней нет ясного положения, аналогичного пункту 3 статьи 9 ЮЛИС, по которому толкование широко используемых оговорок или формуляров дается согласно тому смыслу, который заинтересованные торговые круги обычно им придают. В частности, относительно статей, касающихся поставок на условиях фоб и сиф, важно разъяснить, что они в целом должны толковаться не на основе конвенции, а в соответствии с обычаями и установившейся практикой. Такого рода положение должно быть включено в текст статьи 8.

Статьи 15—17 (64—67)

10. Конвенция содержит отдельные нормы относительно поставки товара и перехода риска. Эти нормы частично соответствуют друг другу. Однако трудно понять, почему установлены разные условия. Необходимо привести эти нормы в более полное соответствие.

Статья 26

11. Если продавец не осуществил поставку товаров своевременно, а покупатель желает потребовать возмещения ущерба в связи с задержкой поставки, от покупателя необходимо потребовать, чтобы он предъявил свой иск в течение конкретного срока.

Статья 27 (43)

12. В комментарии к статье 27 указывается, что право покупателя «требовать исполнения» также включает в себя обязанность продавца «исправить любые дефекты». Во многих случаях возложение на продавца такого рода обязательства представляется целесообразным, однако это обязательство не может быть безграничным. Дефект товара может носить такой характер, что его нельзя исправить. Обязанность исправить ошибочное исполнение договора может также возложить нецелесообразное бремя на продавца. Поэтому это обязательство продавца должно быть разъяснено в настоящей конвенции, возможно, в связи с пунктом 2 статьи 27.

13. Если продавец не поставяет товар, покупатель может в соответствии с пунктом 1 статьи 27, среди прочего, требовать осуществления поставки. В том случае, если продавец не осуществляет поставку, а покупатель располагает возможностью удовлетворить свои требования каким-либо другим образом без несения дополнительных расходов, чаще всего нет необходимости говорить о прямом расторжении договора. Если в таком случае повысится цена, то проект конвенции разрешает продавцу требовать поставки или другого исполнения в более поздний срок. Это положение является неудовлетворительным. Условие сохранения права требовать исполнения должно состоять в том, что покупатель представляет свою просьбу в течение разумного периода времени после истечения последнего предельного срока поставки. Если покупатель не уплачивает цену, то продавец равным образом обязан представлять свою просьбу об исполнении в течение того же периода времени.

Статья 28 (44)

14. Если одна из сторон требует исполнения, не указав «дополнительного разумного периода времени», то статьи 28 и 44 не применимы. Они, как представляется, применяются либо когда не был указан предельный срок, либо когда продолжительность этого периода времени является меньшей, чем предусмотрено в этих статьях (например, «в короткий срок»). Однако это не должно означать, что сторона, обратившаяся с просьбой об исполнении, может в таком случае немедленно расторгнуть договор купли-продажи. Вместо этого она, конечно, обязана принять поставку, осуществленную немедленно или в тече-

ние указанного периода. Различия между этими двумя видами требования об исполнении должны быть разъяснены.

Статья 29

15. Пункт 2 статьи 29 содержит положение, предоставляющее продавцу право требовать от покупателя объявить, примет ли он поставку. Такого рода нормы являются естественными в тех случаях, когда продавец указал в своей просьбе разумный период времени, в течение которого он предполагает исполнить договор. В других случаях покупатель иногда может счесть свое нежелание принять товар настолько очевидным, что он не побеспокоится о направлении ответа. Эта норма должна ограничиваться случаями первой категории.

Статьи 47 и 49

16. Как пункт 3 статьи 47, так и статья 49 содержат нормы, касающиеся расторжения договора в предвидении его нарушения. Если статья 49 требует, чтобы было «ясно, что одна из сторон совершит существенное нарушение договора», то по пункту 3 статьи 47 требуется наличие значительно меньшего риска. Последняя норма заходит слишком далеко. Статья 47 должна быть ограничена «приостановлением исполнения договора», а условиями для его расторжения — помимо особого случая, предусмотренного в статье 48, — должны быть условия, предусмотренные в статье 49.

Статья 50

17. Правительство Швеции не считает, что нормы об освобождении от ответственности за убытки в их нынешнем виде являются удовлетворительными, в особенности при применении к дефектам товаров, и предпочло бы, чтобы они были пересмотрены в отношении как их содержания, так и их формулировки. Кроме того, также представляется целесообразным рассмотреть вопрос об освобождении от обязательства исполнить договор. Ведь есть несколько случаев, в которых освобождение от ответственности за убытки может стать бессмысленным, поскольку другая сторона в состоянии принудительно обеспечить исполнение договора. Например, давайте предположим, что возникла такая нехватка товаров определенного вида, что затруднения в закупке данных товаров влекут за собой освобождение в соответствии с пунктом 1 статьи 50. До тех пор, пока не исключается исполнение договора, покупатель может путем поставки товаров избежать каких-либо убытков.

18. В принципе такое освобождение от обязанности исполнить договор должно применяться только в течение периода, когда существует определенное препятствие (см. пункт 3 статьи 50). Если какая-либо из сторон все еще желает по-

лучить исполнение договора после устранения данного препятствия в соответствии с обязательством, предложенным выше, его обязанностью может быть представление просьбы об исполнении. Если данное препятствие существует в течение длительного периода времени, конвенция должна указать, что обязательство исполнить договор ликвидируется полностью.

19. С другой стороны, как представляется, нет веских оснований для включения особых норм, касающихся ограничения права другой стороны расторгнуть данный договор (или потребовать снижения цены). В принципе это право должно существовать независимо от того, может ли другая сторона потребовать освобождения от обязательства исполнить договор или нет.

ЮГОСЛАВИЯ

[Подлинный текст на английском языке]

ОБЩИЕ ЗАМЕЧАНИЯ

1. Югославия придает исключительное значение вопросу о принятии конвенции о международной купле-продаже товаров и в соответствии с этим она следила за работой Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) по разработке нового текста, составленного в форме первого проекта Рабочей группой Комиссии. Задача Рабочей группы, несомненно, была намного труднее, чем работа, проведенная ранее Международным институтом унификации частного права (МИУЧП), поскольку в данном случае, наряду с существующей системой общего права и системами, основанными на гражданском праве, было необходимо принимать во внимание интересы развитых и развивающихся стран, а также систем, основывающихся на плановой экономике, и систем, характеризующихся свободной торговлей. Вполне понятно, что согласовать все эти интересы не просто и нелегко. Возможно, именно в связи с этим в данном тексте содержатся некоторые недостатки, которые будут отмечены ниже.

2. Югославия считает правильным, что ЮНСИТРАЛ взяла на себя инициативу по пересмотру Гаагского единообразного закона 1964 года. Это было необходимо главным образом вследствие того обстоятельства, что многие развивающиеся страны, которые нуждаются в таком документе даже в большей степени, чем развитые страны, не располагали возможностью участвовать в разработке его текста.

3. Югославия считает, что настоящий документ должен рассматриваться как основывающийся на идее установления нового экономического порядка, вытекающей из решений шестой и седьмой специальных сессий Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций. В целом складывается впечатление, что работа

ЮНСИТРАЛ по выработке документов, регулирующих отношения между покупателем и продавцом в связи с заключением договоров международной купли-продажи товаров, отвечает общему стремлению развивающихся стран к тому, чтобы международная торговля и ее регулирование рассматривались также с точки зрения потребностей развивающихся стран, которые до сих пор не учитывались или, по крайней мере, учитывались недостаточно. Хорошо известно, что договоры международной купли-продажи товаров заключаются со ссылкой на типовые договоры и общие условия, в которых содержится целый ряд положений, выгодных экономически более мощным договаривающимся сторонам. С принятием конвенции о международной купле-продаже товаров некоторые из этих недостатков могли бы быть устранены. В связи с этим определенные положения данной конвенции, возможно, должны быть императивными по своему характеру.

4. С другой стороны, в результате проводимой ЮНСИТРАЛ работы по пересмотру Гаагского единообразного закона, многие страны, и среди них Югославия, отложили принятие каких-либо мер по ратификации Конвенции 1964 года о единообразном законе до появления нового документа, и таким образом окончательное принятие конвенции о международной купле-продаже товаров положит конец нынешнему состоянию ожиданий и неопределенности. Это тем более важно, что в настоящий момент в связи с определением понятия международной торговли имеются три документа (Гаагский единообразный закон, Конвенция по вопросу об исковой давности в международной купле-продаже товаров и проект конвенции о международной купле-продаже товаров), что также является источником сомнений и неопределенности. Поэтому совершенно необходимо сосредоточить все усилия на том, чтобы эта последняя стадия процесса принятия конвенции была как можно короче.

5. Принятие конвенции о международной купле-продаже товаров также необходимо потому, что она даст возможность приступить — на основе этого, так сказать, «базового текста» — к разработке многих других нормативных актов в области международной купли-продажи, которые крайне необходимы, в частности, для развивающихся стран.

6. Авторитет Организации Объединенных Наций, стоящий за данной конвенцией, несомненно будет способствовать ее престижу, поскольку есть основания ожидать, что судьба конвенции — в особенности если в ее тексте будут сделаны некоторые улучшения — будет лучше, чем судьба предыдущих аналогичных документов, т. е. что она будет ратифицирована большим числом государств.

7. Для достижения всего этого необходимо на данной заключительной стадии подойти к работе

с максимальной серьезностью и доброй волей, настаивая на принятии решений, которые выгодны только некоторым отдельным государствам, и осознав, что эта конвенция является международным документом, который должен отвечать интересам как можно большего числа государств. Югославия считает, что важно иметь в виду следующее:

a) конвенция должна отражать дух и цели нового международного экономического порядка;

b) она должна справедливым и равным образом защищать интересы как покупателя, так и продавца.

8. С учетом двух вышеупомянутых критериев создается впечатление, что в данном проекте удалось избежать некоторых недостатков прежнего Гаагского единообразного закона о международной купле-продаже товаров. В этой связи следующие моменты могут быть отмечены как позитивные:

a) то обстоятельство, что нарушение договора «в силу закона» отменено, поскольку институт автоматического нарушения может действовать лишь в высокоразвитых экономических системах. Нарушение договора «в силу закона» могло бы иметь серьезные и неблагоприятные последствия для развивающихся стран;

b) то обстоятельство, что в целом ряде положений текста проекта выражение «короткий срок» заменено выражением «разумный срок».

9. С другой стороны, с учетом вышеупомянутых критериев, однако также независимо от них, в отношении проекта конвенции о международной купле-продаже товаров можно сделать следующие замечания:

ЗАМЕЧАНИЯ ПО КОНКРЕТНЫМ СТАТЬЯМ

Обычай (статья 8)

10. Согласно пункту 2 статьи 8 проекта конвенции, «считается, если не согласовано иное, что стороны подразумевали применение к их договору любого обычая, который стороны знали или имели основание знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах подобного типа в соответствующей области торговли». Что касается аналогичного положения, содержащегося в статье 9 Гаагского единообразного закона, то второе предложение текста пункта 2 этой статьи относительно приоритета обычаев над Единообразным законом в случае несогласия было изъято, что является положительным обстоятельством. Однако вопрос заключается в том, не придает ли все же данный проект слишком большую силу обычаям, в результате чего может возникнуть вероятность того, что с помощью ссылки на данную конвенцию будут применяться те обычаи, которые, как хорошо извест-

но, были созданы экономически сильными группами, располагающими командными высотами на мировом рынке.

11. В связи с этим необходимо вновь тщательно обдумать значение и действие положений, содержащихся в пункте 2 статьи 8 проекта. В своем нынешнем виде этот пункт означает, что обычаи будут применяться наиболее часто, в результате чего будет иметь место отход от положений конвенции.

• 12. Пункт 3 статьи 9 Гаагского единообразного закона, касающийся вопроса толкования выражений, условий контрактов и форм, используемых в торговле, был опущен. Этот пункт представляется полезным, поэтому мы предлагаем пересмотреть вопрос о включении его в текст конвенции.

Существенное нарушение договора (статья 9)

13. Статья 9 проекта конвенции регулирует вопрос о существенном нарушении договора, исходя из объективного критерия, т. е. существенного ущерба, и из субъективного критерия, т. е. из того, что «нарушившая договор сторона предвидела или имела основание предвидеть такие последствия».

Вопрос заключается в том, что означает выражение «существенный ущерб» и каким образом он будет определяться. С другой стороны, представляется, что стремление к простоте и легкости понимания предлагаемого определения некоторым образом сузили рамки статьи 10 Гаагского единообразного закона (которую югославские эксперты критиковали как сложную, тяжелую для понимания и трудную для применения на практике). Короче говоря, при сравнении текстов этих двух статей создается впечатление, что определение, содержащееся в статье 10 Гаагского единообразного закона, охватывает большее число случаев.

Санкции в случае нарушения договора (статьи 26—33 и 42—46)

14. Положения, касающиеся санкций в случае нарушения договора, сокращены и упрощены, что можно считать неблагоприятным с точки зрения системности и ясности. Если в Гаагском единообразном законе были специально разработаны санкции за неисполнение обязательств в отношении места и срока поставки (статьи 24—29) и, в частности, за несоответствие товара (статьи 41—49), в данном проекте конвенции все эти санкции сконцентрированы и сформулированы сжато, благодаря чему, правда, сокращено число статей, однако, с другой стороны, в тексте часто делаются ссылки на другие статьи конвенции, что представляет собой трудность, особенно для предпринимателей, для которых такой подход неудобен.

Соответствие договору (статьи 27 и 28)

15. Если товар не соответствует договору, покупатель может в соответствии с проектом конвенции потребовать исполнения договора (статьи 27 и 28). Здесь не говорится о том, что именно является исполнением договора, и хотя в некоторых статьях проекта (например, в статьях 21 и 29) упоминается о средстве исправления, этот вопрос все же правильнее регулируется в Гаагском единообразном законе. С учетом значения средства исправления или защиты (в особенности в том случае, когда речь идет о поставках механизмов, оборудования и т. п.) и с учетом современных требований было бы целесообразно включить в настоящий проект конвенции положение, содержащееся в статье 42 Гаагского единообразного закона.

Форма договора (статья 11)

16. Деловые отношения в международной купле-продаже товаров в принципе не должны носить формальный характер. Поэтому нынешняя формулировка статьи 11 проекта конвенции является удовлетворительной. Второе предложение ее текста, касающееся случая доказывания с помощью свидетельских показаний, можно было бы изъять по причине его ненадежности, т. е. основным средством доказывания факта купли-продажи товара должны быть письменные документы.

II. Замечания международных организаций

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВАЯ ПАЛАТА

[Подлинный текст на английском языке]

ОБЩИЕ ЗАМЕЧАНИЯ

1. МТИ приветствовала Гаагскую конвенцию 1964 года о единообразном законе о международной купле-продаже товаров и различными средствами способствовала ее ратификации. Хотя в настоящее время эта конвенция ратифицирована рядом стран, еще большее число государств встретило препятствия на пути к присоединению к конвенции в ее нынешнем виде. Работа, проделанная ЮНСИТРАЛ и его Рабочей группой в целях пересмотра текста ЮЛИС 1964 года и, точнее сказать, в целях разработки нового текста конвенции по этому вопросу на основе ЮЛИС 1964 года, с тем чтобы сделать единообразный закон более приемлемым для большего числа государств, также приветствуется МТП и рассматривается как важнейший вклад в деятельность по унификации права купли-продажи товаров. По мнению МТП, нынешний текст в целом представляет собой существенный прогресс в этой области, и его составители, как

представляется, смогли преодолеть ряд трудностей, которые мешали многим государствам ратифицировать Гаагскую конвенцию (ЮЛИС 1964 года). Поэтому МТП надеется, что пересмотренный текст будет ратифицирован большим числом государств, чем ЮЛИС 1964 года, и что эта ратификация последует незамедлительно.

2. Однако в то же время МТП хотел бы подчеркнуть важность того обстоятельства, что ряд государств уже ратифицировал ЮЛИС 1964 года, и поэтому нынешняя деятельность по унификации должна принимать во внимание необходимость того, чтобы новый текст без явных на то оснований не отличался от текста ЮЛИС 1964 года. В равной степени важно, чтобы при разработке переходных положений надлежащим образом учитывалось положение государств, уже ратифицировавших ЮЛИС 1964 года, и трудности, связанные с заменой этими государствами прежней конвенции новой.

3. Новый текст представляется в форме конвенции и, в отличие от ЮЛИС 1964 года, не является единообразным законом. МТП выражает свое сожаление в связи с этим изменением, поскольку конечная цель единообразия с большей определенностью достигается с помощью единообразного закона, применяемого к продавцам и покупателям, чем с помощью конвенции, применяемой к договаривающимся государствам.

ЗАМЕЧАНИЯ ПО КОНКРЕТНЫМ СТАТЬЯМ

Статья 14

4. В конвенции не дается «определения» «международной купли-продажи» товаров. Вместо этого в ней определяется ее сфера применения. Она стала несколько шире сферы применения ЮЛИС 1964 года; одно из упрощений состоит в том, что Конвенция применяется в тех случаях, когда стороны имеют свои коммерческие предприятия в различных договаривающихся государствах. Однако такое расширение не вызывает возражений, как и исключение из сферы применения конвенции купли-продажи товаров потребительского назначения, поскольку такое исключение может сделать конвенцию приемлемой для большего числа государств.

5. Конвенция также применяется в тех случаях, когда нормы частного международного права требуют применять право договаривающегося государства. Это положение в сочетании с предыдущим, согласно которому конвенция применяется в тех случаях, когда стороны в купле-продаже происходят из различных договаривающихся государств, является полезным компромиссом по сравнению с положением статьи 2 ЮЛИС 1964 года, согласно которой нормы частного международного права не могли использоваться для применения единообразного закона, что вместо того, чтобы способствовать единообразию,

вызвало сложную систему оговорок и в ряде случаев сделало единообразный закон неприемлемым.

Статья 6

6. В связи с положениями о коммерческом предприятии, содержащимися в конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров, МТП отметила, что они могут быть улучшены. МТП повторяет это замечание в связи с аналогичными положениями статьи 6. В тексте этой статьи не содержится указания относительно того, что должно рассматриваться как «коммерческое предприятие». Весьма важно, чтобы в качестве коммерческого предприятия по смыслу Конвенции не рассматривалось каждое предприятие, отвечающее требованиям «постоянного предприятия» по смыслу многочисленных соглашений о двойном налогообложении — например, присутствие агента, уполномоченного заключить сделку. Для того чтобы отвечать требованиям коммерческого предприятия для целей международной купли-продажи товаров и применения Конвенции, необходимо иметь постоянную коммерческую организацию, включающую помещения и служащих для целей производства и продажи товаров или услуг. Подобное коммерческое предприятие, обычно называемое «отделением», не следует смешивать с филиалами или дочерними компаниями, являющимися отдельными юридическими лицами.

7. Кроме того, критерий «наиболее тесной связи» может привести к нежелательным неясностям и смешению с доктриной частного международного права о наиболее тесной связи, и поэтому его следует избегать. Подобное предприятие должно подпадать под применение Конвенции лишь в тех случаях, когда договор заключен от имени подобного отделения.

Статья 7

[См. пункт 26 настоящих замечаний.]

Статья 8

8. МТП находит весьма важным прямое указание в конвенции на ту роль, которую играют обычаи при установлении правовых отношений между покупателем и продавцом. Обычаи важны для того, чтобы должным образом учитывать права как покупателя, так и продавца, и причем совершенно независимо от того, находится ли коммерческое предприятие данной стороны в промышленно развитой или развивающейся стране. Существо любой нормы, придающей значение обычаю, состоит в том, что новое лицо в торговле не должно иметь возможность ссылаться на свое незнание обычая в качестве средства защиты. Для этой цели иногда следует принимать во внимание также и местные обычаи, например, обычаи определенного порта, из кото-

рого товары должны быть отгружены. Поэтому вызывает сожаление то обстоятельство, что положения пунктов 1 и 2 статьи 8, в которых отмечается значение подлинных международных обычаев, не охватывают также местных обычаев. Поскольку пункты 1 и 2 представляют собой компромисс, которого было трудно достигнуть, МТП тем не менее считает настоящий текст приемлемым. Тем самым МТП отмечает, что, насколько она понимает, даже при настоящем тексте так называемые местные обычаи в некоторых случаях также должны быть приняты во внимание, например, в случае, когда они известны на международном уровне.

9. Однако МТП выражает сожаление в связи с тем, что в нынешнем тексте был опущен пункт, касающийся толкования торговых терминов. Проблемы, связанные с толкованием торговых терминов, могут не совпадать с проблемами, связанными с применимостью обычаев. В любом случае следует ясно указать, что толкование торговых терминов, подобных «фоб» или «сиф», не должно осуществляться с помощью положений конвенции или определения в любом национальном законе, указанном в нормах международного частного права, а должно осуществляться со ссылкой прежде всего на международные нормы толкования. Поэтому МТП выступает за введение вновь положения пункта 3 статьи 9 ЮЛИС 1964 года.

10. МТП отмечает, что некоторые представители Рабочей группы, встретившиеся с трудностью в принятии этого текста, предложили вместо него следующий текст (А/CN.9/52, пункт 82)*:

«В случае применения выражений, положений или форм договора, обычно используемых в торговле, значение, обычно придаваемое им в торговле, применяется при толковании в соответствии с положениями пунктов 1 и 2».

11. МТП предпочитает включить подобный текст, чем не включать никакого. Тем самым можно было бы избежать, по крайней мере, двух вещей: толкования торговых терминов с помощью конвенции (например, ее правил о переходе риска) и приоритета местных или национальных норм толкования по сравнению с международными.

Статья 9

12. Хотя можно выразить сожаление в связи с расплывчатостью имеющегося определения «существенного нарушения», это определение представляет собой значительный шаг вперед по сравнению с определением, содержащимся в ЮЛИС, которое, будучи основанным на гипотетической ситуации, является слишком искусственным и трудным для применения.

Статья 11

13. МТП неоднократно подчеркивала важность положений статьи 15 ЮЛИС 1964 года и необходимость включения подобных положений в Конвенцию. Распространение на мировую торговлю требований письменной формы действительно могло бы породить трудности для подобной торговли и привести к несправедливости по отношению к сторонам в этой торговле, особенно если это относится к последующим изменениям ранее заключенного соглашения. Кроме того, что касается заключения первоначального соглашения, то значительная часть мировой торговли основывается на соглашениях, отличных от письменных договоров.

14. Опущение подобного положения привело бы к применению коллизионных норм, что вновь вызвало бы некоторые неясности, которые единообразный закон или конвенция должны стараться устранить.

Статья 13

15. Новая формулировка статьи 17 ЮЛИС 1964 года, содержащаяся в настоящее время в статье 13 конвенции, представляет собой улучшение и поэтому поддерживается.

Статья 14

16. Опущение «соответствия» в качестве предварительного условия «поставки» было в целом одобрено в кругах, с которыми были проведены консультации, и поэтому поддерживается МТП. Устранение различия между непоставкой (просроченной поставкой) и поставкой в не то место также представляет собой улучшение.

Статьи 15 и 17

17. В тексте больше не делается попыток дать общее определение «поставки» — что было бы очень трудным, — а дается определение нескольких более важных случаев; МТП не возражает против такого общего подхода.

18. Как правило, поставка и переход риска связаны друг с другом. Введение двух различных сводов правил в отношении поставки и перехода риска не является целесообразным и легко может привести к путанице, если эти два свода правил не следуют непосредственно друг за другом. Однако согласно правилу, содержащемуся в пунктах *b* и *c* статьи 15, поставка осуществляется в тех случаях, когда товары *предоставлены в распоряжение покупателя*. «Поставка» в данном случае, по-видимому, означает, что продавец исполнил свои обязанности. Однако согласно правилу, предлагаемому в пункте *1* статьи 66, «риск» не переходит на покупателя, пока товары не будут им приняты. Это, по-видимому, подразумевает, что продавец должен поставить товары взамен потерянных, а также, что он

* Ежегодник., 1971 год, часть вторая, I, А, 2.

может быть привлечен к ответственности за убытки покупателя. Правда, в пункте 2 статьи 66 предусматривается исключение для того случая, когда непринятие покупателем товаров означает нарушение договора.

19. Таким образом, эта проблема, как представляется, имеет значение для того случая, когда «срок поставки» был согласован, например, «поставка в июне 1975 года». Согласно статье 17, продавец *in dubio* имеет право установить точную дату поставки. Если непринятие покупателем товаров в установленный продавцом таким образом день поставки означает нарушение договора, этот вопрос будет разрешен с помощью указанного положения пункта 2 статьи 66.

20. Однако иногда срок поставки следует понимать как означающий, что покупатель не совершает нарушения договора, если только срок поставки не истекает до принятия им товаров. Подобное положение будет аналогично тому, при котором товары продаются на условиях «франко-завод». Согласно содержащемуся в ИНКОТЕРМС определению, отражающему торговую практику, риск переходит на покупателя, когда товары предоставляются в его распоряжение. Поэтому то же правило должно быть предусмотрено в пункте 1 статьи 66 Конвенции, и это положение должно быть соответствующим образом пересмотрено.

21. Из прений в Рабочей группе МТП делает вывод о том, что в случае договоренности относительно каких-либо конкретных условий поставки, например «франко-завод», «ФОБ» или «СИФ», их толкование осуществляется с помощью обычаев, упомянутых в статье 8, а не со ссылкой на правила статей 15, 65 и 66. Для того чтобы избежать каких-либо неясностей в этом отношении, следует прямо об этом указать в тексте Конвенции и соответствующим образом изменить указанные статьи.

22. Пункты *b* и *c* статьи 17, дающие продавцу право выбора при установлении даты поставки, должны быть изменены путем введения положения о том, что продавец должен представить покупателю уведомление о своем выборе.

23. Уже на Гаагской конференции 1964 года МТП выразила мнение о том, что покупатель, если он собирается взыскивать убытки в случае просроченной поставки, должен быстро (или по крайней мере в течение разумного периода времени) уведомить об этом продавца после фактической поставки. Этого мнения по-прежнему придерживается большинство в тех кругах, с которыми МТП провела консультации, и поэтому МТП не видит оснований для изменения своей позиции в этом вопросе.

Статья 19

24. В статье 19, а именно в пункте 1 *b*, указывается, что товары соответствуют любому кон-

кретному назначению, «прямо или косвенно общенному» продавцу во время заключения договора. Если это выражение следует понимать в том смысле, что продавец может быть привлечен к ответственности лишь в том случае, если такое конкретное назначение было ему *ясно сообщено*, то МТП не имеет возражений; в противном случае было бы целесообразно внести в текст соответствующее уточнение.

25. МТП с особым интересом изучила вопросы, касающиеся ответственности продавца за обеспечение того, чтобы товары соответствовали административным постановлениям или чтобы товары не нарушали прав промышленной собственности, которые имеют особые аспекты в международной торговле. Продавец, как общее правило, не может брать на себя такую ответственность по отношению к административным постановлениям или правам промышленной собственности в стране покупателя. Это мнение, к удовлетворению МТП, нашло свое отражение в тексте статьи 19, поскольку подобное несоответствие или нарушение может рассматриваться как не касающееся пригодности товаров для целей, для которых они *обычно* используются, и на вопрос о том, будут ли они пригодны для *конкретной* цели использования в стране покупателя, пришлось бы отвечать с помощью применения подпункта *b* этого пункта, который освобождает от ответственности в тех случаях, когда покупателю неразумно полагаться на опыт или суждение продавца.

26. Однако Рабочая группа на своем седьмом совещании представила к статье 7 поправку о том, что Конвенция не регулирует права и обязанности между продавцом и покупателем в силу существования прав или притязаний, которые связаны с промышленной или интеллектуальной собственностью или аналогичными вопросами, исключая тем самым применение статьи 19 к подобным «несоответствиям». Следовательно, будет применяться внутригосударственное право; оно значительно различается по отдельным странам и может не вполне подходить к конкретным аспектам этих вопросов в международной торговле. Поэтому МТП выступает за предыдущий вариант, т. е. за то, чтобы опустить пункт 2 статьи 7 или, в качестве второй альтернативы, за то, чтобы его опустить и добавить второй пункт к статье 25, в котором говорилось бы о том, что продавец не несет ответственности перед покупателем в отношении прав или притязаний третьего лица, основанных на промышленной или интеллектуальной собственности. Тем самым было бы ясно указано, что продавец не несет ответственности в данном вопросе, если только он не дал соответствующего согласия.

27. МТП также считает, что статья 25 в окончательной формулировке Рабочей группы является неполной, поскольку в ней не указыва-

ются последствия в случае товаров, не свободных от прав или притязаний третьего лица. Поэтому следует вновь ввести некоторые положения, подобные положениям бывшего пункта 2 статьи 25.

Статья 23

28. Конечный срок уведомления о скрытых дефектах, используемый на практике в торговле, обычно составляет один год, шесть месяцев или даже более короткий период, в зависимости, в частности, от характера соответствующего товара. Такой продолжительный период, как два года, как общее правило, принять трудно, и в кругах, с которыми были проведены консультации, было высказано твердое пожелание о том, чтобы этот срок не превышал один год. В случае сохранения двухгодичного срока следует отметить, что в международной торговле часто применяются более короткие сроки и что положение о двухгодичном сроке нельзя истолковывать как попытку изменения подобной практики.

29. МТП выражает свое удовлетворение формулировкой пункта 2 статьи 23, поскольку факт предоставления более короткого гарантийного срока в целом следует понимать как сокращение срока, в течение которого покупатель может ссылаться на скрытые дефекты товара.

Статья 25

[См. пункт 27 настоящих замечаний.]

ОБЩИЕ ЗАМЕЧАНИЯ ПО СТАТЬЯМ 26—33

30. Отказ от принципа расторжения *ipso facto* и его замена правилом о том, что расторжение в целом должно иметь место лишь после уведомления стороной, не нарушившей договор, были в целом одобрены в кругах, с которыми МТП провела консультации, и МТП поэтому поддерживает подобные изменения.

31. В Конвенции была введена «объединенная система» средств защиты, регулирующих случаи непоставки продавцом, а также недостаточного соответствия товара. Подобная система на первый взгляд может показаться привлекательной в силу своей простоты. Однако следует иметь в виду, что поставка дефектных товаров и непоставка товаров совсем порождают проблемы различного рода, и правила в этом отношении должны быть более или менее дифференцированными, как это можно видеть в связи с уведомлением и потерей права на расторжение. Поэтому предпочтение, отдаваемое в проекте «объединенной системе средств защиты», может быть скорее вопросом формы, чем существа. МТП не возражает против применяемого в настоящее время подхода, при условии, если средства защиты в случае различных видов нарушений, таких как непоставка товаров, поставка дефектного товара и неуплата, будут в достаточной степени дифференцированы.

Статьи 26 и 27

32. Значительные изменения в нынешнем проекте по сравнению с ЮЛИС нашли свое отражение в статьях 26 и 27, в которых конкретно не указывается характер исполнения, который покупатель может потребовать. Поскольку «исполнение» или просьба об исполнении (не путать с возможностью судебного распоряжения об обеспечении конкретного исполнения, которое рассматривается в статье 12) могут по-разному пониматься в различных правовых системах, в этот вопрос требуется внести ясность по примеру статьи 42 ЮЛИС 1964 года.

33. МТП хотела бы обратить внимание на один важный аспект этой проблемы. Статья 42 ЮЛИС 1964 года предусматривает, что покупатель может просить продавца устранить дефекты товаров. Это положение, безусловно, является новым по сравнению со многими правовыми системами и применяемыми общими условиями, согласно которым продавец может предложить исправить дефект, но покупатель не имеет права обратиться к продавцу с соответствующей просьбой. Поскольку соответствующее положение статьи 42 ЮЛИС 1964 года в настоящем проекте было опущено, наиболее вероятное толкование этого заключается в том, что покупатель не имеет права заставить продавца исправить дефект. Однако он может, как указывается в статье 27, требовать «поставки товаров взамен», если несоответствие товаров составляет существенное нарушение, и это требование представляется в течение определенного времени. Во избежание каких-либо двусмысленностей следует ясно указать по примеру пункта 1 с статьи 42 ЮЛИС 1964 года, что подобное право ограничено индивидуализированными (однородными) товарами.

34. Если же, наоборот, настоящий текст следует понимать как налагающий на продавца обязанность исправить дефекты конкретных товаров или товаров, подлежащих производству, или заменить их, подобная обязанность должна зависеть от возможностей продавца исправить дефекты без неразумных усилий или расходов для него самого.

ОБЩИЕ ЗАМЕЧАНИЯ ПО СТАТЬЯМ 28—30

35. Система средств защиты, имеющаяся в распоряжении покупателя в случае нарушения договора продавцом, в том виде в каком она изложена в следующих статьях (28—30), является более четкой, чем аналогичная система в ЮЛИС.

Статья 28

36. Существо статьи 28 состоит лишь в положении о том, что после того как покупатель потребовал от продавца исполнения договора, он должен ждать истечения установленного им сро-

ка до того, как прибегать к какому-либо средству защиты, несовместимому с его требованием. Это само собой разумеется, однако, если есть необходимость в непосредственном подчеркивании этого положения, его можно было бы сформулировать более удовлетворительным образом.

37. В кругах, с которыми МТП провела консультации относительно того, какими должны быть последствия требования покупателя к продавцу о поставке без указания в этом требовании какого-либо срока для подобной поставки, большинство выразили мнение о том, что такое требование может рассматриваться лишь как готовность принять товары в случае быстрого осуществления поставки. Это, как представляется, надлежащим образом отражено в настоящем тексте, поскольку в статье 28 упоминается лишь тот случай, когда покупатель установил дополнительный срок, а не общее требование поставки. Хотя в статье 28 это прямо не указано, это положение следует понимать как означающее, что в случае, если после требования немедленно последует исполнение, покупатель не может расторгнуть договор по причине просроченной поставки.

Статья 29

38. Однако положение, рассматриваемое в пункте 2 статьи 29, является иным. Если покупатель не отвечает на вопрос продавца о его готовности принять поставку, подобное молчание со стороны покупателя может разумным образом рассматриваться как продление права продавца на поставку в течение срока, указанного в требовании. Если продавцом не было указано какого-либо срока, его запрос покупателю не должен иметь никакого влияния на расширение его права на поставку. Поэтому рекомендуется опустить слова «или... срока» в пункте 2, а также соответствующие слова в пункте 3.

Статья 30

39. Пункт 1 *b* статьи 30 наделяет покупателя правом независимо от того, является ли нарушение договора продавцом существенным или нет, расторгнуть договор, если продавец «не поставил товары» в течение дополнительного срока, указанного покупателем. Это правило, согласно его формулировке, ограничено теми случаями, когда товары не были поставлены полностью. Даже такое ограниченное правило может иногда привести к затруднениям, когда оно применяется к товарам, подлежащим производству продавцом непосредственно для покупателя. В случае нехватки только части товаров или неисправления дефекта в течение дополнительного периода должен вступать в силу подпункт *a*, и существенное нарушение должно быть предварительным условием для любого расторжения. Иначе будет открыта возможность для превращения всякого несущественного нарушения в су-

щественное путем установления дополнительного срока.

40. МТП далее отметила, что положения об утрате права на расторжение были вновь введены в последний проект, представленный Рабочей группой. По мнению МТП, за покупателями не следует оставлять возможность сохранения подобного права на расторжение на неопределенный срок. Подобное право на расторжение договора должно прекращаться в случае, если оно не было осуществлено в течение разумного срока после поставки, считающегося либо с момента обнаружения дефекта, либо, если продавец попытался исправить какой-либо дефект товаров, со времени его неудачной попытки. Это, к удовлетворению МТП, как представляется, надлежащим образом отражено в настоящем тексте.

Статья 36

41. В статье 36 предусматривается, что в том случае, если цена не была согласована, применяется цена, обычно устанавливаемая во время заключения договора.

42. В торговых отношениях цена во время поставки обычно считается окончательной, и поэтому рекомендуется внести соответствующее изменение.

Статья 45

43. Статья 45 порождает две различные сложные проблемы:

a) когда возникает право продавца на расторжение договора; и

b) может ли это право, возникнув, быть прекращено в случае неосуществления его вовремя?

44. Что касается первого вопроса, то можно сомневаться относительно того, должен ли продавец наделяться правом брать назад товары от покупателя, после того как покупатель разрешил ему ими распорядиться. В любом случае представляется неразумным разрешать продавцу брать товары назад, за исключением тех случаев, когда покупатель не смог уплатить цену в течение дополнительного периода, установленного продавцом; статья 45 должна быть соответствующим образом изменена.

45. В тех случаях, когда продавец еще не принял поставку товаров, можно, как предусматривается в настоящем тексте, быть более строгим по отношению к покупателю и считать существенное нарушение дающим право на немедленное расторжение договора.

46. Что касается срока, в течение которого продавец должен осуществить подобное право на расторжение, то, по мнению МТП, для него должны быть установлены какие-то пределы; то же самое касается и тех случаев, когда по-

ставка была осуществлена, но уплата все еще задерживается. Продавец должен принять соответствующие меры в течение разумного срока после обнаружения нарушения и затем сам решить вопрос о дальнейшем способе действий после истечения дополнительного установленного им срока или же установить новый дополнительный срок. Поэтому МТП рекомендует внести в нынешний текст соответствующие изменения.

Статьи 47—49

47. Согласно статье 47, сторона может приостановить исполнение своего обязательства, если после заключения договора серьезное ухудшение способности исполнить или кредитоспособности другой стороны или ее поведение при подготовке к исполнению или при фактическом исполнении договора дают разумное основание полагать, что другая сторона не выполнит существенную часть своего обязательства.

48. Какое-то право на приостановление исполнения в случае нарушения договора или нарушения договора до наступления срока исполнения действительно необходимо. Однако МТП опасается, что нынешнее положение может вызвать злоупотребления, выражающиеся в требовании одной стороной гарантии от другой стороны, например, аккредитива или гарантии исполнения в тех случаях, когда не существует договоренности о подобной гарантии во время заключения договора. Согласно статье 49, о расторжении договора можно заявить лишь в тех случаях, когда ясно, что нарушение будет существенным. Однако с помощью процедуры, предусмотренной в пунктах 1 и 3 статьи 47, сторона может приостановить свое исполнение в том случае, если поведение другой стороны при подготовке к исполнению дает «основание полагать, что другая сторона не выполнит существенную часть своих обязательств», и затем первая сторона может перейти к расторжению в соответствии с пунктом 3. Право на расторжение договора в соответствии с последним предложением пункта 3, как считается, должно быть ограничено по примеру статьи 49 теми случаями, когда нарушение договора до срока его исполнения является ясным. Поэтому рекомендуется опустить последнюю часть пункта 3 (после слова «стороне» в первом предложении) и опустить всякую ссылку на «достаточные гарантии», на которых основывается общее правило статьи 49.

Статья 50

49. Положение статьи 50 об освобождении от ответственности, хотя и несколько расплывчатое, вполне соответствует обычно применяемым положениям об обстоятельствах непреодолимой силы и может рассматриваться как улучшение по сравнению со статьей 74 ЮЛИС 1964 года, в которой указывалось на некоторые весьма гипотетические ситуации.

50. Освобождение от ответственности охватывает лишь ответственность за убытки. Полное освобождение от обязанности исполнить обязательство зависело бы от таких обстоятельств, как совершенная невозможность исполнения или же столь радикальное изменение условий, что исполнение равносильно исполнению по другому договору (невозможность надлежащего исполнения договора). МТП согласна с тем, что не следует предпринимать попыток охватить подобные случаи. Возможность расторжения договора должна быть предоставлена стороне, которая его исполняет, а не стороне, не исполнившей обязательство.

51. Статья 50 не ограничивает права другой стороны на расторжение договора. В этой связи не исполнившая обязательство сторона, желающая ограничить свою ответственность, должна ссылаться на положения договора.

52. Ограничение ответственности одной лишь «виной», вероятно, было бы чрезмерным условием, однако, поскольку этот термин был конкретно определен в тексте, любое возражение против его употребления, возможно, будет в большей степени касаться редакции, а не существа. В коммерческих контрактах выражение «вне контроля стороны» является более часто употребляющимся, и потому предпочтительнее выражения «вина».

53. Считается, что формулировка в целом может быть улучшена следующим образом:

«Если сторона не исполнила одного из своих обязательств, она не несет ответственности за убытки, вытекающие из такого неисполнения, если она докажет, что оно было вызвано обстоятельствами, находящимися вне ее контроля, которые она не могла разумно учесть во время заключения договора и последствия которых она не могла разумно ожидать, с тем чтобы подготовиться к ним или преодолеть их».

54. Положение о невозможности субподрядчика исполнить свои обязательства представляется соответствующим тому, которое часто применяется, и не встречает каких-либо возражений.

55. МТП хотела бы подчеркнуть, что статью 50 можно было бы рассматривать не как делающую излишними положения договорного характера об освобождении от ответственности, а как закладывающую некоторые общие принципы и предоставляющую определенную защиту в тех случаях, когда договоры заключаются без помощи подробных письменных документов. Поэтому она может быть принята как содержащая положения, имеющие довольно узкое применение, поскольку легче ограничить ответственность с помощью соглашения в договоре, чем расширить ее.

Статья 55

56. Статья 55, подобно статье 82 ЮЛИС 1964 года, ограничивает убытки тем ущербом, который сторона, нарушившая договор, должна была предвидеть во время заключения договора. Можно сомневаться относительно того, каковы будут результаты подобного ограничения и будут ли они справедливыми, например, в случае его применения по отношению к потере прибылей со стороны покупателя, по отношению к выплатам за сверхурочную работу, которые покупатель может быть вынужден сделать своим рабочим для того, чтобы избежать задержки со своей стороны, по отношению к штрафам в связи с поставкой и другими формами компенсации, которые продавец может быть вынужден выплатить покупателю, или по отношению к снижению валютного курса в тех случаях, когда покупатель задерживает с уплатой, и т. д. Поэтому следует рассмотреть вопрос о том, чтобы опустить ограничения, содержащиеся в последнем предложении статьи 55, и основываться на положении более общего характера. Однако вообще

опускать положение об ограничении убытков, которые одна сторона должна компенсировать другой, было бы нецелесообразно.

Статья 58

57. Нынешнее правило статьи 58 представляет собой улучшение по сравнению с правилом статьи 83 ЮЛИС 1964 года. Добавление к официальной учетной ставке лишь одного процента является слишком недостаточным, поскольку во многих странах обычно добавляются 2—3 процента. Поскольку продавцу предоставлен выбор сослаться на ставку, применяемую к необеспеченным краткосрочным коммерческим кредитам в его стране, статья в целом представляется тем не менее приемлемой. Однако рекомендуется увеличить добавочное начисление по крайней мере до 2 процентов.

Статьи 64—67

58. См. выше, пункты 16—22.

Е. Доклад Генерального секретаря: анализ замечаний правительств и международных организаций по проекту конвенции о международной купле-продаже товаров, принятому Рабочей группой по международной купле-продаже товаров (A/CN.9/126) *

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
ВВЕДЕНИЕ	174
АНАЛИЗ ЗАМЕЧАНИЙ	175
А. Замечания по проекту конвенции в целом	175
В. Замечания по положениям проекта конвенции	177
Глава I. Сфера применения (статьи 1—7)	177
Глава II. Общие положения (статьи 8—13)	181
Глава III. Обязанности продавца (статьи 14—33)	185
Глава IV. Обязанности покупателя (статьи 34—46)	192
Глава V. Положения, общие для обязанностей продавца и покупателя (статьи 47—63)	195
Глава VI. Переход риска (статьи 64—67)	200

* 7 апреля 1977 года.

Введение

1. В соответствии с решением, принятым Комиссией на ее восьмой сессии (1—17 апреля 1975 года), текст проекта конвенции о международной купле-продаже товаров, принятого Рабочей группой по международной купле-продаже товаров на ее седьмой сессии (5—16 января 1976 года), был передан правительствам и заинтересованным международным организациям для представления замечаний¹.

¹ Текст проекта конвенции воспроизводится в документе A/CN.9/116, приложение I (Ежегодник., 1976 год, часть вторая, I, 2).

2. По состоянию на 28 марта 1977 года замечания были получены от правительств следующих государств: Австралии, Австрии, Болгарии, Венгрии, Германии, Федеративной Республики, Заира, Ирака, Мадагаскара, Нидерландов, Норвегии, Пакистана, Польши, Соединенных Штатов Америки, Союза Советских Социалистических Республик, Филиппин, Финляндии, Швеции и Югославии, а также от одной неправительственной организации — Международной торговой палаты (МТП). Эти замечания воспроизведены в документах A/CN.9/125 и Add.1*.

* Воспроизводится в настоящем томе, раздел D, выше.

3. На своей восьмой сессии Комиссия также просила Секретариат подготовить анализ таких замечаний для рассмотрения Комиссией на ее десятой сессии. Такой анализ содержится в настоящем документе.

4. При подготовке анализа замечания были сгруппированы по статьям и в рамках каждой статьи по пунктам или подпунктам или, в соответствующих случаях, по вопросам. Когда замечания касались статьи в целом, а не какого-либо конкретного пункта данной статьи, они анализировались под заголовком «статья в целом».

5. В тех случаях, когда предложение об изменении существующего текста проекта конвенции содержит проект измененного текста, в анализе воспроизводится предложенный проект текста, лишь если данное изменение касается существа. Редакционные предложения, не связанные с изменением существа, в анализе не воспроизводятся и не описываются. Однако название государства или организации, представившего это редакционное предложение, упоминается в конце обсуждения статьи или пункта статьи, к которым относится это редакционное предложение. Точная формулировка предложения может быть установлена путем обращения к замечаниям соответствующего приславшего ответ государства или организации, приводящимся в документе A/CN.9/125 и Add.1.

Анализ замечаний

А. ЗАМЕЧАНИЯ ПО ПРОЕКТУ КОНВЕНЦИИ В ЦЕЛОМ

1. Большинство приславших ответы выражают мнение о том, что положения проекта конвенции в целом приемлемы (Австралия, Австрия, Венгрия, Германия, Федеративная Республика, Ирак, Мадагаскар, Норвегия, Соединенные Штаты Америки, Финляндия, Швеция, Югославия и МТП). Все эти государства или организации, приславшие ответы, указывают, что по-прежнему остаются частные проблемы, не разрешаемые проектом в его нынешней форме, и предлагают соответствующие решения этих проблем². Ни один из приславших ответы не выражает мнения о том, что проект конвенции является неприемлемым.

2. Вышеупомянутые государства и организации, приславшие ответы, указали следующие основания их общего одобрения проекта конвенции:

а) что проект конвенции составляет подходящую основу для принятия новой конвенции, регулирующей международную куплю-продажу товаров (Австралия, Венгрия, Германии, Федера-

тивная Республика, МТП, Норвегия, Соединенные Штаты Америки, Финляндия, Швеция);

б) что содержащиеся в проекте конвенции нормы, касающиеся затрагиваемых вопросов, в целом являются шагом вперед по сравнению с соответствующими нормами, содержащимися в Единообразном законе о международной купле-продаже товаров (ЮЛИС) (Австрия, Норвегия, Финляндия, Швеция)³;

с) что новая конвенция, основанная на этом проекте, вероятно, встретит более широкую поддержку, чем ЮЛИС (Австралия, Норвегия, Югославия, МТП);

д) что проект конвенции облегчит международную торговлю, урегулировав правовые проблемы, встречаемые в настоящее время в международной купле-продаже товаров (Венгрия, МТП);

е) что проект конвенции был разработан при участии государств, отражающем более широкое разнообразие интересов и правовых и экономических систем, чем в случае ЮЛИС (Венгрия, Югославия);

ф) что проект конвенции исходит из идеи создания нового международного экономического порядка (Югославия);

г) что проект конвенции отражает справедливое равновесие между различными правовыми системами (Венгрия, Финляндия, Югославия);

h) что проект конвенции в целом отражает сбалансированный, тщательно разработанный компромисс между иногда противоречащими друг другу интересами сторон в договоре купли-продажи (Венгрия, Финляндия, Югославия).

Связь с ЮЛИС

3. МТП (пункт 2)⁴ подчеркивает значение того факта, что ряд государств уже ратифицировали ЮЛИС и что поэтому новый документ должен отличаться от ЮЛИС лишь при наличии веских оснований. МТП далее указывает, что при разработке переходных положений важно должным образом учесть положение государств, уже ратифицировавших ЮЛИС, и те трудности, которые были бы вызваны для этих государств заменой прежней конвенции новой.

4. Швеция (пункт 8) отмечает, что настоящий проект конвенции должен быть подготовлен та-

³ Единообразный закон о международной купле-продаже товаров, приложенный к Конвенции о единообразном законе о международной купле-продаже товаров, Гаага, 1964 год (*Регистр текстов международных конвенций и других документов, касающихся права международной торговли, Организация Объединенных Наций*, том I, глава I; издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.71.V.3).

⁴ Эти ссылки относятся к пункту замечаний соответствующего правительства или международной организации, воспроизведенных в документах A/CN.9/125 и Add.1.

² Эти замечания воспроизводятся ниже, в рамках соответствующих статей проекта конвенции.

ким образом, чтобы государство, связанное ЮЛИС, могло стать ее участником.

Связь с Конвенцией об исковой давности и будущей конвенцией о заключении и действительности договоров

5. Австралия (пункт 3) и Норвегия (пункт 4) поддерживают подход Рабочей группы, согласного которому проект конвенции должен по мере возможности соответствовать параллельным положениям Конвенции об исковой давности. В то же время Австралия отмечает, что положения этой конвенции не должны повторяться ценой включения в настоящий проект положений, не являющихся полностью приемлемыми. Норвегия, с другой стороны, исходя из того, что Комиссия и будущая Конференция полномочных представителей могут пожелать принять в отношении некоторых пунктов предлагаемой конвенции о международной купле-продаже товаров формулировку, отличающуюся от той, которая принята в Конвенции об исковой давности, предлагает расширить полномочия будущей Конференции полномочных представителей, с тем чтобы они включали рассмотрение некоторых возможных поправок к Конвенции об исковой давности с целью поддержания единообразия формулировок обеих конвенций.

6. Федеративная Республика Германии (пункт 3) предлагает скоординировать проект конвенции о международной купле-продаже товаров с будущей конвенцией о заключении и действительности договоров международной купле-продаже товаров и ускорить работу над этим проектом, с тем чтобы последняя Конвенция могла быть рассмотрена на той же дипломатической конференции, что и проект конвенции о международной купле-продаже товаров.

Связь с Гаагской конвенцией 1955 года

7. Норвегия (пункт 5) предлагает предусмотреть право делать оговорку в отношении Гаагской конвенции 1955 года о законе, применимом к международной купле-продаже товаров.

Комментарий к проекту конвенции о международной купле-продаже товаров

8. Соединенные Штаты (пункты 2—7) предлагают представить комментарий совместно с проектом статей Генеральной Ассамблеи и сопроводить комментарием текст, принятый дипломатической конференцией. Они отметили, что комментарий был бы чрезвычайно полезным в течение того периода, когда юридические и деловые круги будут рассматривать вопрос о том, рекомендовать ли ратификацию конвенции своим правительствам, а после вступления документа в силу он содействовал бы достижению единообразия. Соединенные Штаты заявляют, что если после рассмотрения Комиссией текст про-

екта конвенции не будет сопровождаться комментарием, они сочтут необходимым предложить к нему большое число изменений для того, чтобы сделать его более детальным и добавить перекрестные ссылки.

9. Нидерланды (пункты 2—3) предлагают дополнить комментарий, разъяснив, почему были сочтены необходимыми изменения в ЮЛИС и изъятия из него и каковы будут последствия этих различий между проектом конвенции и ЮЛИС.

Единообразный закон вместо конвенции

10. МТП (пункт 3) выражает мнение, что проект конвенции должен быть представлен в форме единообразного закона, а не конвенции, поскольку, по ее мнению, конечная цель единообразия лучше достигается единообразным законом, распространяющимся на покупателя и продавца, чем конвенцией, распространяющейся на договаривающиеся государства.

Заголовки разделов

11. Филиппины (пункт 1) и Соединенные Штаты (пункт 6) предлагают предусмотреть заголовки для всех статей. Соединенные Штаты также предлагают, чтобы заголовки статей в комментарии были помещены в скобках для указания на то, что они не являются частью текста самих статей.

Терминология

12. Австралия (пункт 7) и Соединенные Штаты (пункт 19) отмечают, что в проекте конвенции применяются различные термины и выражения, касающиеся осведомленности и предположительной осведомленности, различия в смысле между которыми неясны. Австралия предлагает указать в проекте конвенции, предпочтительно путем использования определения, некоторый стандарт, ссылкой на который можно было бы устанавливать то или иное состояние в плане осведомленности. Соединенные Штаты предлагают заменить слова «предусматривать» в статьях 6 а и 48 (2) и «имел основания знать» в статьях 2 а и 8 (2) словами «предвидеть» и «должен был знать».

13. Югославия (пункт 8 б) отмечает в качестве позитивного то обстоятельство, что в ряде положений текста проекта конвенции выражение «короткий срок» было заменено выражением «разумный срок».

Ясность формулировок

14. Швеция (пункт 3) отмечает, что проекту конвенции в некоторой степени недостает ясности и точности. Однако она указывает, что в правилах, предназначенных для применения ши-

роким числом государств с различными правовыми, социальными и экономическими системами, довольно высокая степень абстрактности и неопределенности является неизбежной. Тем не менее Швеция рекомендует пересмотреть текст для достижения максимальной ясности и точности.

Общие условия

15. Пакистан (пункт 1) высказывает соображение, что было бы полезным и желательным, если бы в свете настоящей конвенции Комиссия подготовила образцы общего и/или конкретного договора для использования в международной торговле.

Органы инспекции

16. Пакистан (пункт 2) отмечает, что было бы полезным, если бы государствам-членам было предложено создать органы инспекции и/или проверки в их соответствующих странах в сотрудничестве с торгово-промышленными палатами для проверки качества, количества, упаковки, подставки, соответствия образцам и т. д. и чтобы эти органы несли ответственность вместе с продавцом за любое неисполнение, касающееся этих вопросов.

Государства, имеющие общие правовые нормы

17. Швеция (пункт 8) предлагает, что государства, имеющие общие правовые нормы в отношении купли-продажи товаров, как, например, Швеция, Дания и Норвегия, должны иметь возможность резервировать право считать себя для целей Конвенции одним государством и поэтому не быть связанными применением этой Конвенции к договорам купли-продажи товаров между ними.

В. ЗАМЕЧАНИЯ ПО ПОЛОЖЕНИЯМ ПРОЕКТА КОНВЕНЦИИ

часть I. Основные положения

Глава I. Сфера применения

СТАТЬЯ 1

Статья в целом

1. Венгрия (пункт 6) и МТП (пункт 4) высказывают свое одобрение положений о сфере применения.

2. Австралия (пункты 4—5) в связи со статьей 5 предлагает тщательно рассмотреть возможность применения проекта конвенции в отношении какой-либо сделки лишь в том случае, если это применение было предусмотрено сторонами сделки. В противном случае государства, которые относятся весьма положительно к проекту конвенции в целом, но имеют оговорки

в отношении конкретных проблем, могут проявить нежелание присоединиться к ней, если ее применение будет автоматическим.

Пункт 1

3. Болгария (пункт 1) и Филиппины (пункты 2—3) высказывают соображение, что стороны должны иметь не только коммерческие предприятия в разных государствах, но и разное местонахождение (Болгария) или разное гражданство (Филиппины). Болгария отмечает, что распространение сферы действия предлагаемой конвенции на два предприятия той же национальности и того же местонахождения противоречит ее целям даже в том случае, когда одна или обе стороны имеют коммерческие предприятия в разных странах. Филиппины предлагают следующую формулировку пункта 1 статьи 1:

«1) Настоящая конвенция применяется к договорам купли-продажи товаров, заключенным между сторонами с разным гражданством, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах».

4. МТП (пункт 6) представляет замечания относительно определения «коммерческого предприятия», содержащегося в статье 6 а, а Мадагаскар (пункт 2) и МТП (пункт 7) — относительно критерия «наиболее тесной связи», в том виде, в каком этот термин применяется в статье 6 а. Эти замечания описываются в пунктах 1 и 2 анализа статьи 6.

5. Нидерланды (пункты 4—6) предлагают вновь ввести требование статьи 1 ЮЛИС о том, что договор должен иметь один из международных аспектов, указанных в этой статье. Без такого требования в предлагаемой конвенции подразумевается, что она подлежит применению к договору купли-продажи, заключенному в стране, в которой либо покупатель, либо продавец имеют свое коммерческое предприятие и в которой другая сторона присутствует временно, даже если товары уже находятся в этой стране и поставка должна быть осуществлена. Нидерланды делают вывод о сомнительности того, что подобный договор имеет достаточные международные элементы для того, чтобы подпадать под сферу применения предлагаемой конвенции.

Пункт 1 б

6. МТП (пункт 5) заявляет о своем одобрении положения о том, что проект конвенции применяется в тех случаях, когда нормы международного частного права требуют применения права договаривающегося государства. Она отмечает, что статья 2 ЮЛИС, исключая нормы частного международного права для целей применения единообразного закона, вместо того чтобы способствовать единообразию, порождает сложную систему оговорок и в некоторых кругах сделала ЮЛИС неприемлемым.

7. Федеративная Республика Германии (пункты 4—6) предлагает опустить пункт 1 *b*. Она отмечает, что проект конвенции должен быть ограничен случаями, когда стороны в договоре купли-продажи имеют свои коммерческие предприятия в разных договаривающихся государствах. Она также отмечает, что государства были бы свободны в применении проекта конвенции в том случае, если бы нормы международного частного права приводили к применению права этого государства, но проект конвенции не должен требовать от них ее применения. Кроме того, Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров устанавливает, что она применяется только между договаривающимися государствами.

Пункт 2

8. Пакистан (пункт 3) отмечает, что следует точно определить место коммерческого предприятия сторон для того, чтобы воспрепятствовать трехсторонней торговой деятельности, которая имеет место в случае реэкспорта покупателями в третьи страны.

9. СССР (пункт 1) представляет редакционное предложение.

Предлагаемый пункт 3

10. Норвегия (пункты 13—14) предлагает опустить статью 6 *c* и добавить новый пункт 3 статьи 1 следующего содержания:

«3. Конвенция применяется независимо от национальности или торгового или гражданского статуса сторон и торгового или гражданского характера договора».

Норвегия утверждает, что такое изменение дало бы возможность учесть гражданский и торговый характер сторон или договора для таких целей, как определение разумного времени извещения другой стороны.

СТАТЬЯ 2

Статья в целом

1. Филиппины (пункт 4) предлагают дать определение термину «товары», для того чтобы установить, какие товары не подпадают под действие проекта конвенции.

2. СССР (пункт 2) предлагает обсудить вопрос о целесообразности включения в проект конвенции положений, аналогичных тем, которые содержатся в статье 5 Конвенции об исковой давности. Эти положения исключают требования, основанные на:

- a) причинении смерти или повреждению здоровья лица;
- b) ядерном ущербе, причиненном проданными товарами;

c) залоге, ипотеке или ином обеспечении вещного характера;

d) решении или постановлении, вынесенном в результате рассмотрения спора;

e) документе, по которому может быть осуществлено принудительное исполнение в соответствии с законами того места, где испрашивается такое исполнение;

f) чеке переводном или простом векселе.

Пункт а

3. СССР (пункт 2) рекомендует сделать текст этого положения идентичным тексту статьи 4 Конвенции об исковой давности, а именно:

«а) товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего пользования».

4. Нидерланды (пункт 7) отмечают, что из комментария не ясно, почему желательно исключить из сферы применения проекта конвенции договор купли-продажи между агентством по продаже по почте и покупателем, предприятие которого находится в другой стране, и таким образом в принципе распространить на него действие законодательства страны продавца.

5. Соединенные Штаты (пункт 19) вносят редакционное предложение.

Пункт е

6. Финляндия (пункт 3), Норвегия (пункты 6—7) и Филиппины (пункт 4) предлагают опустить пункт *e*, с тем чтобы проект конвенции применялся к продаже судов водного и воздушного транспорта. В качестве альтернативного варианта Норвегия предлагает следующую формулировку пункта *e*:

«любых бывших в использовании судов, которые на момент заключения договора зарегистрированы в национальном (официальном) государственном регистре как имеющие валовую вместимость 10 тонн или более».

Пункт f

7. Финляндия (пункт 4) и Норвегия (пункт 6) предлагают опустить этот пункт.

8. СССР (пункт 2) предлагает дополнить этот пункт словами «газа», поскольку условия договоров на продажу газа весьма специфичны.

СТАТЬЯ 4

1. Федеративная Республика Германии (пункты 7—8) и Норвегия (пункты 8—9) отмечают, что статья 4 может породить неправильное мнение о том, что соглашение между сторонами о применении проекта конвенции приведет к тому, что императивные положения внутригосударственного права не будут действовать. Федератив-

ная Республика Германии отмечает, что это может произойти даже в случае договоров о внутренней купле-продаже, не имеющих какой-либо связи с иностранными государствами. Поэтому она предлагает опустить статью 4. Норвегия, с другой стороны, предлагает изменить формулировку статьи 4 следующим образом:

«Настоящая Конвенция применяется также тогда, когда стороны избрали ее в качестве договора, поскольку это не затрагивает применения какого-либо императивного положения, которое подлежало бы применению, если бы стороны не избрали закон договора».

2. Федеративная Республика Германии (пункт 9) и Норвегия (пункты 10—12) также вносят предложения в связи с пунктом 1 статьи 7, основанные на тех же соображениях.

Предлагаемая статья 4-бис о выборе права

1. Польша (пункт 9) предлагает принять новую статью о том, что, если стороны не договорились об ином, надлежащим правом, применимым к договору купли-продажи товаров, считается право страны продавца. Польша отмечает, что этот принцип широко признан в международной торговле.

2. СССР (пункт 17) выдвигает аналогичное предложение о применении права страны продавца по тем вопросам, которые не урегулированы или не полностью урегулированы конвенцией. СССР предлагает сделать такое положение частью статьи 13 о толковании конвенции.

3. В своих замечаниях по статье 7 Норвегия (пункт 10) отмечает, что пункт 1 статьи 7 не решает проблемы выбора права, как ее решила бы предложенная Норвегией поправка к статье 4 (см. пункт 1 анализа статьи 4). Однако Норвегия высказывает соображение, что, возможно, следовало бы оставить решение этой проблемы за внутригосударственным правом и не затрагивать ее в предлагаемой конвенции.

4. В своих общих замечаниях Норвегия (пункт 5) отмечает, что в настоящей конвенции должно быть предусмотрено право на оговорку в отношении Гаагской конвенции 1955 года о законе, применимом к международной купле-продаже товаров.

СТАТЬЯ 5

1. Австралия (пункты 4—5) предлагает тщательно рассмотреть вопрос о том, должна ли предлагаемая Конвенция применяться к какой-либо сделке лишь в том случае, если стороны договорились о ее применении к этой сделке. В противном случае государствам, которые относятся к Конвенции в целом весьма положительно, но имеют оговорки в отношении конкретных вопросов, возможно, будет трудно к ней

присоединиться, если будет предусмотрено ее автоматическое применение.

2. Заир (пункт 3) выражает свое одобрение статьи 5, которая в силу разнообразия правовых систем оставляет за государствами право не применять то или иное конкретное предложение.

3. Филиппины (пункт 5) предлагают добавить после слова «отказаться» слова «с помощью прямой оговорки», для того чтобы ясно указать, что отказ от применения положений проекта конвенции, отступление от них или изменение их действия не могут осуществляться косвенным образом.

СТАТЬЯ 6

Пункт а

1. МТП (пункт 6) отмечает важность ясного указания на то, что должно рассматриваться как «коммерческое предприятие». Она высказывает соображение, что для того, чтобы отвечать требованиям «коммерческого предприятия», необходимо иметь постоянную коммерческую организацию, включающую помещения и служащих для целей производства и продажи товаров или услуг. Подобное коммерческое предприятие, обычно называемое «отделением», не следует смешивать с филиалами или дочерними компаниями, являющимися отдельными юридическими лицами, и с «постоянными конторами» по смыслу многочисленных соглашений о двойном налогообложении, например, с присутствием агента, уполномоченного заключить сделку.

2. Мадагаскар (пункт 2) и МТП (пункт 7) высказывают соображение, что критерий «наиболее тесной связи» с договором представляется неясным. МТП далее говорит, что коммерческое предприятие должно подпадать под действие проекта конвенции лишь в тех случаях, когда договор заключен от имени этого предприятия.

3. Соединенные Штаты (пункт 19) представляют редакционное предложение.

Пункт б

4. Пакистан (пункт 4) отмечает, что вместо ссылки на постоянное место жительства необходимо дать ясное определение коммерческого предприятия.

Пункт с

5. Норвегия (пункты 13—14) предлагает перенести пункт с в новый пункт 3 статьи 1. См. пункт 10 анализа статьи 1.

6. Филиппины предлагают в случае принятия их предложения в отношении статьи 1 (см. пункт 3 анализа статьи 1) изменить формулировку пункта с, с тем чтобы он читался следующим образом: «не принимается во внимание ни гражданский или торговый статус сторон, ни гражданский или торговый характер договора».

СТАТЬЯ 7

Пункт 1

1. Федеративная Республика Германии (пункт 9) указывает на необходимость определить, нужно ли исключать из сферы применения предлагаемой конвенции дополнительные вопросы. Например, внутрисударственное законодательство о защите покупателя, делающего покупку в рассрочку, и покупателя, делающего покупку «у передней двери», должно иметь приоритет перед проектом конвенции. Большинство, но не все, из этих случаев разрешаются удовлетворительно путем исключения потребительских закупок в статье 2 а и исключения правил о действительности договоров купли-продажи в пункте 1 статьи 7. Однако Федеративная Республика Германии отмечает, что при разработке любого такого исключения из сферы применения предлагаемой конвенции в пользу внутрисударственных законов о защите потребителей необходимо позаботиться о защите оправданных интересов международной торговли посредством ясного определения сферы применения конвенции.

2. Норвегия (пункты 10—12) предлагает: i) добавить слова, указывающие на то, что предлагаемая конвенция не касается не только действительности договора, но и действительности какого-либо дополнительного последующего соглашения сторон в связи с данной сделкой; ii) опустить в начале второго предложения слова «в частности», поскольку они вводят в заблуждение относительно действительности, которая является императивной нормой; iii) перенести ссылку на действительность обычая в новый пункт 3 статьи 8. С учетом некоторых дополнительных редакционных предложений предложенная Норвегией формулировка пункта 1 сводится к следующему:

«1) Настоящая Конвенция регулирует только те права и обязанности продавца и покупателя, которые вытекают из договора купли-продажи. За исключением тех случаев, когда в конвенции прямо предусмотрено иное, она не касается:

- a) заключения договора;
- b) действительности договора или любого положения, содержащегося в договоре или в любом другом соглашении, касающемся данной купли-продажи;
- c) вытекающих из договора последствий в отношении права собственности на проданные товары».

3. Норвегия (пункт 10) также отмечает, что пункт 1 статьи 7 не решает проблему выбора права, как она была бы решена предложенной Норвегией поправкой к статье 4. Однако она высказывает соображение, что решение этой

проблемы следует оставить за внутрисударственным правом и не затрагивать ее в предлагаемой конвенции.

Пункт 2

4. Мадагаскар (пункт 3) предлагает сохранить пункт 2 статьи 7, поскольку вопросы о последствиях договора в отношении права собственности на проданные товары и промышленной и интеллектуальной собственности часто связаны с соображениями чисто внутреннего характера, неодинаковыми в разных государствах и трудными для разрешения.

5. С другой стороны, Австралия (пункт 6), Федеративная Республика Германии (пункты 10—11), МТП (пункты 25—26) и СССР (пункт 3) предлагают опустить пункт 2 статьи 7, с тем чтобы вопрос о правах и обязанностях продавца и покупателя, вытекающих из существования у какого-либо лица прав или требований, относящихся к промышленной или интеллектуальной собственности, или об аналогичных правах или требованиях подпадал под сферу применения предлагаемой Конвенции. Федеративная Республика Германии и МТП приводят следующие дополнительные замечания:

a) Федеративная Республика Германии (пункт 10) указывает, что если опустить пункт 2 статьи 7, то вступит в силу статья 25 об обязанности продавца поставить товары, не являющиеся объектом права какого-либо третьего лица, что представляется ей оправданным.

b) МТП (пункты 25—26), однако, указывает, что если опустить пункт 2 статьи 7, то этот вопрос будет регулироваться статьей 19. Существование прав третьей стороны в отношении промышленной или интеллектуальной собственности (или административных постановлений, ограничивающих использование товаров) может сделать товары непригодными для использования. Согласно пункту 1 а статьи 19, этот вопрос возникает всегда, когда товары не соответствуют назначению, для которого они обычно используются. Однако вопрос о том, будут ли они непригодны для использования по какому-либо конкретному назначению в стране покупателя, должен решаться путем применения пункта 1 b статьи 19, который освобождает продавца от ответственности в тех случаях, когда покупателю было неразумно полагаться на опыт или суждение продавца при решении вопроса о покупке товара.

c) Поэтому МТП выступает за то, чтобы опустить пункт 2 статьи 7 без каких-либо дополнительных изменений. В качестве второй альтернативы она наряду с опущением пункта 2 статьи 7 добавила бы новый пункт 2 статьи 25, в котором говорилось бы о том, что продавец не несет ответственности перед покупателем в отношении прав и требований третьего лица, ос-

нованных на промышленной или интеллектуальной собственности.

6. Финляндия (пункт 5) и Норвегия (пункт 12) предлагают изменить формулировку пункта 2 статьи 7, с тем чтобы он начинался следующим образом:

«2) За исключением случаев, предусмотренных в пункте 2 статьи 25...»

а) Норвегия также представляет редакционное предложение о том, чтобы заменить слова «which relate» словом «relating».

б) При обсуждении статьи 25 Финляндия (пункт 9) предлагает предусмотреть в конвенции либо i) освобождение продавца от ответственности за гибель, вызванную покупателем в силу того факта, что какое-либо третье лицо имело право на товары, основанные на промышленной или интеллектуальной собственности, или ii) возложение на продавца ответственности перед покупателем в отношении прав или требований третьей стороны, основанных на промышленной или интеллектуальной собственности, в той степени, в какой такие права или требования вытекают из права того государства, где продавец имеет свое коммерческое предприятие, или признаются таким правом.

с) Для осуществления своего предложения, идентичного второй альтернативе, предложенной Финляндией, Норвегия (пункт 18) предлагает включить новый пункт 2 статьи 25 следующего содержания:

«2) Вопрос о том, является ли право или претензия третьего лица, основанная на промышленной или интеллектуальной собственности, нарушением договора продавцом, решается в соответствии с договором и законом государства, в котором продавец имел свое предприятие во время заключения договора. Последствия такого нарушения определяются положениями настоящей конвенции о несоответствии».

7. Норвегия (пункты 18—19) и МТП (пункт 27) также рассматривают вопрос о средствах защиты покупателя при нарушении обязательства продавца в соответствии с предлагаемым пунктом 2 статьи 25. См. анализ пункта 5 статьи 25.

Глава II. Общие положения

СТАТЬЯ 8

Статья в целом

1. Югославия (пункты 10—11) выражает одобрение исключению второго предложения пункта 2 статьи 9 ЮЛИС относительно приоритета обычаев над Единообразным законом, поскольку обычаи, «как хорошо известно, были созданы экономически сильными группами, располагающими командными высотами на миро-

вом рынке». Югославия, однако, спрашивает, не вытекает ли тот же результат из имеющегося текста. Поэтому она замечает, что необходимо тщательно рассмотреть значение и воздействие пункта 2 статьи 8 проекта конвенции.

2. МТП (пункт 8) отмечает, что в предлагаемой конвенции важно указать на ту роль, которую играют обычаи в определении правоотношений между покупателем и продавцом. Обычай важен для того, чтобы должным образом учитывать права как покупателя, так и продавца причем независимо от того, в какой стране находится коммерческое предприятие данной стороны — в промышленно развитой или развивающейся. МТП приходит к выводу, что существование любого правила, касающегося обычаев, состоит в том, что новое лицо в торговле не должно иметь возможность ссылаться на свое незнание обычая в качестве средства защиты.

Местные обычаи

3. МТП (пункт 8) выражает сожаление в связи с тем, что статья 8 не охватывает местных обычаев. Она, однако, отмечает, что, насколько она понимает, даже при настоящем тексте так называемые местные обычаи в некоторых случаях должны быть приняты во внимание, например, в случае, когда они известны на международном уровне. МТП также отмечает, что, поскольку статья 8 представляет собой компромисс, которого было трудно достигнуть, она считает настоящий текст приемлемым.

Торговые термины

4. Югославия (пункт 12) и МТП (пункты 9—11, 21) предлагают вновь ввести пункт 3 статьи 9 ЮЛИС следующего содержания:

«В случае применения условий, оговорок или формуляров, используемых в торговле, их толкование дается согласно тому смыслу, который заинтересованные торговые круги обычно им придают».

5. На случай неприемлемости этого текста МТП предлагает принять в качестве альтернативы следующий текст, ранее предложенный некоторыми представителями на второй сессии Рабочей группы (A/CN.9/52, пункт 82; Ежегодник..., 1971 год, часть вторая, I, A, 2):

«В случае применения выражений положений или формы договора, обычно используемых в торговле, значение, обычно придаваемое им в торговле, применяется при их толковании в соответствии с положениями пунктов 1 и 2».

6. МТП (пункт 11) отмечает, что каждое из этих положений поможет избежать двух вещей: толкования торговых терминов с помощью предлагаемой конвенции (например, ее правил о переходе риска гибели, содержащихся в статьях 64—67 проекта конвенции) и приоритета ме-

стных или национальных норм толкования по сравнению с международными. МТП (пункт 21) также отмечает, что, насколько она понимает, в случае договоренности относительно каких-либо конкретных условий поставки, например «франко-завод», «ФОб» или «СИФ», их толкование даже в рамках настоящего текста должно осуществляться с помощью обычаев, упомянутых в статье 8. Швеция (пункт 9) отмечает, что для достижения этих результатов в статью 8 должно быть включено соответствующее положение, но не предлагает конкретно вновь ввести пункт 3 статьи 9 ЮЛИС.

Действительность обычаев

7. Норвегия (пункты 11 и 15) при обсуждении статьи 7 отмечает в связи с вопросом о действительности обычаев, что это положение вполне можно было бы перенести в новый пункт 3 статьи 8. Она предлагает следующий новый текст:

«3) Настоящая Конвенция не касается действительности любых обычаев».

СТАТЬЯ 9

1. Венгрия (пункт 6) отмечает свое одобрение статьи 9, в то время как МТП (пункт 12) принимает ее как значительный шаг вперед по сравнению с определением «существенного нарушения» в статье 10 ЮЛИС, которое, как отмечается, является слишком искусственным и трудным для применения. Тем не менее МТП выражает сожаление в связи с расплывчатостью имеющегося определения.

2. Австрия (пункт 2) и Нидерланды (пункты 8—9) заявляют о своем предпочтении определения «существенного нарушения», содержащегося в статье 10 ЮЛИС. Они делают следующие замечания:

а) Нидерланды отмечают, что статья 10 ЮЛИС дает большую безопасность сторонам в договоре. Они указывают, что содержащееся в настоящем тексте требование о том, чтобы одна сторона знала о том, что другой стороне был или будет причинен «существенный» ущерб, представляет трудность как для стороны, которая должна об этом знать, так и для судов, которые могут выносить весьма различные решения по этому вопросу.

б) Австрия предлагает в случае принятия статьи 10 ЮЛИС опустить слова «de même qualité» во французском варианте. Их нет в английском тексте, и они являются двусмысленными и ненужными.

3. Югославия (пункт 13) отмечает, что вопрос, поднятый в статье 9, касается смысла выражения «существенный ущерб» и способа его определения. Она отмечает простоту и легкость понимания определения «существенного нару-

шения» в настоящем тексте по сравнению со статьей 10 ЮЛИС, которая является сложной, тяжелой для понимания и трудной для применения на практике. Она также указывает, что определение в настоящем тексте сужает сферу действия этого положения по сравнению со сферой действия статьи 10 ЮЛИС, которая, как представляется, охватывает большее число случаев.

4. Федеративная Республика Германии (пункты 12—13) отмечает, что выражение «существенное нарушение договора» не становится яснее в результате его определения с помощью ссылки на смутное понятие «существенного ущерба». Решающим фактором определения того, может ли потерпевшая сторона объявить о расторжении договора, должен быть вопрос о том, является ли результат нарушения таким, что потерпевшая сторона больше не заинтересована в осуществлении данного договора, и могла ли нарушившая договор сторона предвидеть такие последствия во время заключения данного договора. Она предлагает следующую новую формулировку этой статьи:

«Нарушение, совершенное одной из сторон в договоре, является существенным, если оно приводит к тому, что другая сторона утрачивает заинтересованность в исполнении договора, и если нарушившая договор сторона предвидела или имела основание предвидеть такие последствия во время заключения договора».

5. Филиппины (пункт 1) предлагают опустить слова «и нарушившая договор сторона предвидела или имела основание предвидеть такие последствия». Если эти слова не будут опущены, нарушившая договор сторона будет всегда ссылаться на то, что она не предвидела и не имела основания предвидеть наступившее существенное нарушение. Должно быть достаточно установления факта существенного ущерба.

6. Австрия (пункт 3) высказывает соображение, что если сохранять новый текст, то необходимо уточнить, в какой момент нарушившая договор сторона должна была предвидеть или должна была иметь основание предвидеть последствия такого нарушения, для того чтобы это нарушение было «существенным».

СТАТЬЯ 10

Пункт 1

1. Заир (пункты 10—11) указывает на необходимость дать определение «средствам, соответствующим при данных обстоятельствах». Поскольку существуют различные средства связи, а также различные обстоятельства, возникает вопрос о том, достаточно ли прибегнуть к любому средству связи.

2. Норвегия (пункт 17) предлагает опустить слова «извещения, предусмотренные» и заменить их словами «сообщения в соответствии с», в результате чего этот пункт станет применимым ко всем сообщениям, предусмотренным предлагаемой конвенцией, а не только к извещениям. Норвегия также предлагает опустить слово «the» в выражении «by the means appropriate...», что уменьшило бы впечатление о том, что при данных обстоятельствах может быть приемлемо лишь одно средство сообщения. Норвегия предлагает следующий текст пункта 1 статьи 10:

«1) Сообщения в соответствии с настоящей Конвенцией должны осуществляться соответствующими при данных обстоятельствах средствами».

3. Соединенные Штаты (пункт 10) предлагают опустить пункт 1 статьи 10 в связи с изменением формулировки пункта 3 статьи 10. Текст статьи 10, предложенный Соединенными Штатами, излагается в пункте 11 настоящего анализа.

Пункт 2

4. СССР (пункт 4) предлагает редакционно изменить этот пункт для уточнения, что до направления заявления о расторжении нарушившей договор стороне не требуется предварительного извещения и что извещение должно быть в письменной форме. Он предлагает следующий текст:

«2) Заявление о расторжении договора имеет силу лишь в случае, если оно делается путем письменного извещения другой стороны».

5. Пакистан (пункт 5) отмечает, что при заявлении о расторжении договора соответствующее извещение стороны должно представляться заблаговременно для оценки причин расторжения договора и определения их истинности.

6. Норвегия (пункт 17) представляет редакционное предложение.

7. В результате их предложения о том, чтобы опустить пункт 1 статьи 10, Соединенные Штаты (пункт 10) предлагают перенумеровать пункт 2 статьи 10 в пункт 1 статьи 10.

Пункт 3

8. Финляндия (пункт 6), Норвегия (пункты 16—17) и Соединенные Штаты (пункты 8—10) предлагают распространить действие пункта 3 статьи 10 на другие извещения и сообщения, помимо уже перечисленных в этой статье.

9. Финляндия (пункт 6) предлагает распространить действие пункта 3 статьи 10 также на извещения, представляемые в соответствии со статьями 16 (1), 27 (2), 30 (2), 45 (2), 48, 49 и 50 (4).

10. Норвегия (пункты 16—17) заявляет, что действие пункта 3 статьи 10 должно распространяться на извещения в соответствии со статьями 16 (1), 27 (2), 47 (3) и 50 (4). Однако оно не должно распространяться на извещения в соответствии со статьями 28, 29 (2) и (3), 44, 46 и 47 (3), второе предложение. Норвегии представляется неясным, должно ли это положение применяться к извещениям в соответствии с пунктами 1 и 2 статьи 63 и пунктом 2 статьи 65. Поэтому Норвегия предлагает следующий текст:

«3) Если извещение о несоответствии, расторжении договора или приостановлении исполнения обязательств или любое извещение, требуемое согласно пункту 2 статьи 27 или пункту 4 статьи 50, поставлено (сделано) соответствующими средствами в требуемые сроки, то обстоятельство, что извещение не прибывает или не прибывает в течение такого срока, или что его содержание неточно передано, не лишает отправителя права ссылаться на данное извещение».

11. Соединенные Штаты (пункты 8—10) предлагают, чтобы пункт 3 статьи 10 охватывал все сообщения, предусматриваемые предлагаемой конвенцией. Такая политика обеспечивала бы единообразное решение всеми судами или арбитражами вопроса о потерянных или задержанных сообщениях в отношении всех видов сообщений. Она также воспрепятствовала бы возможному истолкованию пункта 1 статьи 10 таким образом, что извещения, сделанные другими средствами, чем те, которые соответствуют данным обстоятельствам, будут лишены какой-либо юридической силы, даже если они придут вовремя, не будут сделаны одобренными средствами. Поэтому Соединенные Штаты предлагают опустить пункт 1 статьи 10, изменить нумерацию пункта 2 статьи 10 на пункт 1 статьи 10, изменить формулировку пункта 3 статьи 10 в соответствии с тем, как это изложено ниже, и изменить его нумерацию на пункт 2 статьи 10. Соединенные Штаты предлагают следующий текст статьи 10:

«1) Заявление о расторжении договора имеет силу лишь в том случае, если другой стороне дано извещение.

2) Если любое другое извещение, требование или сообщение, предусмотренное настоящей Конвенцией, послано соответствующими при данных обстоятельствах средствами в требуемые сроки, то обстоятельство, что извещение не прибывает или не прибывает в течение такого срока, или что его содержание передано неточно, не лишает отправителя права ссылаться на данное извещение».

12. Польша (пункт 12) отмечает, что пункт 3 статьи 10 следует изменить, с тем чтобы уравновесить права и обязанности сторон в договоре купли-продажи товаров.

СТАТЬЯ 11

Замечания Рабочей группы по международной купле-продаже товаров

1. В докладе Рабочей группы по международной купле-продаже товаров о работе ее восьмой сессии (A/CN.9/128, пункты 33—35) * Рабочая группа отмечает, что различные языковые варианты статьи 11 проекта конвенции и параллельного текста статьи 3 Единого закона о заключении договоров международной купли-продажи товаров (ЮЛФ) не являются идентичными. Рабочая группа отмечает, что использование выражения «need not be evidenced by writing» в английском языковом варианте дает основание заключить, что данной статьей регулируются только вопросы доказывания и надлежащей формы оферты и акцепта, но что она не опровергает норму внутрисударственного права о том, что договор международной купли-продажи товаров должен заключаться в письменной форме либо для того, чтобы считаться заключенным на законном основании, либо для того, чтобы иметь исковую силу в судах этой страны. Далее отмечается, что во французском языковом варианте используется выражение «aucune forme n'est prescrite pour...», на основании которого можно заключить, что данная статья распространяется на вопросы действительности и исковой силы.

2. В ожидании рассмотрения Комиссией статьи 11 настоящего проекта конвенции Рабочая группа решила поставить в квадратные скобки как статью 3 ЮЛФ, так и альтернативный текст, предложенный Секретариатом. Альтернативный текст, предложенный Секретариатом, читается следующим образом:

«Ни заключение или действительность договора, ни право стороны доказать факт его заключения или какое-либо из его положений не находится в зависимости от существования письменного или любого другого требования относительно формы. Заключение договора или любого из его положений может доказываться свидетельскими показаниями или другими соответствующими средствами».

3. Рабочая группа также отмечает, что, вероятно, возможно достижение компромисса относительно проблемы формы договоров путем сохранения существа статьи 3 ЮЛФ с включением в нее положения о том, что ею не опровергаются предусматривающие иное положения внутреннего законодательства места расположения коммерческого предприятия любой из сторон.

* Воспроизводится в настоящем томе, часть вторая, I, А, выше.

Статья в целом

4. Федеративная Республика Германии (пункт 14) и МТП (пункты 13—14) рекомендуют сохранить статью 11 в ее нынешнем виде.

5. СССР (пункт 5) предлагает опустить статью 11. Он отмечает, что вопрос о форме договора должен регулироваться предлагаемой конвенцией о заключении договоров международной купли-продажи товаров. Он далее говорит, что если будет принято решение сохранить в проекте конвенции положение о форме договоров, то необходимо указать, что договоры должны заключаться в письменной форме, если таковая требуется национальным законодательством хотя бы одной из сторон договора. СССР также указывает, что в случае заключения договора не в письменной форме статья 11 должна предусматривать либо признание такого договора недействительным, либо применение права государства, законодательством которого предусматривается обязательная письменная форма.

6. Болгария (пункт 2) и Соединенные Штаты (пункт 11) заявляют о своем признании статьи 11 в ее нынешней формулировке. Однако оба эти государства добавили бы второй пункт, предусматривающий, что договор купли-продажи должен заключаться в письменной форме в тех случаях, когда это требуется законодательством одной из сторон. Соединенные Штаты предлагают следующий текст:

«2) Положения пункта 1 не затрагивают действительное в иных отношениях ограниченные полномочий стороны на заключение договора в форме или способом, отличающимся от установленных, если такое ограничение предусматривается законодательством государства, в котором находится коммерческое предприятие этой стороны, и если другая сторона знает о нем или оно широко известно и регулярно соблюдается сторонами в договорах данного вида».

7. Филиппины (пункт 8) указывают, что, для того чтобы сделка имела законную силу, она должна быть удостоверена в письменной форме с помощью записки или меморандума. Они предлагают следующий текст:

«Для того чтобы договор купли-продажи имел законную силу, он должен быть удостоверен в письменной форме с помощью записки или меморандума, подписанного или подтвержденного сторонами или их уполномоченными агентами, но не должен подпадать под действие каких-либо других требований в отношении формы. Он может доказываться с помощью средств доказывания, общепризнанных в доказательственном праве».

Доказательство с помощью свидетелей

8. Мадагаскар (пункт 4) и Югославия (пункт 16) отмечают, что они признают первое предложение статьи 11, но предлагают опустить второе предложение. Они указывают на ненадежность доказывания с помощью свидетелей.

9. Пакистан (пункт 6) предлагает, что, если договор купли-продажи не удостоверен в письменной форме, свидетелем должен быть представитель торговой палаты или ассоциации, связанной с торговлей данным товаром.

10. Заир (пункт 12) отмечает, что в статье 11 предлагаемой конвенции необходимо указать, кто может выступать свидетелем для доказывания договора купли-продажи, поскольку возникает вопрос о том, могут ли свидетели не быть третьими сторонами по отношению к договору.

СТАТЬЯ 13

1. МТП (пункт 15) отмечает, что изменение формулировки статьи 17 ЮЛИС, которая в настоящее время является статьей 13 проекта конвенции, является шагом вперед.

2. Польша (пункты 7—8) отмечает целесообразность включить перед статьей 13 общее положение о том, что при толковании и применении постановлений договора должны приниматься во внимание намерения сторон, а также цель, которую они желают достигнуть.

Выбор права

3. В отношении предложения СССР (пункт 17), касающегося положения о выборе права, которое, как утверждается, можно предусмотреть в статье 13, см. анализ предлагаемой статьи 4-бис.

Глава III. Обязанности продавца

СТАТЬЯ 14

1. МТП (пункт 16) отмечает, что она приветствует исключение «соответствия» в качестве предварительного условия «поставки» и что устранение различия между непоставкой или просроченной поставкой и поставкой в недолжное место также представляет собой улучшение.

2. Пакистан (пункт 7) отметил, что подлинники документов для обеспечения реализации соответствующей суммы предпочтительнее передавать через уполномоченные коммерческие банки.

Раздел I. Поставка товара и передача документов

СТАТЬЯ 15

Определение поставки

1. МТП (пункт 17) отмечает, что в настоящем тексте уже не делается попыток дать общее определение понятия «поставки» — что бы-

ло бы очень трудным, — а дается определение нескольких наиболее важных случаев.

2. Соединенные Штаты Америки (пункт 20) отмечают, что статья 15 в своем нынешнем виде может создать впечатление, что она определяет акт поставки. Однако они полагают, что функция статьи 15 заключается в изложении действий, совершение которых требуется от продавца для того, чтобы он выполнил свое обязательство поставить товар параллельно положениям статьи 41, которая предусматривает действия, совершение которых требуется от покупателя для принятия поставки. Фактически в большинстве случаев, когда покупатель не является, чтобы забрать товар, продавец перепродает его и поставка вообще не будет осуществлена нарушившему договор покупателю. Текст, предложенный Соединенными Штатами Америки (который включает в себя предложение редакционного характера, см. также замечания Соединенных Штатов, пункт 23 а), гласит:

«Если продавец не обязан поставить товар в определенном месте, обязанность продавца по доставке заключается:

a) если договор о продаже предусматривает перевозку товара — в сдаче товара первому перевозчику для передачи покупателю;

b) если в случаях, не предусмотренных в предыдущем пункте, договор касается:

i) товаров, определенных индивидуальными признаками, или

ii) неиндивидуализированных товаров, которые должны быть взяты из определенных запасов, либо изготовлены или произведены,

и стороны в момент заключения договора знали о том, что товар находился, либо должен был быть изготовлен или произведен в конкретном месте, — в предоставлении товара в распоряжение покупателя в этом месте;

c) в других случаях — в предоставлении товара в распоряжение покупателя в месте, где в момент заключения договора находилось коммерческое предприятие продавца».

Соответствие товаров

3. МТП (пункт 16) и Нидерланды (пункт 11) одобрили решение о том, что соответствие товаров договору не является непременным условием поставки.

4. Болгария (пункт 4), с другой стороны, считает разумным, что в случае несоответствия поставленных товаров договору поставка не имеет места, поскольку стороны заключили соглашение о вполне конкретном товаре. Требование соответствия позволит избежать необходимости применять все правила о гарантиях в случае дефектности товаров.

Поставка и переход риска

5. Швеция (пункт 10) отмечает, что трудно понять, почему установлены разные условия для поставки и перехода риска, и предлагает привести эти нормы в более полное соответствие. См. также замечания Болгарии в пункте 6 настоящего анализа.

Пункт а

6. Болгария (пункт 8) предлагает добавить к статье 15 *а* и к статье 65 (1) положение, указывающее, что поставка и тем самым переход риска осуществляются в момент передачи товара первому перевозчику.

Пункты b и c

7. Болгария (пункт 3) предлагает изменить текст подпунктов *b* и *c* таким образом, чтобы поставка осуществлялась путем передачи товара продавцом, как это предусмотрено в ЮЛИС, а не путем «предоставления товаров в распоряжение покупателя». Это отразило бы то обстоятельство, что поставка является двусторонним актом, который может быть осуществлен только при участии покупателя.

8. Соединенные Штаты Америки (пункт 20) отмечают, что даже если продавец исполняет свою обязанность поставить товар путем «предоставления товара в распоряжение покупателя» в каком-то определенном месте, физической поставки не происходит, поскольку товар не передан покупателю и не принят им. Текст, предложенный Соединенными Штатами Америки, см. в пункте 2, выше.

9. Пакистан (пункт 8) отмечает, что в статье 15 *с* место поставки товара должно быть точно определено в договоре во избежание какого-либо недоразумения.

СТАТЬЯ 16

Филиппины (пункт 9) и Соединенные Штаты Америки (пункт 23 *b*) внесли предложения редакционного характера.

СТАТЬЯ 17

1. МТП (пункты 22—23) предлагает изменить текст пунктов *b* и *c* путем включения положения о том, что продавец должен направить покупателю извещение о своем выборе даты поставки. МТП также предлагает, чтобы покупатель, если он собирается взыскивать убытки в случае просроченной поставки, в короткий срок (или по крайней мере в течение разумного периода времени) уведомлял об этом продавца после фактической поставки.

2. Пакистан (пункт 9) предлагает добавить к этой статье положение, предусматривающее объяснение причин в случае задержки.

СТАТЬЯ 18

Финляндия (пункт 1) предлагает исключить статью 18 по той причине, что неясно, добавляет ли это положение что-либо к положениям статьи 14.

Раздел II. Соответствие товаров

СТАТЬЯ 19

Пункт 1

1. Соединенные Штаты Америки (пункты 23 *с* и *d*) внесли два предложения редакционного характера.

Подпункт 1 b

2. МТП (пункт 24) заявляет, что выражение «прямо или косвенно сообщенному продавцу во время заключенного договора» следует понимать в том смысле, что продавец может быть привлечен к ответственности лишь в том случае, если такое конкретное назначение было ему ясно сообщено. Если это выражение означает что-либо другое, то было бы целесообразно внести в текст соответствующее уточнение.

3. СССР (пункт 6) предлагает изложить текст пункта 1 *b* следующим образом: «*b*) соответствует любому конкретному назначению; прямо сообщенному продавцу во время заключения договора».

Бремя доказывания

4. Федеративная Республика Германии (пункты 15—16) предлагает включить новый пункт, который решил бы вопрос о том, на какую сторону возлагается бремя доказывания в споре о несоответствии товара. Она предлагает следующий текст:

«3) Продавец должен доказать, что поставленный им товар соответствует договору. Однако, если покупатель желает сослаться на несоответствие, которое он обнаружил после истечения срока, в пределах которого он должен был осмотреть товар в соответствии со статьей 22, покупатель должен доказать факт такого несоответствия. Покупатель считается обнаружившим несоответствие до истечения этого срока, если он дал продавцу извещение о таком несоответствии в течение разумного времени после истечения данного срока».

Ограничение средств защиты

5. Норвегия (пункты 21—23) предлагает добавить к статье 26 новый пункт 3, сформулированный по образцу статьи 34 ЮЛИС, который ограничивал бы покупателя только теми средствами защиты, которые предусматриваются данной Конвенцией для случая нарушения договора продавцом. По мнению Норвегии, если будет найдено, что предлагаемый текст должен

ограничиваться случаями несоответствия товара, то он мог бы быть включен в новый пункт 3 статьи 19. Текст, предложенный Норвегией, см. в пункте 3 анализа к статье 26.

Административные постановления и промышленная и интеллектуальная собственность

6. МТП (пункты 25—26) заявила, что, по ее мнению, вопросы, касающиеся ответственности продавца за обеспечение того, чтобы товары соответствовали административным постановлениям или чтобы товары не нарушали прав промышленной или интеллектуальной собственности, регулируются статьей 19. Дальнейшее описание предложений МТП по этому вопросу см. в пунктах 5 *b* и *c* анализа к статье 7.

7. Согласно предложениям Финляндии (пункт 9) и Норвегии (пункт 18) в отношении статей 7 (2) и 25, установление того, что продавец не исполнил своего обязательства по поставке товара, свободного от требований третьей стороны, основывающихся на правах промышленной или интеллектуальной собственности, будет рассматриваться как непоставка товара, ответствующего договору.

СТАТЬЯ 21

Австрия (пункт 4) отмечает, что, хотя в последнем предложении статьи 21 прямо указывается, что за покупателем сохраняется право требовать возмещения убытков, как это предусмотрено в статье 55, статья 29 (1) не содержит такого положения. Поэтому Австрия полагает, что, поскольку нет причин проводить различия в этом отношении между указанными двумя статьями, данное положение должно быть либо включено в обе статьи, либо, поскольку в таком положении нет необходимости, не включено ни в одну из них.

СТАТЬЯ 22

Пункт 1

1. Финляндия (пункт 8) предлагает исключить выражение «или организовать их проверку» на том основании, что в предлагаемой конвенции имеется ряд положений, в которых не содержится ссылки на то обстоятельство, что меры, принятие которых возложено на одну из сторон в договоре, могут осуществляться кем-либо другим. Финляндия не усматривает оснований для включения такого выражения в одно положение такого рода и невключения его в другие.

Другие замечания

2. Пакистан (пункт 11) отмечает, что предпочтительнее проверять товары до их перевозки. Проверка товаров после их прибытия может вызвать расходы и осложнения.

СТАТЬЯ 23

Пункт 1

1. Пакистан (пункт 12) заявляет, что необходимо ясно ограничить и определить термин «разумный срок», где бы он ни встречался в проекте конвенции⁵.

Пункт 2

2. МТП (пункт 28) предлагает сократить срок, в течение которого покупатель может направить извещение о несоответствии товара, с двух до одного года, поскольку в международной торговле часто используются более короткие сроки, чем два года.

3. МТП (пункт 29) удовлетворена формулировкой этого пункта в том смысле, что факт установления более короткого гарантийного срока в договоре следует понимать как уменьшение срока, в течение которого покупатель может сослаться на скрытые дефекты товара.

СТАТЬЯ 25

Предложения по существу

1. Предложения по существу статьи 25 описываются выше, в пунктах 5 и 6 анализа к статье 7.

Взаимосвязь с другими положениями

2. Соединенные Штаты Америки (пункт 21) предлагают поместить статью 25 либо непосредственно перед статьей 19, либо непосредственно после нее. Таким образом, было бы разъяснено, что в той мере, в какой это допускает контекст, содержащиеся в статьях 20—24 правила были бы применимы к обязанностям, предусматриваемым статьей 25, так же, как они применимы к обязанностям, предусматриваемым статьей 19.

3. Норвегия (пункт 20) предлагает рассмотреть вопрос о взаимосвязи между статьей 25 и предыдущими статьями раздела II и, в частности, пунктом 2 статьи 23. Она также предлагает сравнить статьи 52 и 53 ЮЛИС.

Средства защиты, применяемые в случае нарушения обязательства по статье 25

4. МТП (пункт 27) заявляет, что статья 25 в окончательной формулировке Рабочей группы является неполной, поскольку в ней не указываются последствия в том случае, если товары не свободны от прав или требований третьего лица. Она предлагает вновь ввести какое-то положение, аналогичное положению пункта 2 статьи 25, содержащемуся в докладе Рабочей группы по международной купле-продаже товаров о

⁵ Термин «разумный срок» содержится в статьях 17 *c*, 23 (1), 27 (2), 29 (2), 30 (2), 45 (2) *b*, 46 (1), 46 (2), 47 (3), 48 (1), 50 (4) и 56 (1). Сходные термины также содержатся в статьях 28, 29 (3) и 44.

работе ее шестой сессии (А/CN.9/100, приложение I; Ежегодник..., 1975 год, часть вторая, I, 2).

5. Норвегия (пункт 19) предложила, чтобы в целом покупатель располагал средствами защиты, предусматриваемыми статьями 26—33, а также статьями 47—49 в случае нарушения продавцом обязательства по статье 25. Возникает вопрос, применимы ли статьи 27 (2), 31 и 32 к требованиям по статье 25, однако если претензии третьей стороны будут считаться равнозначными несоответствию товара — как и должно быть, — то применяются также эти положения. Однако менее ясно, должен ли применяться пункт 1 *b* статьи 30 к случаям, охватываемым статьей 25, поскольку требование третьего лица может быть более или менее обоснованным.

Раздел III. Средства защиты, применяемые в случае нарушения договора продавцом

Общие замечания по разделу III

1. Нидерланды (пункт 10) одобряют решение Рабочей группы свести средства защиты покупателя в один раздел.

2. СССР (пункт 18) предлагает рассмотреть вопрос о возможности объединения положений о средствах защиты, применяемых в случае нарушения договора продавцом (глава III, раздел III), и средствах защиты, применяемых в случае нарушения договора покупателем (глава IV, раздел III).

3. МТП (пункт 31) отмечает, что объединенная система средств защиты, регулирующих случаи непоставки товара продавцом, а также поставки им товара, не соответствующего договору, на первый взгляд может показаться привлекательной в силу своей простоты. Однако она отмечает, что поставка дефектных товаров и непоставка товаров порождают неодинаковые проблемы, и правила в этом отношении должны быть более или менее дифференцированными в настоящем проекте. Поэтому предпочтение, отдаваемое в проекте объединенной системе средств защиты, может быть вопросом скорее формы, чем существа. Тем не менее МТП не возражает против применяемого в настоящее время подхода при условии, что средства защиты, применяемые в случае различных видов нарушений, будут в достаточной степени дифференцированы.

4. Югославия (пункт 14) отмечает, что положения, касающиеся санкций в случае нарушения договора, сокращены и упрощены, однако они в меньшей степени систематизированы или разъяснены. Кроме того, вследствие сокращения числа статей в тексте часто делаются ссылки на другие статьи предлагаемой конвенции. Югославия считает, что эти ссылки представляют собой трудность, в особенности для деловых людей, для которых такой подход перекрестных ссылок неудобен.

5. Хотя Швеция (пункты 4—6) и согласилась со структурой данного проекта, согласно которой все средства защиты, применяемые в случае нарушения договора продавцом, рассматриваются в одном разделе, а все средства защиты, применяемые в случае нарушения договора покупателем, — в другом, она считает, что из такой структуры вытекает ряд неблагоприятных последствий.

СТАТЬЯ 26

Статья в целом

1. По мнению СССР (пункт 7), если пункт 1 понимать таким образом, что возмещение убытков может быть потребовано наряду с осуществлением прав, предусмотренных в статьях 27—33, а не как альтернатива, то не ясно значение пункта 2 этой статьи.

2. Пакистан (пункт 14) считает, что нормы, содержащиеся в пунктах 2 и 3, должны применяться только при условии включения их в договор.

Исключительность средств защиты

3. Нидерланды (пункт 10) и Норвегия (пункты 21—23) предлагают включить дополнительное положение, аналогичное статье 34 ЮЛИС и заключающееся в том, что покупатель не располагает какими-либо правами помимо тех, которые предоставлены ему настоящим проектом конвенции. Норвегия предлагает следующий текст в качестве нового пункта 3 статьи 26, который должен быть помещен между нынешними пунктами 2 и 3:

«3) Права, которыми согласно настоящей Конвенции наделяется покупатель, исключают все другие средства защиты, основанные на несоответствии товаров [или на другом невыполнении продавцом своих обязательств], за исключением случая обмана».

По мнению Норвегии, если будет найдено, что это положение должно ограничиваться случаями несоответствия (что можно осуществить путем исключения слов, взятых в квадратные скобки), то предлагаемое положение может быть включено в качестве нового пункта 3 статьи 19.

Извещение о требовании в связи с просроченной поставкой

4. Швеция (пункт 11) считает, что, если продавец не осуществил поставку товаров своевременно, а покупатель желает потребовать возмещения убытков в связи с задержкой поставки, от покупателя необходимо потребовать, чтобы он предъявил свой иск в течение конкретного срока.

СТАТЬЯ 27

Право покупателя требовать исправления

1. Югославия (пункт 15), МТП (пункты 32—34) и Швеция (пункт 12) сделали замечания по

вопросу о том, уполномочивает ли настоящий текст статьи 27 покупателя потребовать от продавца исправить какой-либо дефект в товарах.

а) Югославия предполагает, что этого права не существует, и предлагает включить в текст ту часть статьи 42 ЮЛИС, которая разрешает предъявление такого требования. В этой части статьи 42 говорится следующее:

«1. Покупатель может потребовать от продавца исполнения договора:

а) если продажа относится к товару, изготовляемому или производимому продавцом,— путем устранения недостатков, при условии, что продавец в состоянии устранить их».

б) МТП считает, что не ясно, может ли покупатель потребовать от продавца исправить какой-либо дефект в товарах.

с) Швеция соглашается с содержащимся в пункте 3 комментария к статье 27 (А/CN.9/116, приложение II; Ежегодник..., 1976 год, часть вторая, I.3) утверждением о том, что нынешний текст уполномочивает покупателя на это.

д) МТП и Швеция считают, что такое право исправить дефекты должно ставиться в зависимость от наличия у продавца возможности исправить эти дефекты, причем он может сделать это, не неся неразумных расходов. Швеция предлагает внести такое разъяснение в пункт 2 статьи 27.

Замена товара

2. МТП полагает, что право покупателя потребовать замены товара в том случае, если несоответствие товара представляет собой существенное нарушение договора, должно быть прямо ограничено неиндивидуализированными (однородными) товарами, как это предусматривается статьей 42 (1) с ЮЛИС. Также должно быть установлено, что обязанность заменить товар возлагается на продавца только в том случае, если он может сделать это без неразумных усилий или расходов для себя.

3. Норвегия (пункты 24—25) рекомендует применять указанный в пункте 2 срок предъявления требования о замене товара к любому требованию об исполнении в тех случаях, когда продавец совершил поставку, но товар не соответствует договору. Норвегия предлагает включить текст пункта 2 и включить следующий текст:

«2) Если продавец совершил поставку, но товар не соответствует договору, покупатель теряет право требовать исполнения, если он не предъявляет это требование либо одновременно с извещением, данным в соответствии со статьей 23, либо в разумный срок после него.

3) Если товар не соответствует договору, покупатель может потребовать поставки това-

ра взамен только в том случае, если несоответствие товара составляет существенное нарушение».

См. также предложения Норвегии в отношении статьи 28.

Непоставка

4. Швеция (пункт 13) считает, что в случае непоставки товара покупатель может потребовать от продавца осуществления поставки товара только в том случае, если он предъявляет свое требование в течение разумного периода времени после истечения последнего предельного срока поставки.

СТАТЬЯ 28

Последствия требования об исполнении договора для применения средств защиты в течение дополнительного периода времени

1. СССР (пункт 8) ставит вопрос о том, следует ли понимать статью 28 таким образом, что предусмотренный в договоре штраф (например, за опоздание в поставке) также должен рассматриваться как средство защиты и к нему нельзя прибегать в течение предусмотренного этой статьей дополнительного срока.

Средства защиты, применяемые в случае, если договор исполняется в течение дополнительного периода времени

2. МТП (пункт 37) отмечает, что статью 28 следует понимать как означающую, что, если после требования немедленно последует исполнение, покупатель не может расторгнуть договор по причине просроченной поставки. Однако МТП считает, что требование об исполнении может рассматриваться лишь как готовность принять товар только в случае осуществления поставки в короткий срок.

3. Финляндия (пункт 10), Федеративная Республика Германии (пункты 17—18) и Норвегия (пункты 26—29) предлагают внести в текст разъяснения в том смысле, что покупатель сохраняет свое право прибегать к соответствующим средствам защиты по истечении дополнительного периода.

а) Финляндия предложила прибавить к тексту следующее предложение:

«После истечения этого срока покупатель может прибегнуть к любому средству защиты, которое не является несовместимым с исполнением договора продавцом по требованию покупателя».

б) Федеративная Республика Германии предлагает добавить к тексту следующее предложение:

«Однако покупатель не лишается права, которым он может обладать, требовать возме-

щения ущерба, вызванного просрочкой исполнения договора».

с) См. также третье предложение текста, внесенного Норвегией и содержащегося в следующем пункте настоящего анализа.

Другие предложения

4. Норвегия считает, что основная цель статьи 28 состоит не в обеспечении права требовать исполнения, а в регламентации права покупателя назначить дополнительный срок для исполнения. Она отмечает, что эта цель должна быть больше подчеркнута в тексте статьи. Поэтому Норвегия предлагает следующий текст:

«При условии соблюдения положений статьи 27 покупатель может установить дополнительный разумный срок для исполнения продавцом своих обязательств. В течение этого срока покупатель не может прибегать к какому-либо средству защиты, если только продавец не заявил, что не выполнит своих обязательств в этот срок. После истечения этого срока покупатель может прибегнуть к любому средству защиты, которое еще имеется в его распоряжении и не является несовместимым с исполнением продавцом требования покупателя».

5. Норвегия также отмечает, что в случае, когда покупатель не указывает дополнительного периода времени установленной продолжительности, как предусматривается в ее тексте, содержащемся в пункте 4 настоящего анализа, приостанавливающее действие требования покупателем исполнения должно ограничиваться разумным периодом времени. Однако Норвегия полагает, что такой неустановленный разумный срок не должен иметь следствием возникновение права покупателя на расторжение договора в соответствии с пунктом 1b статьи 30. Во исполнение этих предложений Норвегия предлагает изменить статью 30 (см. пункт 9 анализа статьи 30) и добавить следующий текст в качестве нового пункта 2 статьи 28:

«2) в случае, когда покупатель требует от продавца исполнить его обязательства, не установив при этом дополнительного срока, указанного в пункте 1 [для целей положения пункта 1], предполагается, что это требование включает в себя установление разумного срока».

6. Швеция (пункт 14) отмечает, что статья 28 не применяется в том случае, «если дополнительный разумный период времени» не был указан в качестве части требования об исполнении договора. Однако она считает, что даже если не был указан предельный срок или если продолжительность этого периода времени является меньшей, чем разумная продолжительность (например, «в короткий срок»), покупатель не должен иметь возможности расторгнуть договор, ес-

ли исполнение осуществляется либо немедленно, либо в течение указанного срока.

Требование об исправлении

7. В своих замечаниях по статье 30 (1) b Федеративная Республика Германии (пункты 23—24) предложила предоставить покупателю право заявлять о расторжении договора, если продавец не исправляет несоответствие товара после того, как ему было предъявлено требование сделать это в соответствии со статьей 28. Предлагаемый текст см. в пункте 3 анализа к статье 30.

8. Дополнительные предложения в отношении права покупателя требовать от продавца исправить неисполнение договора см. в пункте 1 анализа статьи 27. Предложения в отношении права продавца на исправление см. в пункте 1 анализа к статье 29.

СТАТЬЯ 29

Взаимосвязь исправления с другими средствами защиты

1. Финляндия (пункт 11) и Федеративная Республика Германии (пункты 20—22) отмечают, что право продавца исправить неисполнение своих обязательств ограничивается случаями, когда покупателю не причиняется каких-либо неразумных неудобств или расходов. Поэтому Финляндия предлагает отдать этому праву продавца приоритет перед заявлением покупателя о расторжении договора или уменьшении цены путем исключения той части текста, которая следует за выражением «неразумных неудобств или расходов». С другой стороны, Федеративная Республика Германии предлагает исключить лишь выражение «или о снижении цены в соответствии со статьей 31». Кроме того, Федеративная Республика Германии предлагает разъяснить в статье 31, что право продавца исправить неисполнение в соответствии со статьей 29 имеет приоритет перед правом покупателя снизить цену.

Пункт 1

2. Как отмечалось в анализе статьи 21, Австрия (пункт 4) предлагает, чтобы формулировки статей 21 и 29 (1) были составлены идентично в отношении сохранения покупателем любого права, которым он может обладать, требовать возмещения убытков согласно статье 55.

Пункты 2 и 3

3. МТП (пункт 38) предлагает исключить из пункта 2 выражение «или, если срок не указан, в течение разумного срока» и выражение «или в течение разумного срока» в пункте 3. Благодаря этому исключению продавец будет располагать дополнительным периодом времени для исполнения договора только в том случае, если он обратился к покупателю с запросом о том, примет ли покупатель исполнение в течение конкретного периода времени.

4. Швеция (пункт 15) предлагает, чтобы правило, содержащееся в пункте 2, ограничивалось теми случаями, когда продавец указывает в своей просьбе разумный период времени, в течение которого он предполагает исполнить договор. Она заявляет, что если такого указания не сделано, то покупатель иногда может счесть свое нежелание принять товар настолько очевидным, что не побеспокоится о направлении ответа.

5. Соединенные Штаты Америки (пункт 23 e) внесли предложение редакционного характера в отношении пунктов 2 и 3.

СТАТЬЯ 30*

Расторжение договора ipso facto

1. Венгрия (пункт 6), МТП (пункт 30) и Югославия (пункт 8a) заявили о своем одобрении исключения положений, касающихся расторжения *ipso facto* и замены их правилом, согласно которому расторжение договора может иметь место только после извещения, направленного не нарушившей данный договор стороной. Югославия отмечает, что доктрина расторжения *ipso facto* может иметь серьезные неблагоприятные последствия для развивающихся стран.

2. Нидерланды (пункты 12—14) отмечают, что исключение случаев расторжения *ipso facto* способствует большей ясности текста в том, что касается статей 26, 30 и 62 ЮЛИС, однако расторжение *ipso facto* не вызывает серьезных затруднений тогда, когда торговый обычай требует от покупателя приобрести товары взамен тех, которые продавец не поставил или которые не соответствуют договору, причем для покупателя вполне разумно поступить таким образом, или когда торговый обычай требует от продавца перепродать данные товары и для него вполне разумно поступить таким образом. В этих двух случаях статьи 25 и 61 ЮЛИС предусматривают расторжение *ipso facto*. Это имеет то преимущество, что сторона не может спекулировать на направлении изменения цен, откладывая свое решение об исполнении или расторжении договора в случае, когда покупка товара взамен или его перепродажа соответствуют обычаю и являются возможными.

Пункт 1 b

3. Федеративная Республика Германии (пункты 23—24) считает, что право покупателя заявить о расторжении договора должно существовать также в том случае, когда продавец не исполняет несоответствие товара в течение разумного дополнительного срока, а также тогда, когда он не поставяет товар в течение этого срока. Федеративная Республика Германии отмечает, что во многих случаях заинтересованность покупателя в исполнении договора будет в такой же степени нарушена ненадлежащей поставкой, как

и непоставкой в согласованный срок. Она предлагает следующий текст:

«b) Если продавец, после того как от него было потребовано осуществить поставку или исправить несоответствие согласно статье 28, не выполнил это требование в течение дополнительного срока, указанного покупателем в соответствии с этой статьей, или заявил о том, что он не выполнит этого требования».

4. Болгария (пункт 6) предлагает исключить текст пункта 1 b, в результате чего договор может быть расторгнут только в случае его существенного нарушения.

5. Федеративная Республика Германии (пункт 23) и МТП (пункт 39) заявляют, что незначительные дефекты не должны давать права на расторжение договора в соответствии с пунктом 1 b статьи 30. Федеративная Республика Германии отмечает, что это представляется очевидным и, следовательно, не требует установления специального правила. МТП (пункт 39) полагает, что только в случае нехватки части товара или неисправления дефекта в течение дополнительного срока должен вступать в действие подпункт a и что существенное нарушение должно быть предварительным условием для любого расторжения. Однако МТП не указывает, считает ли она это неизбежным следствием нынешнего проекта или призывает лишь к внесению соответствующего изменения в данный текст.

6. Норвегия (пункт 30) предлагает внести в статью 30 (1) b изменение редакционного характера, которое должно быть принято в том случае, если будут приняты ее предложения в отношении статьи 28.

Пункт 2

7. МТП (пункт 40) заявляет о своем одобрении введения положений в отношении утраты права на расторжение.

8. Болгария (пункт 6) предлагает упростить пункт 2. Она заявляет, что покупатель должен лишаться своего права объявлять договор расторгнутым в том случае, если он принял исполнение, не соответствующее договору, без немедленного возражения.

9. Норвегия (пункт 31) предлагает внести в статью 30 (2) b изменение редакционного характера, если будут приняты ее предложения в отношении статьи 28. Предлагаемое изменение редакционного характера также включает в себя ссылку на статью 29. Предлагается следующий текст:

«b) в отношении любого другого нарушения, иного, чем опоздание в поставке — после того, как он узнал или должен был узнать о таком нарушении, или после истечения дополнительного срока, предусмотренного в статьях 28 или 29».

СТАТЬЯ 31

1. Финляндия (пункт 11) и Федеративная Республика Германии (пункты 20—22) считают необходимым разъяснить, что право продавца исправить неисполнение договора в соответствии со статьей 29 должно иметь приоритет перед правом покупателя снизить цену. Оба государства предложили изменения к статье 29 для достижения этой цели. Федеративная Республика Германии предлагает также изменить текст статьи 31 с целью внесения этих разъяснений, однако не предлагает какого-либо конкретного текста.

2. Пакистан (пункт 15) предлагает, чтобы снижение цены прямо определялось в договоре или взаимно согласовывалось впоследствии.

3. Соединенные Штаты Америки (пункт 23 d) внесли предложение редакционного характера.

СТАТЬЯ 32

Пункт 2

1. СССР (пункт 9) предлагает заменить в пункте 2 после выражения «если непоставка товаров полностью» слово «и» выражением «и/или в соответствии», поскольку существенное нарушение договора может иметь место и при наличии лишь одного элемента (либо поставка неполностью, либо несоответствие поставленного товара), а не обязательно при их совокупности.

Предлагаемый пункт 3

2. Норвегия (пункт 39) предлагает в качестве альтернативы к предложенному ею изменению статьи 48 (2) добавить новую статью 32 (3), в которой бы говорилось, что если покупатель расторгает договор в отношении какой-либо поставки, то существует возможность расторжения им договора в отношении как уже произведенных, так и будущих поставок. Предлагаемый текст см. в пункте 2 анализа к статье 48.

Глава IV. Обязанности покупателя

Раздел I. Уплата цены

СТАТЬЯ 36

1. Пакистан (пункт 16), СССР (пункт 10) заявляют, что цена должна быть определенной или определенной. По этой причине СССР предлагает исключить эту статью.

2. МТП (пункты 41—42) предлагает изменить текст статьи 36 таким образом, чтобы в нем говорилось, что, если договор заключен, но в нем не указана цена или прямо или косвенно не предусматривается положение, касающееся определения цены, то подлежащая уплате цена будет ценой, преобладающей во время поставки, а не ценой, преобладающей во время заключения договора.

3. Соединенные Штаты Америки (пункт 23 f) внесли предложение редакционного характера.

СТАТЬЯ 39

Пункт 1

1. Финляндия (пункт 12) заявляет, что второе предложение текста пункта 1, по-видимому, ничего не добавляет к первому предложению, и предлагает его исключить.

Пункт 2

2. Соединенные Штаты Америки (пункт 23 g) внесли предложение редакционного характера.

Пункт 3

3. Пакистан (пункт 16) полагает, что необходимо определить срок, в течение которого товар может быть осмотрен.

СТАТЬЯ 40

СССР (пункт 11) предлагает, чтобы статья 40 гласила:

«Покупатель обязан уплатить цену в день, установленный или определяемый согласно договору или настоящей Конвенции без необходимости какого-либо запроса или совершения иной формальности продавцом».

Раздел II. Приемка товара

Раздел III. Средства правовой защиты, применяемые в случае нарушения договора покупателем

Общее замечание по разделу III

СССР (пункт 18) предлагает рассмотреть вопрос о возможности объединения положений о средствах защиты, применяемых в случае нарушения договора продавцом (глава III, раздел III), и о средствах защиты, применяемых в случае нарушения договора покупателем (глава IV, раздел III).

СТАТЬЯ 42

СССР (пункт 12) заявляет, что эта статья вызывает те же сомнения, что и статья 26, то есть если в пункте 1 имеется в виду, что продавец может требовать возмещения убытков наряду с осуществлением прав, предусмотренных в статье 43—46, а не в качестве альтернативы, то ясно значение пункта 2 этой статьи.

СТАТЬЯ 43

1. Филиппины (пункт 10) и Соединенные Штаты Америки (пункты 12—14) полагают, что право продавца потребовать от покупателя исполнить свои обязательства должно быть некоторым образом ограничено, как описывается в последующих пунктах.

2. Филиппины полагают, что продавец может потребовать от покупателя исполнить его обязательства только в том случае, если продавец уже исполнил свои собственные обязательства по данному договору. Филиппины предложили следующий текст статьи 43:

«Продавец после надлежащего исполнения своего обязательства по договору может потребовать от покупателя уплаты цены, принятия поставляемого товара или исполнения любого другого обязательства, если только продавец не прибег к средству защиты, несовместимому с таким требованием».

3. Соединенные Штаты Америки полагают, что продавец может потребовать от покупателя исполнения его обязательств, и в особенности обязательств уплатить цену и принять поставку товаров, только в том случае, если для продавца не является разумным уменьшать потери, вытекающие из нарушения договора, путем перепродажи товара. Соединенные Штаты Америки предложили следующий текст статьи 43:

«Продавец может потребовать от покупателя уплаты цены, принятия поставляемого товара или исполнения любого другого обязательства, если только продавец не прибег к средству защиты, несовместимому с таким требованием, или при существующих обстоятельствах продавец должен уменьшить в разумных пределах потери, вытекающие из нарушения договора, путем перепродажи товара».

4. Далее Соединенные Штаты Америки предлагают альтернативное решение, которое связано с изменением статьи 59 (см. пункт 2 анализа статьи 59). Соединенные Штаты заключают заявлением о том, что если ни одно из этих предложений не будет принято, то было бы желательно ограничить возможность истребования цены случаями, когда покупатель принял товар или товар был уничтожен или поврежден после перехода риска.

5. Швеция (пункт 13) заявляет, что в случае, когда покупатель не уплачивает цену, продавец должен располагать возможностью потребовать от него исполнения этого при условии, что он предъявляет свое требование в течение разумного периода времени после истечения последнего предельного срока уплаты цены.

СТАТЬЯ 44

Предложения и замечания, аналогичные тем, которые были высказаны в отношении статьи 28

1. Финляндия (пункт 13), Федеративная Республика Германии (пункт 19) и Норвегия (пункт 31) предлагают, чтобы в том случае, если их предложения в отношении статьи 28 будут приняты, аналогичные (что касается Норвегии) или идентичные изменения должны быть внесены в статью 44.

2. СССР (пункт 13) заявляет, что статья 44 вызывает те же сомнения, что и статья 28, то есть, следует ли понимать эту статью таким образом, что предусмотренный в договоре штраф (например, за опоздание в поставке) также должен рассматриваться как средство защиты и к нему нельзя прибегать в течение предусмотренного этой статьей дополнительного срока.

Случаи, когда надлежащий срок не указывается

3. Швеция (пункт 14) отмечает, что статья 44 не применяется тогда, когда «дополнительный разумный период времени» не указывается в качестве части требования об исполнении. Однако она заявляет, что, если не указан предельный срок или если продолжительность этого срока установлена меньшей, чем разумная продолжительность (например, «в короткий срок»), то продавец не может расторгнуть договор, если исполнение осуществляется либо немедленно, либо в течение указанного срока.

4. Норвегия (пункт 32) предлагает внести новый пункт, касающийся права покупателя требовать от продавца поставить его в известность относительно того, примет ли продавец исполнение — то есть положение, сформулированное по образцу статьи 29. Если предложения Норвегии, высказанные в пункте 1 настоящего анализа, будут приняты, то новый пункт будет пунктом 3 этой статьи. Норвегия предложила следующий новый текст:

«3. Если продавец не потребовал исполнения обязательства, покупатель может потребовать, чтобы продавец сообщил о том, примет ли он исполнение обязательства. Если продавец не выполняет это требование в течение разумного срока, покупатель может осуществить обязательство в течение срока, указанного в его требовании, или, если никакого срока указано не было, — в течение разумного срока. Продавец не может в течение любого из этих двух сроков прибегать к какому-либо средству защиты, которое несовместимо с исполнением обязательства покупателем. Извещение покупателя о том, что он выполнит обязательство в течение указанного срока или в течение разумного срока, считается включением требования согласно настоящему пункту о том, чтобы продавец сообщил о своем решении».

СТАТЬЯ 45

Расторжение договора ipso facto

1. Замечания в отношении случаев расторжения договора ipso facto, сделанные Венгрией (пункт 6), МТП (пункт 30) и Югославией (пункт 8а), которые кратко излагаются в пункте 1 анализа к статье 30, а также Нидерландов (пункты 12—14), которые кратко излагаются в пункте 2 анализа к статье 30, также применимы к статье 45.

Пункт 1

2. МТП (пункты 43—45) предлагает изменить статью 45 (1) таким образом, чтобы в ней говорилось, что если продавец разрешил покупателю вступить во владение товаром, то он не может получить этот товар от покупателя обратно, за исключением случая, когда покупатель не уплатил цену в течение дополнительного срока, установленного продавцом в соответствии со статьей 44. МТП полагает, что когда покупатель еще не принял поставки товара, то правило, содержащееся в нынешнем тексте статьи 45, о том, что продавец имеет право немедленно расторгнуть договор, если имеет место существенное нарушение договора, является приемлемым.

3. Швеция (пункт 4) заявляет, что если покупатель уплатил цену, но не принял поставку, то нет оснований для того, чтобы продавец мог расторгнуть договор. Для продавца было бы достаточно располагать возможностью продать товар за счет покупателя.

Пункт 1b

4. Болгария (пункт 6) предлагает исключить пункт 1b, в результате чего договор мог бы быть расторгнут только в случае его существенного нарушения.

5. Норвегия (пункт 32) предлагает, в том случае, если ее предложение в отношении статьи 28 будет принято, изменить статью 44 таким образом, как предложено в пункте 32 ее замечаний, и изменить статью 45 (1) b, с тем чтобы она соответствовала предложенному изменению статьи 30 (1) b, как излагается в пункте 30 ее замечаний.

6. Соединенные Штаты Америки (пункт 22) отмечают, что в международной купле-продаже товаров решающим этапом исполнения обязательств покупателем зачастую является не фактическая уплата покупателем цены, а выставление «аккредитива или банковской гарантии», как указано в статье 35. Поэтому Соединенные Штаты предлагают изменить текст пункта 1b статьи 45 таким образом, чтобы в нем говорилось следующее:

«b) если покупателю было предъявлено в соответствии со статьей 44 требование, чтобы он уплатил цену или принял необходимые меры в отношении уплаты, предусматриваемые статьей 35, или принял поставку товара, и если покупатель не выполнил это требование в течение дополнительного срока, установленного продавцом в соответствии со статьей 44, или заявил о том, что он не выполнит это требование».

Пункт 2

7. Болгария (пункт 6) предлагает упростить текст статьи 45 (2). Она полагает, что продавец должен терять право объявлять договор расторг-

нутым, если он принял исполнение, не соответствующее договору, без немедленного возражения.

8. МТП (пункт 46) предлагает изменить текст пункта 2 статьи 45 таким образом, чтобы в нем предусматривалось, что продавец должен принять соответствующие меры в связи с нарушением договора покупателем в течение разумного срока после обнаружения этого нарушения, а затем он должен сам решить вопрос о том, будет ли он расторгать договор по истечении дополнительного срока, установленного им самим, или он установит новый дополнительный срок.

9. Норвегия (пункты 33—37) полагает, что пункт 2 статьи 45 должен проводить различия между просроченными платежами и другими задержками исполнения. Она заявляет, что право на расторжение договора вследствие просрочки платежа должно оставаться открытым до тех пор, пока платеж не будет произведен полностью. Однако, когда платеж будет произведен полностью, то будет слишком поздно объявлять о расторжении договора вследствие просрочки платежа.

10. Норвегия также полагает, что в отношении любого другого нарушения договора (включая задержку в принятии поставки) продавец должен располагать возможностью объявлять договор расторгнутым даже после того, как он получил платеж, если он потребовал от покупателя исполнения в соответствии со статьей 44. Этому следует отдать предпочтение перед той альтернативой, что когда платеж произведен, то право продавца объявить договор расторгнутым утрачивается независимо от характера нарушения.

11. Во исполнение этих предложений Норвегия вносит следующий новый текст пункта 2 статьи 45:

«2) Однако в тех случаях, когда покупатель уплатил цену, продавец теряет право объявить о расторжении договора, если он не сделал этого:

a) в отношении просрочки платежа — до того, как продавец узнал о том, что платеж был совершен; или

b) в отношении любого другого нарушения договора, помимо просрочки платежа, — в течение разумного срока после того, как продавец узнал или должен был узнать о таком нарушении, или по истечении любого дополнительного срока, применимого согласно статье 44».

СТАТЬЯ 46

Норвегия (пункт 38) полагает, что в последнем предложении текста пункта 2 должно говориться следующее:

«Если покупатель не воспользуется этой возможностью после получения требования,

то спецификация, составленная продавцом, будет обязательной».

СТАТЬЯ 48

Глава V. Положения, общие для обязанностей продавца и покупателя

Раздел I. Нарушение договора до наступления срока исполнения

Соединенные Штаты Америки (пункт 16) предлагают расширить заголовок раздела I главы V таким образом, чтобы он гласил: «Раздел I. Нарушение договора до наступления срока исполнения; договоры на поставку товара отдельными партиями». Это предложение вносится в совокупности с предложением Соединенных Штатов в отношении статьи 48 (1).

СТАТЬЯ 47

Связь между статьями 47 и статьей 49

1. Болгария (пункт 7) заявляет, что нынешняя формулировка статей 47 и 49 позволяет ясно увидеть имеющиеся между ними различия. Далее она заявляет, что статья 49 представляется ей излишней, если только ее не добавить к статье 47.

2. Швеция (пункт 16) и МТП (пункты 47—48), с другой стороны, заявляют, что следует полагаться на содержащуюся в статье 49 общую норму о том, что до наступления срока исполнения любая из сторон может объявить договор расторгнутым только в том случае, если ясно, что одна из сторон совершит существенное нарушение договора, а не на норму, содержащуюся в статье 47. Швеция заявляет, что статья 47 должна ограничиваться приостановлением исполнения договора. МТП заявляет, что статья 47 может вызвать злоупотребления, выражающиеся в требовании одной стороны от другой стороны обеспечения, например, аккредитива или гарантии исполнения, в тех случаях, когда о таком обеспечении не было договоренности во время заключения договора. Поэтому она рекомендует исключить последнюю часть текста пункта 3 (после слова «стороне» в первом предложении) и опустить какую-либо ссылку на «достаточные гарантии».

Пункт 1

3. Соединенные Штаты Америки (пункт 23h) внесли предложение редакционного характера.

Пункт 2

4. Финляндия (пункт 14) предлагает исключить второе предложение текста пункта 2, поскольку оно, по-видимому, ничего не добавляет к статье 7.

Частичное расторжение

1. Соединенные Штаты Америки (пункт 15) отмечают, что нет положения, уполномочивающего продавца осуществлять частичное расторжение договора и эквивалентного положению, содержащемуся в статье 32, которое разрешает покупателю поступать таким образом. Соединенные Штаты отмечают, что в тех случаях, когда исполнение покупателя в серьезной мере не соответствует договору в отношении одной партии товара, продавец должен располагать возможностью отказаться от осуществления встречного исполнения в отношении этой партии товара, даже если неисполнение в отношении этой партии товара не дает ему веских оснований опасаться существенного нарушения договора в отношении будущих партий товара. Поэтому Соединенные Штаты предлагают добавить к статье 48 новый пункт 1 и пере nummerовать нынешние пункты 1 и 2 в пункты 2 и 3. Соединенными Штатами предложен следующий текст:

«1) Если в случае заключения договора на поставку товара отдельными партиями невыполнение одной стороной какого-либо из своих обязательств в отношении какой-либо партии является существенным нарушением договора в отношении этой партии, другая сторона может заявить о расторжении договора в отношении этой партии».

Пункт 2

2. Норвегия (пункт 39) предлагает изменить текст пункта 2 или вместо этого добавить к статье 32 новый пункт 3, с тем чтобы в том случае, если покупатель расторгает договор в отношении какой-либо поставки, существовала возможность расторжения им договора в отношении уже произведенных поставок, а также в отношении будущих поставок. Норвегия предлагает следующий текст в качестве пункта 2:

«2) Если покупатель расторгает договор в отношении какой-либо поставки [по договору о поставке товара партиями] и если, в силу взаимосвязи с такой поставкой, другие предыдущие или будущие поставки не могут использоваться для целей, предусмотренных сторонами при заключении договора, покупатель может также при условии, если он делает это одновременно, объявить о расторжении договора в отношении таких предыдущих или будущих поставок».

3. Соединенные Штаты Америки (пункты 19, 23i) внесли два предложения редакционного характера.

Порядок статей 48 и 49

4. Австрия (пункт 5) предлагает изменить по соображениям систематизации последовательность этих двух статей.

СТАТЬЯ 49

1. Болгария (пункт 7) предлагает исключить статью 49 как излишнюю в свете статьи 47.

2. Австрия (пункт 5) предлагает изменить по соображениям систематизации последовательность статей 48 и 49.

Раздел II. Освобождение от ответственности

СТАТЬЯ 50

Статья в целом

1. Венгрия (пункт 6) заявляет о своем одобрении текста статьи 50, в то время как МТП (пункт 49) считает, что эта статья представляет собой значительное улучшение по сравнению со статьей 74 ЮЛИС.

Пункт 1

2. Австралия (пункт 9) полагает, что предлагаемая конвенция не решает удовлетворительным образом проблемы неисполнения обязательств по причинам иным, нежели вина неисполнившей стороны. Она считает, что при регулировании прав сторон в договоре, исполнению которого препятствуют обстоятельства, за которые ни одна из сторон не несет ответственности, необходимо руководствоваться совершенно иными соображениями, нежели соображения, которыми необходимо руководствоваться в тех случаях, когда одна из сторон в силу своей вины несет ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение, в результате которого другая сторона понесла убытки. В частности, она считает (пункт 10), что существующие в проекте положения неудовлетворительны для случаев, когда возникает временное препятствие для исполнения договора. См. пункт 11 анализа к этой статье.

3. Австрия (пункты 6—7) и Федеративная Республика Германии (пункты 25—26) предлагают новый текст пункта 1, в котором была бы устранена любая ссылка на термин «вина» с целью избежать недоразумений в связи с использованием термина «вина» в соответствии с национальными законодательствами. Обе страны предложили следующий текст:

«1) Если сторона не исполнила одно из своих обязательств, она не несет ответственности за убытки, вытекающие из такого неисполнения, если она докажет, что оно было вызвано препятствием, в отношении которого от нее нельзя было разумно ожидать, чтобы она приняла его во внимание и избежала».

Австрия также отмечает, что должно быть исключено из французского текста этой статьи выражение «de même qualité».

4. МТП (пункты 52—53) предлагает изменить формулировку пункта 1, с тем чтобы исключить употребление слова «вина» и вместо него исполь-

зовать выражение «вне контроля стороны». МТП предложила следующий текст:

«1) Если сторона не исполнила одно из своих обязательств, она не несет ответственности за убытки, вытекающие из такого неисполнения, если она докажет, что оно было вызвано обстоятельствами, находящимися вне ее контроля, которые она не могла разумно учесть во время заключения договора и последствия которых она не могла разумно ожидать, с тем чтобы подготовиться к ним или преодолеть их».

5. Норвегия (пункт 40) предлагает изменить формулировку пункта 1 следующим образом:

«1) Если сторона не исполнила одно из своих обязательств, она не [должна будет исполнять и не] несет ответственности за убытки, вытекающие из такого неисполнения, если докажет, что это было вызвано препятствием, находившимся вне ее контроля, или препятствием такого рода, в отношении которого от стороны, находящейся в аналогичной ситуации, нельзя разумно ожидать, чтобы она приняла его во внимание во время заключения договора, либо избежала или преодолела это препятствие».

6. СССР (пункт 14) предлагает следующий новый текст пункта 1:

«1) Если сторона не исполнила одно из своих обязательств, она не несет ответственности за такое неисполнение, если она докажет...».

7. Соединенные Штаты Америки (пункт 17) заявляют, что статья 50, будучи в целом удовлетворительной, не проводит достаточного различия между случаем гибели товара, определенного индивидуальными признаками, который, по предположению сторон, должен был быть в наличии (см. пример 50А комментария, А/CN.9/116, приложение II) *, и гибелью товара, который продавец намеревался использовать для исполнения договора (см. пример 50В в комментарии). Этот недостаток может быть исправлен путем добавления в статью 50 требования о том, что невозникновение препятствия было условием, подразумевавшимся сторонами в договоре. Соединенные Штаты предлагают следующий пересмотренный текст пункта 1 статьи 50, который также включает некоторые изменения редакционного характера во втором предложении текста:

«1) Если сторона не исполнила одно из своих обязательств, она не несет ответственности за убытки, вытекающие из такого неисполнения, если она докажет, что оно было вызвано препятствием, которое возникло не по ее вине и невозникновение которого являлось подразумеваемым условием договора. В этих целях

* См. Ежегодник..., 1976 год, часть вторая, I, 3.

будет предполагаться наличие вины, если неисполнившая обязательство сторона не докажет, что от нее нельзя было разумно ожидать, чтобы она приняла во внимание это препятствие в момент заключения договора и избежала и преодолела его после его возникновения».

Пункт 2

8. Федеративная Республика Германии (пункты 27—28) предлагает исключить текст пункта 2. Она поясняет, что пункт 2 может вызвать неразумные трудности для продавца. Если продавец освобождается от ответственности согласно пункту 1 за свое собственное неисполнение договора, его ответственность за вину субпоставщика представляется оправданной в крайнем случае только тогда, когда он может требовать возмещения ущерба от данного субпоставщика. Однако такое требование о возмещении ущерба зачастую будет безрезультатным в силу права или факта, например, вследствие соглашения, ограничивающего ответственность, или вследствие несостоятельности субпоставщика.

9. МТП (пункт 54) считает, что положения пункта 2 представляются соответствующими тому, что часто применяется на практике.

Пункт 3

10. СССР (пункт 14) предлагает исключить текст пункта 3.

11. Австралия (пункт 10), Норвегия (пункт 41) и Соединенные Штаты (пункт 24) считают, что статья 50 должна принимать во внимание то обстоятельство, что после устранения временного препятствия исполнению, само исполнение, которое затем будет потребовано от стороны для осуществления ее собственных обязательств по договору, может радикально отличаться от исполнения, которое предусматривалось во время заключения договора.

а) Норвегия предлагает следующий текст:

«3) Освобождение, предусматриваемое настоящей статьей, распространяется лишь на период до устранения препятствия. Однако затронутая сторона окончательно освобождается от своего обязательства [обязанности], если после устранения препятствия исполнение окажется настолько радикально измененным, что станет равнозначно исполнению совсем иного обязательства, чем то, которое предусматривалось договором».

б) Соединенные Штаты (пункт 24) предлагают новый текст, который был ранее предложен Соединенным Королевством в ходе седьмой сессии Рабочей группы по международной купле-продаже товаров (5—16 января 1976 года) и который сформулирован следующим образом:

«3) Положения пунктов 1 и 2 распространяются лишь на период, в течение которого существует такое препятствие. Однако неисполнившая обязательство сторона окончательно освобождается от своего обязательства, если после устранения препятствия исполнение меняется настолько, что договор становится материально более обременительным, чем до возникновения препятствия».

12. См. замечания МТП, Польши и Швеции, рассматриваемые в пунктах 14, 15 и 16 анализа по этой статье.

Другие средства защиты, помимо возмещения убытков

13. МТП (пункты 49—53), Норвегия (пункт 42), Польша (пункты 3—6) и Швеция (пункты 17—19) считают, что сторона может прибегать к другим средствам защиты помимо возмещения убытков в тех случаях, когда другая сторона не исполняет одно из своих обязательств по договору, однако это неисполнение оправдывается в соответствии со статьей 50. См. также замечания Австралии и Соединенных Штатов, рассматриваемые в пункте 11 анализа к этой статье.

14. МТП (пункты 49—53) заявляет, что нынешний текст является удовлетворительным в этом отношении и что статью 50 не следует изменять, с тем чтобы она содержала какие-либо положения, предоставляющие окончательное освобождение от исполнения обязательств по договору на том основании, что исполнение стало невозможным или что условия изменились столь радикальным образом, что исполнение равносильно исполнению по другому договору. Сторона, желающая расторгнуть договор, может опираться в зависимости от обстоятельств на статью 30 или 45 нынешнего текста.

15. Польша (пункты 3—6) предлагает включить в текст предложенной конвенции положение, касающееся принципа *rebus sic stantibus*, согласно которому любая сторона будет иметь право договариваться об изменении условий договора или требовать его прекращения. Следовательно, Польша предлагает добавить к концу текста статьи 50 следующее:

«Если в результате особых событий, имевших место после заключения договора, которые стороны не могли предвидеть, исполнение его постановлений приводит к чрезмерным трудностям или создает угрозу значительного ущерба для какой-либо из сторон, любая затронутая таким образом сторона имеет право требовать надлежащего изменения договора или его прекращения».

16. а) Швеция (пункты 17—19) отмечает, что освобождение от ответственности за убытки может стать бессмысленным в тех случаях, когда другая сторона может принудительно обеспечить

исполнение договора. Следовательно, освобождение от обязанности исполнить договор должно также предоставляться в течение периода существования препятствия. После устранения данного препятствия стремящаяся обеспечить исполнение сторона должна потребовать такого исполнения. Если данное препятствие существует в течение длительного периода времени, то конвенция должна указать, что обязательство исполнить договор прекращается полностью.

b) Швеция также полагает, что статья 50 не должна затрагивать право расторгнуть договор или снизить цену.

17. Норвегия (пункт 42) предлагает изменить текст статьи 50 таким образом, чтобы ясно указать, что к положениям о расторжении договора или снижении цены не применяется статья 50, и во исполнение этого предложения предлагает следующий новый пункт 5:

«5) Ничто в настоящей статье не препятствует стороне расторгнуть договор или уменьшить цену в соответствии с положениями настоящей Конвенции вследствие неисполнения другой стороной какого-либо из ее обязательств».

Раздел III. Последствия расторжения договора

Предлагаемая статья о последствиях расторжения договора

Австрия (пункт 8) предлагает добавить новую статью, поставив ее перед статьей 51, в которой обязательство возместить убытки было бы закреплено фундаментально, аналогично «освобождению от ответственности» в статье 50.

СТАТЬЯ 54

Пункт 2

Австрия (пункт 9) полагает, что покупатель должен быть обязан передать продавцу не только весь доход, который он получил от товаров или их части, но и весь доход, который он разумно мог получить от товаров или их части.

Раздел IV. Убытки

Связь между статьями 55, 56 и 57

1. Австралия (пункт 11), Норвегия (пункты 43—49) и СССР (пункты 15—16) сделали замечания относительно связи между статьями 55, 56 и 57.

2. Австралия и Норвегия заявили, что истец не должен располагать правом выбирать формулу исчисления убытков в статьях 55, 56 или 57, являющуюся наиболее благоприятной для него в данном конкретном случае. Они полагают, что статьи 56 и 57 должны служить в качестве иллюстраций действия статьи 55 в конкретных условиях.

3. С тем чтобы ликвидировать возможность выбора истцом формулы исчисления убытков, согласно которой он получал бы возмещение, превышающее его убытки, исчисленные по фактически установленной разнице в цене, Норвегия предлагает (см. в особенности пункт 48) снять ссылки на статью 55, содержащиеся в статьях 56 (1) и 57 (1). Однако она отмечает (пункт 47), что другие виды убытков будут по-прежнему регулироваться правилами статьи 55, толкуемыми в совокупности со статьей 59.

4. В качестве альтернативы Норвегия (пункт 49) предлагает изменить текст статьи 56 (1) путем исключения выражения «если она не основывается на положениях статьи 55 или 57» и замены его выражением «в качестве части убытков, указанных в статье 55». Если это предложение будет принято, то пункт 2 статьи 56 следует исключить как излишний. Норвегия далее отмечает, что право истца сослаться либо на статью 56, либо на статью 57 будет вытекать из формулировки статьи 57.

5. СССР (пункты 15—16) предлагает изменить тексты пункта 2 статьи 56 и пункта 3 статьи 57 следующим образом:

«Положения пункта 1 настоящей статьи не исключают права на взыскание также и других убытков, если соблюдены условия статьи 55».

СССР отмечает, что это предложение объясняется желанием избежать прямого упоминания об упущенной выгоде, поскольку, во-первых, о ней уже сказано в статье 55, согласно которой в понятие убытков включается и упущенная выгода, и, во-вторых, в подобной ситуации по существу трудно представить себе возможность возникновения упущенной выгоды сверх разницы в ценах.

СТАТЬЯ 55

Возможность предвидеть убытки

1. МТП (пункт 56) выражает сомнения относительно того, будет ли справедливым в ряде обстоятельств ограничение суммы возмещения ущерба, которую истец может получить, суммой, не превышающей «ущерба, который нарушившая сторона предвидела или должна была предвидеть в момент заключения договора». МТП предлагает рассмотреть вопрос о том, чтобы опустить это ограничение, содержащееся в последнем предложении статьи 55, и основываться на положении более общего характера. Однако она отмечает, что вообще опускать положение об ограничении убытков, которые одна сторона должна компенсировать другой, было бы нецелесообразно.

Возмещение ущерба в случае обмана

2. Норвегия (пункты 52—53) предлагает добавить новую статью, регулиующую последствия обмана при исполнении договора для размера возмещения ущерба, которое может быть получе-

но. Это предложение отмечается ниже, после анализа статьи 59⁶.

СТАТЬЯ 56

Пункт 1

1. Норвегия (пункты 43—49) предлагает опустить из пункта 1 статьи 56 ссылку на статью 55, как это описывается выше, в пункте 3 анализа раздела IV, озаглавленного «Убытки». В качестве альтернативы Норвегия предлагает измененный текст пункта 1 статьи 56, приведенный в пункте 4 анализа того же раздела.

Пункт 2

2. СССР (пункт 15) предлагает измененный текст пункта 2 статьи 56, приведенный выше, в пункте 5 анализа раздела IV, озаглавленного «Убытки».

3. В случае принятия альтернативного предложения Норвегии, отмеченного в пункте 1 настоящего анализа, Норвегия (пункт 49) предлагает опустить пункт 2 статьи 56 как излишний.

СТАТЬЯ 57

Пункт 1

1. Австрия (пункт 10) предлагает основывать оценку ущерба согласно этому положению на цене, существующей в дату фактического или предусмотренного исполнения поставки, а Болгария (пункт 9) предлагает основывать оценку ущерба на текущей цене во время непоставки товара или во время, когда покупатель мог разумным образом закупить тот же товар. Как Австрия, так и Болгария указывают, что нынешняя формулировка пункта 1 статьи 57 позволяет стороне спекулировать на изменении цен, затягивая дату объявления о расторжении договора.

2. Норвегия (пункты 43—49) предлагает опустить из пункта 1 статьи 57 ссылку на статью 55, как это описывается выше, в пункте 3 анализа раздела IV, озаглавленного «Убытки».

Пункт 2

3. Пакистан (пункт 17) отмечает, что при расчете суммы убытков предпочтительно брать за основу «фактурную стоимость».

Пункт 3

4. СССР (пункт 16) предлагает измененный текст пункта 3 статьи 57, приведенный выше, в пункте 5 анализа раздела IV, озаглавленного «Убытки».

⁶ Аналогичное положение ЮЛИС, т. е. статья 89, имеет своим последствием, в частности, ограничение применения той части статьи 82 ЮЛИС (соответствующей статье 55 настоящего текста), которая ограничивает возмещение ущерба тем ущербом, который был предвиден или мог быть предвиден нарушившей договор стороной.

СТАТЬЯ 58

Процентная ставка

1. Федеративная Республика Германии (пункты 29—30) придерживается мнения, что продавец должен иметь возможность требовать выплаты процентов по такой высокой ставке не в каждом случае просрочки уплаты покупной цены, а только в том случае, когда он в действительности вынужден взять заем под проценты по такой ставке. Кроме того, процентные ставки, применяемые к необеспеченным краткосрочным кредитам, значительно отличаются друг от друга в зависимости от таких факторов, как кредитоспособность клиента. Она предлагает опустить следующие слова в конце статьи 58:

«но причитающиеся ему проценты не должны быть меньше ставки, применяемой к необеспеченным краткосрочным коммерческим кредитам в стране, где продавец имеет свое коммерческое предприятие».

2. МТП (пункт 57) предлагает увеличить добавочное начисление к официальной учетной ставке, которое может быть возмещено продавцу, с одного до, по крайней мере, двух процентов.

СТАТЬЯ 59

Уменьшение убытков путем выбора средства защиты

1. В связи с ее анализом статей 55, 56 и 57 Норвегия (пункт 43) отмечает, что пункт 4 комментария к статье 56 (A/CN.9/116, приложение II; Ежегодник., 1976 год, часть вторая, I, 3) и пункт 3 комментария к статье 59 указывают, что статья 59 не требует от пострадавшей стороны выбора средства защиты, которое было бы наименее дорогостоящим для стороны, нарушившей договор, или применения формулы расчета убытков согласно статьям 55, 56 или 57, что привело бы к наименьшей сумме убытков. Норвегия, не признавая правильность такого толкования этих статей, отмечает, что сильный акцент на свободу выбора истца в нынешнем тексте пункта 1 статьи 56 и пункта 1 статьи 57 может дать повод для такого толкования статьи 59, которое значительно ослабит обязанность истца уменьшать убытки по сравнению с такой обязанностью, имеющей место сегодня в праве многих стран. Поэтому она предлагает поправки к статьям 56 и 57, для того чтобы избежать этого возможного толкования. Эти предложения обсуждаются выше, в пунктах 3 и 4 анализа раздела IV, озаглавленного «Убытки».

Право на возмещение цены

2. Соединенные Штаты (пункты 12—14) выдвигают альтернативные предложения в отношении статей 43 и 59. Их главное предложение (см. пункты 3 и 4 анализа статьи 43) сводится к изменению статьи 43 таким образом, чтобы прода-

вец не мог требовать от покупателя уплаты цены, если «при существующих обстоятельствах продавец должен уменьшить в разумных пределах потери, вытекающие из нарушения договора, путем перепродажи товара». Однако на случай, если это предложение не будет принято, Соединенные Штаты предлагают изменить второе предложение статьи 59, с тем чтобы оно читалось следующим образом:

«Если она не принимает таких мер, то нарушившая договор сторона может потребовать сокращения возмещаемых убытков, включая любое требование в отношении цены, на сумму, на которую они могли быть уменьшены».

Обязанность известить

3. Норвегия (пункт 50) предлагает, что как часть ее обязанности по уменьшению потерь пострадавшая сторона должна представить извещение нарушившей договор стороне в течение разумного срока. Она отмечает, что имеет практическое значение в тех случаях, когда нарушившая договор сторона может иначе не знать о нарушении или о его последствиях или может быть в лучшем положении для того, чтобы принять меры по уменьшению потерь. В силу этого Норвегия предлагает следующее добавление к статье 59:

«Эти меры включают, в случае необходимости, извещение в течение разумного срока нарушившей договор стороны, с тем чтобы позволить ей уменьшить потери».

Предлагаемая новая статья об обмане

Норвегия (пункты 52—53) отмечает, что статья 89 ЮЛИС, в которой в случае обмана сумма возмещения ущерба определяется путем обращения к национальному законодательству, опущена. Норвегия предлагает пересмотреть это решение и предусмотреть, чтобы проект конвенции регулировал последствия обмана при исполнении договора в отношении размера убытков, которые могут быть возмещены.

Предлагаемая новая статья о санкциях

Польша (пункты 10—12) предлагает включить в проект конвенции новую статью, которая регулировала бы положения контрактов о санкциях. Она отмечает, что такое положение в значительной мере облегчило бы предъявление требований о возмещении ущерба в случае нарушения договора. Урегулирование вопроса о санкциях также устранило бы существующее отсутствие единообразия в этой области в различных правовых системах.

Раздел V. Сохранение товаров

СТАТЬЯ 63

1. Пакистан (пункт 18) отмечает, что разумно определить предельные сроки представления

извещения, требуемого пунктом 1, и что другая сторона должна быть должным образом уведомлена. Он также указывает, что продавец должен уведомить покупателя о расходах по сохранению товаров, упоминаемых в пункте 3.

2. Соединенные Штаты (пункт 23 j) представляют редакционное предложение в отношении пункта 1.

Глава VI. Переход риска

СТАТЬЯ 64

Статья в целом

1. Болгария (пункт 10) предлагает поместить эту статью перед другими статьями главы VI, поскольку в ней излагается общее правило перехода риска.

2. Австрия (пункт 11) отмечает необходимость ясного указания в этой статье на то, что при определении вопроса о том, освобождается ли покупатель в результате утраты или повреждения товара от уплаты цены, могут быть приняты во внимание только действия продавца до передачи товара.

Поставка и переход риска

3. Швеция (пункт 10) отмечает, что трудно понять причину установления разных условий для поставки и для перехода риска, и указывает на необходимость приведения их в более полное соответствие.

СТАТЬЯ 65

Пункт 1

1. Федеративная Республика Германии (пункт 31) заявляет, что в пункте 1 статьи 65 не дается разумного решения на тот случай, когда продавец принял на себя обязательство отправить товар из какого-либо определенного места. Если, например, продавец, коммерческое предприятие которого находится в месте, удаленном от моря, берет на себя обязательство обеспечить отправку товара из какого-либо определенного морского порта, то риск должен переходить в момент передачи товара морскому перевозчику, а не в момент его передачи первому перевозчику, который перевозит этот товар в морской порт. Поэтому она предлагает добавить в пункт 1 следующее предложение:

«Однако, если от продавца требуется передать товар перевозчику в каком-либо определенном месте, риск не переходит на покупателя до момента передачи данного товара перевозчику в этом месте».

2. Болгария (пункт 8) предлагает включить в пункт 1 статьи 65 (и в статью 15 a) дополнительное положение о том, что поставка и тем самым переход риска осуществляются путем передачи

товара первому перевозчику, что, по ее словам, соответствует международной торговой практике.

3. Соединенные Штаты (пункт 18) предлагают внести ясность в пункт 1 статьи 65 в двух отношениях. Следует ясно указать, что пункт 1 статьи 65 не предполагает никакого негативного следствия, согласно которому риск гибели при договорах на условиях СИФ и КАФ переходит в месте назначения, а не во время передачи товаров перевозчику. Следует также ясно указать, что сохранение продавцом контроля над товарами в результате получения коносамента не означает отклонения от обычно применяемых правил о риске гибели. В предложении Соединенных Штатов, приводимом ниже, также опускаются слова «в момент сдачи товаров первому перевозчику» и предлагаются взамен слова «в момент сдачи товаров перевозчику». Соединенные Штаты предлагают следующий текст пункта 1 статьи 65:

«1) Если договор купли-продажи предусматривает перевозку товара и от продавца не требуется сдачи товара покупателю в каком-либо определенном месте назначения, риск переходит на покупателя в момент сдачи товара перевозчику для передачи его покупателю. То обстоятельство, что продавцу разрешено оставить у себя документы, позволяющие распоряжаться товаром, не влияет на переход риска».

Пункт 2

4. Австрия (пункт 12) предлагает изменить пункт 2, для того чтобы ясно указать, что при купле-продаже, связанной с перевозкой товаров, как и в других видах купли-продажи, риск переходит на покупателя не раньше, чем в момент заключения договора.

5. Норвегия (пункт 54) отмечает, что риск в отношении товаров, проданных в процессе перевозки, не должен переходить во время отгрузки, когда речь идет о неиндивидуализированных или неидентифицированных товарах, перевозимых без упаковки разным грузополучателям⁷. Поэтому она предлагает следующий текст пункта 2:

«2) Если договор купли-продажи касается товаров, уже находящихся в процессе перевозки, риск несет покупатель с того момента, когда такие товары передаются первому перевозчику для передачи продавцу или другому грузополучателю. Однако риск утраты товаров, находившихся во время продажи в процессе перевозки, не переходит на покупателя, если в момент заключения договора продавец знал

или должен был знать, что товары [или их часть] были утрачены или повреждены, если только он не сообщил об этом обстоятельстве покупателю».

Предлагаемый пункт 3

6. Норвегия (пункт 55) предлагает принять новый пункт 3, предложенный ею в рамках Рабочей группы по международной купле-продаже товаров (A/CN.9/WG.2/WP.25, статья 67). Предлагаемый текст гласит:

«3) Тем не менее, если на товаре не указан адрес или другая ясно выраженная маркировка в отношении его поставки покупателю, то риски не переходят до тех пор, пока продавец не уведомит о партии товара и, в случае необходимости, не направит некоторые документы, характеризующие данный товар».

7. Аналогичное предложение в отношении статьи 66 см. в пунктах 6—9 анализа статьи 66.

СТАТЬЯ 66

Пункт 1

1. Болгария (пункт 5) и Нидерланды (пункты 15—16) предлагают вновь ввести правило пункта 1 статьи 97 ЮЛИС, т. е. что риски переходят на покупателя с момента сдачи товара, произведенной на условиях, предусмотренных в договоре и в Единообразном законе.

а) Далее Болгария в соответствии со своими рекомендациями в отношении статьи 15, описанными в пункте 4 анализа статьи 15, отмечает, что поставка товара и передача риска должны иметь место лишь при передаче товаров покупателю, а не при предоставлении их в его распоряжение.

б) Нидерланды отмечают, что риск не должен переходить в тех случаях, если товары не соответствуют договору, за исключением случаев, когда, как в случае, предусмотренном в пункте 2 статьи 97 ЮЛИС, покупатель не объявляет о расторжении договора или не требует поставить товары взамен.

2. Норвегия (пункты 56—60) предлагает совершенно новую редакцию статьи 66, полный текст которой излагается ниже, в пункте 9 настоящего анализа. Что касается нынешнего пункта 1, то Норвегия предлагает *inter alia* опустить слова «момента, когда товары были переданы в его распоряжение», для того чтобы ясно показать, что риск переходит при принятии товаров покупателем. (См. также пункт 4, ниже.)

3. МТП (пункты 19—20), с другой стороны, предлагает изменить пункт 1 статьи 6, с тем чтобы предусмотреть, что, когда условие поставки согласно договору требует от продавца предоставления товаров в распоряжение покупателя в течение оговоренного периода, риск гибели

⁷ Норвегия не выдвигает такого предложения в отношении пункта 1 статьи 65. О том, что в соответствии с пунктом 1 статьи 65 риск не переходит во время отгрузки в случае отгрузки неиндивидуализированных или неидентифицированных товаров без упаковки разным грузополучателям, см. пункт 5 комментария к статье 65, A/CN.9/116, приложение II (Ежегодник., 1976 год, часть вторая, I, 3).

должен переходить во время предоставления товаров в распоряжение покупателя, а не во время принятия им товаров (пункт 1 статьи 66), или в момент, когда покупатель нарушил договор, не приняв товары (пункт 2 статьи 66). МТП отмечает, что такое правило, которое аналогично содержащемуся в ИНКОТЕРМС определению условий «франко-завод», соответствовало бы торговой практике.

Пункт 2

4. В своей совершенно новой редакции статьи 66 Норвегия (пункты 56—57) предлагает объединить первое предложение пункта 2 с нынешним пунктом 1 в новый пункт 1.

5. Норвегия (пункты 56, 58—59) также предлагает принять новый пункт 2, который регулировал бы момент перехода риска в тех случаях, когда товар находится в другом месте, помимо места нахождения коммерческого предприятия продавца, например, на публичном складе. Норвегия отмечает, что, как было предложено, покупатель «принимает» товар при совершении надлежащего действия, после которого третье лицо начинает нести ответственность перед покупателем за этот товар (и что риск в таких случаях переходит даже до совершения покупателем нарушения договора в результате непринятия товара в физическом смысле)⁸. Норвегия далее указывает на высказывавшееся мнение, что подобные надлежащие действия включают в себя передачу оборотного товарораспорядительного документа (например, оборотной складской расписки) или подтверждение третьей стороной того факта, что она владеет товаром для покупателя. Хотя Норвегия считает, что такое толкование не основывается на нынешнем тексте и будет приводить к неясностям при применении понятия «принятия товара», она отмечает, что эта проблема требует разработки четкого положения. Текст, предложенный Норвегией, приводится в качестве пункта 2 предложенной ею новой редакции статьи 66.

Пункты 2 и 3. Идентификация товаров как относящихся к договору

6. Норвегия (пункты 56 и 60) также предлагает преобразовать второе предложение нынешне-

го пункта 2 с редакционным изменением в новый пункт 3.

7. Соединенные Штаты (пункт 25) предлагают добавить новый пункт 3 следующего содержания:

«3) Если товар не идентифицирован для поставки покупателю путем проставления на нем адреса или каким-либо иным способом, он не является ясно идентифицированным как относящийся к договору, если продавец не дает извещения об отправке и не посылает там, где это необходимо, некоторых документов, определяющих товар».

Соединенные Штаты отмечают, что их предложение основывается на предложении, ранее выдвинутом Норвегией в ходе седьмой сессии Рабочей группы по международной купле-продаже товаров.

8. В отношении аналогичного предложения по статье 65 см. пункт 6 анализа статьи 65.

Текст, предложенный Норвегией

9. Полный текст статьи 66, предложенный Норвегией (пункт 56), гласит:

«1) В случаях, не предусмотренных положениями статьи 65, риск переходит на покупателя, когда он принимает товар, или, если он не сделал это в должное время, с более раннего момента, когда товар был предоставлен в его распоряжение и он совершил нарушение договора, не приняв поставку.

2) Если, однако, от покупателя требуется принятие товара в другом месте, помимо какого-либо места продавца, риск переходит в тот момент, когда наступает время поставки и покупателю известно или он получил извещение о том, что товар предоставлен в его распоряжение в таком месте.

3) Если договор связан с куплей-продажей не идентифицированного к тому времени товара, товар не считается переданным в распоряжение покупателя до тех пор, пока он не был отделен или иным образом ясно идентифицирован как относящийся к договору».

СТАТЬЯ 67

Замечания Нидерландов (пункты 15—16), описанные в пункте 1 анализа статьи 6, также касаются статьи 67.

⁸ См. пункт 2 комментария к статье 66, А/CN.9/116, приложение II (Ежегодник., 1976 год, часть вторая, I, 3).

Г. Доклад Генерального секретаря: проект Конвенции о международной купле-продаже товаров; проект статей, касающихся выполнения Конвенции и других заключительных положений (A/CN.9/135) *

СОДЕРЖАНИЕ

	<i>Стр.</i>
ВВЕДЕНИЕ	203
ПРОЕКТ СТАТЕЙ	203
Статья [1]	203
Статья [2]	203
Статья [3]	204
Статья [4]	205
Статья [5]	206
Статья [6]	206
Статья [7]	207
Статья [8]	208
Статья [9]	209

* 15 апреля 1977 года.

ВВЕДЕНИЕ

1. На седьмой сессии (5—16 января 1976 года) Рабочей группы по международной купле-продаже товаров, на которой был одобрен текст проекта Конвенции о международной купле-продаже товаров, Рабочая группа просила Секретариат подготовить проект положений, касающихся выполнения предлагаемой Конвенции, и проект заключительных положений для рассмотрения Комиссией на ее будущей сессии¹. Настоящий доклад подготовлен в ответ на эту просьбу.

2. Проект каждой статьи сопровождается кратким комментарием для облегчения рассмотрения проекта статей Комиссией.

ПРОЕКТ СТАТЕЙ

Статья [1]. Депозитарий

Генеральный секретарь Организации Объединенных Наций настоящим назначается депозитарием данной Конвенции.

Предыдущие конвенции и проекты статей

Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров, статьи 31 (2), 40, 41, 42, 43, 44, 45 и 46.

¹ См. доклад Рабочей группы по международной купле-продаже товаров о работе ее седьмой сессии, A/CN.9/116 (Ежегодник., 1976 год, часть вторая, I, 3).

Проект Конвенции о морской перевозке грузов, A/CN.9/115².

Комментарий

1. В остальной части настоящего проекта статей Генеральный секретарь Организации Объединенных Наций упоминается как «депозитарий» без повторения его должности.

2. Общие функции депозитария излагаются в статье 77 Венской конвенции о праве международных договоров. Дополнительные функции депозитария настоящей Конвенции излагаются в статье [7] данного проекта статей.

3. Этот текст идентичен предложенному для проекта конвенции о морской перевозке грузов. Он отличается от некоторых других конвенций, в которых лицо или орган, назначаемый депозитарием, указывается в той же статье, в которой определяются официальные языки. В этой связи сравни статью [9] настоящего проекта статей со статьей 46 Конвенции об исковой давности.

*Статья [2]. Клаузула о федеративных государствах**Комментарий*

1. Некоторые конвенции, направленные на унификацию частного права, содержат клаузулу о федеративных государствах, и такая клаузула может быть сочтена желательной и для настоя-

² Пересмотренный проект статей, касающихся выполнения, оговорки и других заключительных положений в отношении проекта конвенции о морской перевозке грузов, содержащийся в документе A/CN.9/115, представлен Конференции полномочных представителей, которая была создана для принятия Конвенции. Этот пересмотренный проект содержится в документе A/CONF.89/6.

щей конвенции. Клаузулы о федеративных государствах предназначены для того, чтобы либо i) оговорить обязательство федерального правительства Договаривающегося государства, если предмет регулирования конвенции таков, что входящие в федерацию штаты, провинции или кантоны имеют законодательную юрисдикцию, либо ii) позволить Договаривающемуся государству, в котором существуют две или более различные системы права в отношении рассматриваемого вопроса, заявить, что конвенция будет применяться лишь к части территории этого государства.

2. В добавлении I к настоящей статье воспроизводится статья II Конвенции о взыскании за границей алиментов, заключенной в Нью-Йорке 20 июня 1956 года, которая представляет собой первый тип клаузулы о федеративных государствах, а в добавлении II — статьи 31 Конвенции об исковой давности, которая представляет собой второй тип клаузулы о федеративных государствах.

3. На Конференции по исковой давности многие государства сочли обе эти формулировки неприемлемыми³. Представитель одного федеративного государства настаивал на том, что статья 31 Конвенции об исковой давности не должна стать прецедентом⁴. Кроме того, на девятой сессии Комиссии в ходе рассмотрения проекта конвенции о морской перевозке грузов представитель одного государства с федеральной системой правительства (Соединенные Штаты) высказал мнение о том, что клаузула о федеральном государстве, основанная на статье 31 Конвенции об исковой давности, излишня, а представитель другого федеративного государства (Австралия) отметил, что такое положение вызовет затруднения, учитывая положения конституции его страны⁵.

4. В свете этих соображений Комиссия, возможно, пожелает просить Генерального секретаря, чтобы он обратился с просьбой к федеративным и неунитарным государствам сообщить их мнения относительно желательности клаузулы о федеративных государствах в Конвенции о международной купле-продаже товаров. Комиссия,

возможно, также пожелает просить Генерального секретаря подготовить на основе этих мнений новый проект клаузулы о федеративных государствах.

Добавление I

Конвенция о взыскании за границей алиментов

Статья 11. Клаузула о федеративных государствах

К федеративным или неунитарным государствам применяются нижеследующие постановления:

a) по тем статьям настоящей Конвенции, введение которых в действие зависит от издания законов законодательной властью федерации, обязанности правительства федерации в этих пределах таковы же, как обязанности Сторон, которые не являются федеративными государствами;

b) что касается тех статей настоящей Конвенции, применение которых зависит от издания законов входящим в федерацию штатом, провинцией или кантоном, которые в силу государственного устройства федерации не обязаны издавать эти законы, то правительство федерации в кратчайший по возможности срок доводит эти статьи со своим благоприятным отзывом до сведения компетентных властей этих штатов, провинций или кантонов;

c) участвующее в настоящей Конвенции федеративное государство препровождает по требованию другой Договаривающейся Стороны, переданному ему через Генерального секретаря, сообщение о законах и обычаях, действующих в федерации и ее составных частях и относящихся к какому-либо постановлению Конвенции, указывая, в какой мере это постановление было проведено в жизнь путем издания законов или другими мерами.

Добавление II

Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров

Статья 31

1. Если Договаривающееся государство имеет две или более территориальные единицы, в которых, в соответствии с его конституцией, применяются различные системы права по вопросам, являющимся предметом регулирования настоящей Конвенции, то оно может в момент подписания, ратификации или присоединения заявить, что настоящая Конвенция распространяется на все его территориальные единицы или только на одну или несколько из них, и может изменить свое заявление путем представления другого заявления в любое время.

2. Эти заявления доводятся до сведения Генерального секретаря Организации Объединенных Наций, и в них должны ясно указываться территориальные единицы, к которым применяется Конвенция.

3. Если Договаривающееся государство, указанное в пункте 1 настоящей статьи, не делает заявления в момент подписания, ратификации или присоединения, Конвенция будет действовать во всех территориальных единицах этого государства.

Статья [3]. Заявление о неприменении Конвенции

Два или более Договаривающихся государств могут в любое время заявить [совместно или в односторонних заявлениях на основе взаимности], что договоры купли-продажи между продавцом, имеющим коммерческое предприятие в одном из этих государств, и покупателем, имеющим коммерческое предприятие в другом из этих

³ Доклад Второго комитета, пункты 14—19, краткие отчеты пленарных заседаний, 9-е заседание, пункты 52—61; краткие отчеты Второго комитета, 1-е заседание, пункты 14—25; 2-е заседание, пункты 8—9; 3-е заседание, пункты 1—3; 4-е заседание, пункты 1—43. {Конференция Организации Объединенных Наций по вопросу об исковой давности (погасительных сроках) в международной купле-продаже товаров, Официальные отчеты; издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 74.V.8: далее упоминается как Официальные отчеты}.

⁴ Краткие отчеты пленарных заседаний, 9-е заседание, пункт 53 (Австралия).

⁵ А/31/17, приложение I, проект статей, касающихся выполнения, оговорки и других заключительных положений, пункт 5 (Ежегодник..., 1976 год, часть первая, II, А).

государств, не будут регулироваться настоящей Конвенцией, поскольку они применяют по вопросам, регулируемым настоящей Конвенцией, аналогичные или сходные правовые нормы.

Предыдущие конвенции и проекты статей

Конвенция об исковой давности, статья 34.

Конвенция о единообразном законе о международной купле-продаже товаров, Гаага, 1 июля 1964 года⁶, статья II, пункт 1.

Комментарий

1. Статья [3] позволяет двум или более государствам исключать применение настоящей Конвенции к договорам, к которым она в противном случае применялась бы, «поскольку они применяют по вопросам, регулируемым настоящей Конвенцией, аналогичные или сходные правовые нормы».

2. Не ясно, требует ли статья 31 Конвенции об исковой давности, чтобы такое заявление было совместным заявлением двух или более государств, или же заинтересованные государства могут делать односторонние заявления со ссылкой на заявление другой стороны или в ожидании заявления другой стороны. Однако, как ясно видно из статьи 40 (2) этой же Конвенции, которая повторяется в статье [4 (7)] настоящего проекта статей, отказ от заявления может быть сделан в одностороннем порядке, что подразумевает возможность одностороннего заявления. Поэтому слова «совместно или в односторонних заявлениях на основе взаимности» были заключены в скобки, с тем чтобы уточнить, что заявления могут делаться в любой из этих двух форм.

Статья [4]. Заявление в соответствии со статьей [2] или [3]

1) Заявления в соответствии со статьей [2] или [3], сделанные во время подписания, подлежат подтверждению после ратификации [принятия или утверждения].

2) Заявления и подтверждения заявлений должны быть в письменной форме и должны официально сообщаться депозитарию.

[3] В заявлениях, сделанных в соответствии со статьей [2], должны прямо указываться те территориальные единицы, к которым применяется настоящая Конвенция.]

[4] Если Договаривающееся государство, указанное в статье [2], не сделает заявления в момент подписания, ратификации [принятия, утверждения] или присоединения, Конвенция будет действовать во всех территориальных единицах этого государства.]

5) Заявления вступают в силу одновременно с вступлением в силу настоящей Конвенции в отношении соответствующего государства, за исключением заявлений, официальное уведомление о которых депозитарий получает после такого вступления в силу. Последние заявления вступают в силу в первый день месяца, следующего за истечением шестимесячного периода после даты их получения депозитарием [за тем исключением, что односторонние заявления на основе взаимности в соответствии со статьей [3] вступают в силу в первый день месяца, следующего за истечением шестимесячного периода после получения депозитарием последнего заявления].

6) Любое государство, которое сделало заявление в соответствии с настоящей Конвенцией, может отказаться от него в любое время посредством официального уведомления в письменной форме на имя депозитария. Такой отказ вступает в силу в первый день, следующий за истечением шестимесячного периода после даты получения уведомления депозитарием.

7) В случае отказа от заявления, сделанного в соответствии со статьей [3] настоящей Конвенции, такой отказ влечет за собой также прекращение действия с даты вступления в силу этого отказа любого взаимного заявления, сделанного другим государством в соответствии с этой статьей.

Предыдущие конвенции и проекты статей

Конвенция об исковой давности, статья 31 (2), (3) и 40.

Проект Конвенции о морской перевозке грузов, A/CN.9/115⁷.

Комментарий

1. Статья [4] определяет порядок представления заявлений в соответствии со статьей 2 или 3 настоящей Конвенции, порядок отказа от них⁸ и момент, в который заявление или отказ от заявления становятся действительными.

Заявления и другие подтверждения, пункты 1 и 2

2. Эти положения предусматривают, что депозитарию должны представляться официальные уведомления о всех заявлениях⁹.

⁷ См. сноску 1, выше.

⁸ В статье 31 (1) Конвенции об исковой давности и в альтернативе А статьи [2] излагается процедура изменения заявлений, сделанных в соответствии с этими статьями, путем представления другого заявления.

⁹ В пункте 1 е статьи 77 Венской конвенции о праве договоров указывается, что функции депозитария, если не предусматривается иное, состоят, в частности, в «информировании участников и государств, имеющих право участниками договора, о документах, уведомлениях и сообщениях, относящихся к договору».

⁶ Далее именуется Гаагской конвенцией 1964 года.

Заявления в соответствии со статьей [2] (клаузула о федеративных государствах), пункты 3 и 4

3. В пунктах 3 и 4 приводится тот тип клаузулы о федеративных государствах, который содержится в добавлении II к статье [2] настоящего проекта положений. Если не будет принято никакого положения, сходного по своему характеру с этой клаузулой, то пункты 3 и 4 настоящей статьи должны быть опущены.

Вступление в силу заявлений и отказов от заявлений, пункты 5 и 6

4. В пунктах 5 и 6 излагаются те же нормы, которые содержатся в статье 40 Конвенции об исковой давности.

Отказ в соответствии со статьей [3] (заявление о неприменении конвенции), пункт 7.

5. Это положение основано на последнем предложении статьи 40 (2) Конвенции об исковой давности.

6. Пункт 7 предусматривает односторонний отказ от заявления, сделанного в соответствии со статьей [3], независимо от того, будет ли статья [3] в том виде, в каком она будет принята, предусматривать совместное заявление или допускать односторонние заявления на основе взаимности.

7. Если не будет принято какое-либо положение, сходное по своему характеру с нормой, содержащейся в добавлении II к статье [2] настоящего проекта положений, то пункты 6 и 7 вполне могут быть объединены, поскольку единственными допускающимися заявлениями будут заявления, сделанные в соответствии со статьей [3].

Статья [5]. Дата применения

Альтернатива А. Положения настоящей Конвенции применяются к тем договорам, которые в момент их заключения подпадали под действие настоящей Конвенции в силу статьи 1 или статьи 4.

Альтернатива В. Опустить статью 4 настоящей Конвенции и изменить статью 1 (1) следующим образом:

«1) Настоящая Конвенция применяется к договорам купли-продажи товаров, заключенным сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах, если в момент заключения договора:

- a) эти государства являются Договаривающимися сторонами; или
- b) нормы международного частного права ведут к применению права одной из Договаривающихся сторон; или
- c) стороны избрали настоящую Конвенцию в качестве права, применимого к их договору».

Предыдущие конвенции или проекты статей

Конвенция об исковой давности, статьи 2 а, 3 и 33.

Комментарий

1. Статья [5] определяет момент, с которого положения настоящей Конвенции применяются к договорам, подпадающим под сферу применения Конвенции.

2. Альтернативы А и В призваны обеспечить один и тот же результат. Альтернатива А касается вопроса о дате применения Конвенции в контексте настоящих заключительных положений. Альтернатива В решает эту проблему путем включения указания на дату начала применения в статью 1 проекта Конвенции, которая содержит положения относительно сферы применения настоящей Конвенции.

3. Обе альтернативы направлены на определение даты применения Конвенции с учетом всех трех способов, которыми действие Конвенции распространяется на договор и которые содержатся в статьях 1 и 4 проекта Конвенции. В целях облегчения формулировки настоящего положения в альтернативе В статья 4 была опущена, а ее содержание было объединено со статьей 1.

Статья [6]. Подписание, ратификация [принятие, утверждение], присоединение

1) Настоящая Конвенция открыта для подписания всеми государствами до... включительно в Центральных учреждениях Организации Объединенных Наций, Нью-Йорк.

2) Настоящая Конвенция подлежит ратификации [принятию или утверждению] подписавшими ее государствами.

3) Настоящая Конвенция открыта для присоединения всех не подписавших ее государств.

4) Ратификационные грамоты, документы о [принятии, утверждении] и присоединении сдаются на хранение депозитарию.

Предыдущие конвенции и проекты статей

Конвенция об исковой давности, статьи 41, 42 и 43.

Проект Конвенции о морской перевозке грузов, А/CN.9/115¹⁰.

Комментарий

1. В статье [6] излагается порядок, в соответствии с которым государства могут стать стороной Конвенции.

2. Эта статья следует статьям 41, 42 и 43 Конвенции об исковой давности, за тем исключением, что:

¹⁰ См. сноску 1, выше.

а) эти положения собраны в одной статье в целях облегчения ссылки; и

б) подписание подлежит ратификации, принятию или утверждению, а не просто ратификации.

3. Добавление положений о принятии и утверждении как средств выражения государством согласия быть связанным Конвенцией соответствует современным методам заключения договоров, изложенным в статьях 11—16 Венской конвенции о праве договоров¹¹.

Статья [7]. Вступление в силу

1) Настоящая Конвенция вступает в силу в первый день месяца, следующего за истечением [тринадцатимесячного] периода после даты сдачи на хранение [десятой] ратификационной грамоты или документа о [принятии, утверждении] или присоединении.

2) Для каждого государства, которое ратифицирует настоящую Конвенцию или присоединится к ней после сдачи на хранение [десятой] ратификационной грамоты или документа о [принятии, утверждении] или присоединении, Конвенция вступает в силу в отношении этого государства в первый день месяца, следующего за ис-

¹¹ Комиссия международного права изложила причины введения, принятия и утверждения в практику заключения договоров следующим образом:

«11) «Подписание, подлежащее принятию», было введено в договорную практику главным образом в целях обеспечения упрощенной формы «ратификации», которая давала бы правительству еще одну возможность изучить договор, когда оно не обязано представлять его для прохождения предусмотренной конституцией государства процедуры ратификации. Соответственно, процедура «подписания, подлежащего принятию», применяется чаще всего в отношении тех договоров, форма или предмет регулирования которых не являются такими, на которые обычно распространяются конституционные требования о «ратификации» парламентами, действующие во многих государствах. В некоторых случаях, с целью как можно больше облегчить присоединение к договору различных государств, конституционные требования которых значительно отличаются друг от друга, его положения предусматривают либо ратификацию, либо принятие. Тем не менее в целом остается верным то, что «принятие» обычно применяется как упрощенная процедура «ратификации».

12) Замечания в предыдущем пункте применимы с соответствующими изменениями и к «утверждению», которое было введено в терминологию в области заключения договоров даже позднее «принятия». «Утверждение», вероятно, чаще встречается в форме «подписания, подлежащего утверждению», нежели в форме договора, который просто открыт для «утверждения» без подписания. Однако оно встречается в обеих формах. По-видимому, его включение в практику заключения договоров в действительности было подсказано конституционными процедурами или практикой утверждения договоров, которые существуют в некоторых странах».

(Draft Articles on the Law of Treaties with Commentaries as adopted by the International Law Commission at its eighteenth session, comments to draft article 11 *Official Records of the United Nations Conference on the Law of Treaties*. Documents of the Conference, part B) (United Nations publication, Sales No. 70.V.5).

течением [тринадцатимесячного] периода после даты сдачи на хранение его ратификационной грамоты или документа о присоединении.

3) Государство, которое ратифицирует [примет, утвердит] настоящую Конвенцию или присоединится к ней и является стороной в Конвенции о единообразном законе о международной купле-продаже товаров, заключенной в Гааге 1 июля 1964 года (Гаагская конвенция 1964 года), должно в то же время денонсировать эту Конвенцию путем уведомления об этом правительства Нидерландов, и такая денонсация вступает в силу в дату, в которую настоящая Конвенция вступает в силу в отношении этого государства.

4) После сдачи на хранение [десятой] ратификационной грамоты или документа о [принятии, утверждении] или присоединении депозитарий сообщает правительству Нидерландов как депозитарию Гаагской конвенции 1964 года дату, в которую настоящая Конвенция вступит в силу, и названия Договаривающихся государств по настоящей Конвенции на эту дату.

Предыдущие конвенции и проекты статей

Конвенция об исковой давности, статья 44.

Гаагская конвенция 1964 года, статья X.

Комментарий

1. Статья [7] определяет дату, в которую настоящая Конвенция вступает в силу, и ее связь с Гаагской конвенцией 1964 года.

Вступление Конвенции в силу, пункт 1

2. Это положение почти идентично статье 44 Конвенции об исковой давности, за тем исключением, что настоящая Конвенция вступает в силу лишь через тринадцать месяцев с даты сдачи на хранение [десятой] ратификационной грамоты или документа о [принятии, утверждении] или присоединении, а не через шестимесячный период, установленный в Конвенции об исковой давности. Этот шестимесячный период был установлен с целью дать правительствам, ставшим стороной Конвенции об исковой давности, достаточное время для уведомления всех заинтересованных национальных организаций и отдельных лиц о том, что конвенция, которая затронет их, вскоре вступит в силу¹².

3. Однако в отношении настоящей Конвенции о международной купле-продаже товаров предлагается тринадцатимесячный период, с тем чтобы предоставить достаточное время для того, чтобы денонсация Гаагской конвенции 1964 года вступила в силу в ту же дату, в которую настоящая Конвенция вступит в силу в отношении любого государства, являющегося стороной

¹² Краткие отчеты заседаний Второго комитета, 1-е заседание, пункты 45—50 (Официальные отчеты, часть II).

Гаагской конвенции 1964 года. В этой Конвенции предусматривается, что денонсация вступает в силу через двенадцать месяцев со дня получения уведомления правительством Нидерландов¹³. Дополнительный месяц нужен для того, чтобы дать достаточное время для уведомления правительства Нидерландов о денонсации, как предусмотрено в пункте 3 настоящей статьи.

4. Число ратификационных грамот, необходимых для вступления в силу Конвенции об исковой давности, равно десяти¹⁴.

5. Однако Комиссия может счесть, что для вступления в силу конвенции по вопросу частного права нет необходимости, чтобы ее ратифицировало такое число государств. Можно отметить, что Гаагская конвенция 1964 года вступила в силу на основании пяти ратификаций или присоединений, а Межамериканская конвенция о международном торговом арбитраже, заключенная в городе Панаме 30 января 1975 года, предусматривает всего лишь две ратификации. Соответственно, слово «десяти» было помещено в квадратные скобки в пунктах 1, 2 и 4 настоящей статьи.

Вступление Конвенции в силу в отношении государств, ратифицировавших Конвенцию или присоединившихся к ней после ее вступления в силу, пункт 2

6. Пункт 2 статьи [7] близок по своей формулировке пункту 2 статьи 44 Конвенции об исковой давности, за тем исключением, что, как предусмотрено и в пункте 1, до ее вступления в силу в отношении ратифицировавшего или присоединившегося государства должен истечь тринадцатимесячный период, с тем чтобы можно было одновременно денонсировать Гаагскую конвенцию 1964 года в соответствии с пунктом 3 статьи [7].

Денонсация Гаагской конвенции 1964 года, пункты 3 и 4

7. В пункте 3 предусматривается, что денонсация Гаагской конвенции 1964 года вступает в силу в дату, в которую настоящая Конвенция вступает в силу в отношении данного государства. В отношении первых [десяти] государств, которые станут сторонами настоящей Конвенции, такая денонсация вступит в силу в дату вступления в силу настоящей Конвенции. Для всех остальных государств денонсация станет действительной через [двенадцать] месяцев с даты сдачи на хранение ратификационной грамоты или документа о [принятии, утверждении] или присоединении.

8. Если Комиссия пожелает предусмотреть одновременное действие этих двух конвенций в оп-

ределенной их части, то может быть использовано положение, подобное пункту 2 статьи VII Конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений 1958 года¹⁵.

9. Пункт 4 настоящей статьи является процедурной мерой, требующей от депозитария уведомить правительство Нидерландов о вступлении в силу настоящей Конвенции, с тем чтобы оно знало о дате вступления в силу любой денонсации, о которой оно может быть уже уведомлено.

Статья [8]. Денонсация

1) Договаривающееся государство может в любое время денонсировать настоящую Конвенцию путем направления депозитарию официального письменного уведомления.

2) Денонсация вступает в силу [по получении официального уведомления] [через двенадцать месяцев после получения официального уведомления] депозитарием. [Если в официальном уведомлении указан более длительный период, то денонсация вступает в силу по истечении этого периода после получения депозитарием такого уведомления.]

Предыдущие конвенции и проекты статей

Конвенция об исковой давности, статья 45.

Гаагская конвенция 1964 года, статья XII.

Проект Конвенции о морской перевозке грузов, A/CN.9/115¹⁶.

Комментарий

1. В статье [8] определяется, каким образом настоящая Конвенция может быть денонсирована.

Порядок денонсации, пункт 1

2. Пункт 1 сформулирован в основном так же, как и пункт 1 статьи 45 Конвенции об исковой давности.

Время вступления в силу денонсации, пункт 2

3. Первое предложение пункта 2 сходно с пунктом 2 статьи 45 Конвенции об исковой давности, за тем исключением, что формулировка в первых квадратных скобках предусматривает вступление денонсации в силу по получении депозитарием уведомления о денонсации.

¹⁵ Это положение гласит: «Женевский протокол 1923 года об арбитражных оговорках и Женевская конвенция 1927 года о приведении в исполнение иностранных арбитражных решений утрачивают силу между Договаривающимися государствами после того, как для них становится обязательной настоящая Конвенция, и в тех пределах, в которых она становится для них обязательной».

¹⁶ См. сноску 1, выше.

¹³ Статья XII, пункт 2.

¹⁴ Статья 44, пункт 1.

4. Формулировка во вторых квадратных скобках предусматривает, что денонсация вступает в силу по истечении двенадцатимесячного периода. Это согласуется с пунктом 2 статьи 45 Конвенции об исковой давности и с пунктом 2 статьи XII Гаагской конвенции 1964 года.

5. Комиссия международного права в комментарии к проекту положения, которое впоследствии стало статьей 56 Венской конвенции о праве договоров¹⁷, указала:

«Комиссия сочла важным, чтобы любое подразумеваемое право на денонсацию договора или выход из него обуславливалось предоставлением разумного срока для уведомления. Иногда в клаузулах о прекращении действия договора указывается, что уведомление должно представляться за шесть месяцев, однако такой срок обычно устанавливается в том случае, если договор является возобновимым и открытым для денонсации путем представления уведомления до возобновления или в момент возобновления. Если заключается бессрочный договор с правом на денонсацию, то срок для уведомления составляет чаще всего двенадцать месяцев, хотя, конечно, в некоторых случаях заблаговременного уведомления не требуется. Разрабатывая общую норму, Комиссия сочла желательным установить более длительный, нежели более короткий срок, с тем чтобы обеспечить достаточную защиту интересов других сторон по договору. Соответственно, в пункте 2 она решила указать, что уведомление о намерении денонсировать договор или выйти из него в соответствии с на-

¹⁷ Статья 56 касается денонсации или выхода из договора, в котором не содержится положений относительно прекращения, денонсации или выхода из него.

стоящей статьей должно представляться не меньше, чем за двенадцать месяцев»¹⁸.

6. Второе предложение пункта 2 взято из проекта заключительных положений проекта Конвенции о морской перевозке грузов.

Статья [9]. Аутентичность текста

Совершено в сего в одном экземпляре, английский, арабский, испанский, китайский, русский и французский тексты которого являются равно аутентичными.

Предыдущие конвенции и проекты статей

Конвенция об исковой давности, статья 46.

Комментарий

Такое упрощение статьи 46 Конвенции об исковой давности возможно потому, что:

- i) в статье [1] указывается, что депозитарием является Генеральный секретарь Организации Объединенных Наций; и
- ii) в статье 77 (1) *а* Венской конвенции о праве договоров указывается, что если в договоре не предусматривается иное или если договаривающиеся государства не условились об ином, то депозитарий хранит подлинный текст договора.

¹⁸ Проект статей по праву договоров с комментариями, принятый Комиссией международного права на ее восемнадцатой сессии, примечание 6 к проекту статьи 53 (*Официальные отчеты Конференции Организации Объединенных Наций по праву договоров*, документы Конференции, часть В) (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 70.V.5).

Г. Перечень соответствующих документов, не воспроизведенных в настоящем томе

Восьмая сессия Рабочей группы по международной купле-продаже товаров

Условные обозначения

Наименование или описание документа

A/CN.9/WG.2/VIII/INF.1 и Согг.1	Список участников: члены Рабочей группы
A/CN.9/WG.2/VIII/CRP.1	Статья 2, предложенная Рабочей группой (Бразилия, Соединенные Штаты, Чехословакия)
A/CN.9/WG.2/VIII/CRP.2	Статья 4, предложение Соединенных Штатов
A/CN.9/WG.2/VIII/CRP.3	Статья 4, предложение Чехословакии
A/CN.9/WG.2/VIII/CRP.4	Статья 3А, предложение Австралии, Соединенного Королевства и Чехословакии
A/CN.9/WG.2/VIII/CRP.5	Статья 5, предложение наблюдателя Федеративной Республики Германии
A/CN.9/WG.2/VIII/CRP.6	Статья 4, предложение Австрии, Соединенного Королевства, СССР и Франции
A/CN.9/WG.2/VIII/CRP.7	Статья 1, предложение Секретариата

Условные обозначения

Наименование или описание документа

A/CN.9/WG.2/VIII/ CRP.8	Предложение Венгрии
A/CN.9/WG.2/VIII/ CRP.9	Статья 6А, предложение наблюдателя Герман- ской Демократической Республики
A/CN.9/WG.2/VIII/ CRP.10	Предложение наблюдателя Финляндии
A/CN.9/WG.2/VIII/ CRP.11	Предложение Секретариата
A/CN.9/WG.2/VIII/ CRP.12	Статья 6, предложение Польши
A/CN.9/WG.2/VIII/ CRP.13 и Add.1—9	Проект доклада Рабочей группы по междуна- родной купле-продаже товаров о ходе работы ее восьмой сессии (Нью-Йорк, 4—14 января 1977 года)
A/CN.9/WG.2/VIII/ CRP.14	Текст статьи 5
A/CN.9/WG.2/VIII/ CRP.15	Статья 8, предложение Венгрии, Соединенных Штатов и Филиппин
A/CN.9/WG.2/VIII/ CRP.16	Статья 8, предложение Соединенных Штатов и Чехословакии
A/CN.9/WG.2/VIII/ CRP.17	Текст статьи 12
A/CN.9/WG.2/VIII/ CRP.18	
A/CN.9/WG.2/VIII/ CRP.19	

II. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЛАТЕЖИ

А. Доклад Генерального секретаря: исследование об обеспечительных интересах (A/CN.9/131) *

1. На своей третьей сессии Комиссия обратилась к Генеральному секретарю с просьбой о проведении исследования норм, касающихся обеспечительных интересов, в основных правовых системах¹. По просьбе Генерального секретаря это исследование было подготовлено профессором Ульрихом Дробнигом из «Max Planck-Institut für Ausländisches und Internationales Privatrecht» (Институт зарубежного и международного частного права им. Макса Планка), Федеративная Республика Германии. Это исследование было представлено Комиссии на ее восьмой сессии².

2. В ходе обсуждения этого исследования на своей восьмой сессии Комиссия отметила, что оно не включает ссылки на нормы права об обеспечительных интересах социалистических стран, и просила дополнить его путем включения таких ссылок³. Кроме того, учитывая важность этого исследования, которое было издано только на английском языке, было предложено опубликовать его на всех языках Комиссии.

3. В соответствии с просьбой Комиссии были добавлены ссылки на нормы права социалистических стран. Еще одно незначительное изменение было сделано для того, чтобы отразить последние изменения в праве Соединенных Штатов Америки в отношении обеспечительного интереса в железнодорожном подвижном составе⁴. В остальном это исследование воспроизводится в приложении к настоящему докладу в том виде, как оно было первоначально подготовлено профессором Дробнигом.

* 15 февраля 1977 года.

¹ Ежегодник..., 1968—1970 годы, часть вторая, III, А, документ A/8017, пункт 145.

² International Payments: Study on Security Interests ST/LEG/11 [Только на англ. языке].

³ Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцатая сессия, Дополнение № 17 (A/10017), пункт 63 (Ежегодник..., 1975 год, часть первая, II, 1).

⁴ См. раздел 2.5.3.3, ниже.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Правовые принципы, регулирующие обеспечительные интересы

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел	Стр.	Раздел	Стр.
1.	213	ВСТУПЛЕНИЕ	
1.1	213	Задание	
1.2	213	Сфера исследования	
2.		НАЦИОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧИТЕЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ	
2.1	213	Введение	
2.1.1	213	Основные рассматриваемые виды обеспечительных интересов	
2.1.1.1	213	Посессорные обеспечительные интересы	
2.1.1.2	214	Непосессорные обеспечительные интересы	
		2.1.2	Различия в юридической конструкции
		2.1.2.1	Ручной залог
		2.1.2.2	Ипотека
		2.1.2.3	Право собственности
		2.1.2.4	Преимущественное право
		2.1.2.5	Реальные и искусственные различия
		2.1.3	Изложение и подход
		2.2	Посессорные обеспечительные интересы
		2.2.1	Причины упадка
		2.2.2	Остаточные виды применения
		2.2.3	Правовой режим
		2.3	Договорные непосессорные обеспечительные интересы

Раздел	Стр.	Раздел	Стр.
2.3.1	217	2.5.1.6	253
2.3.2	218	2.5.1.6.1	253
2.3.2.1	218	2.5.1.6.2	253
2.3.2.2	218	2.5.1.7	254
2.3.2.3	219	2.5.1.8	254
2.3.2.3.1	219	2.5.2	255
2.3.2.3.2	220	2.5.3	255
2.3.2.4	221	2.5.3.1	255
2.3.3	221	2.5.3.2	255
2.3.3.1	222	2.5.3.3	255
2.3.3.2	222	2.5.3.4	256
2.3.3.3	224	2.5.3.4.1	256
2.3.3.4	227	2.5.3.4.2	256
2.3.3.5	228	2.5.3.5	256
2.3.3.6	229	2.6	257
2.3.4	230	2.6.1	257
2.3.4.1	230	2.6.1.1	257
2.3.4.2	230	2.6.1.2	257
2.3.4.3	232	2.6.1.3	258
2.3.4.4	233	2.6.1.4	258
2.3.5	234	2.6.1.5	258
2.3.5.1	234	2.6.2	258
2.3.5.2	235	2.6.2.1	258
2.3.5.3	237	2.6.2.2	259
2.3.5.4	239	2.6.2.3	260
2.3.5.5	240	3.	261
2.3.6	242	3.1	261
2.4	244	3.1.1	261
2.4.1	244	3.1.2	262
2.4.2	244	3.2	262
2.4.3	245	3.2.1	262
2.4.3.1	245	3.2.1.1	262
2.4.3.2	245	3.2.1.2	262
2.4.3.3	246	3.2.2	264
2.4.3.4	246	3.2.2.1	265
2.4.3.5	246	3.2.2.2	266
2.4.4	247	3.2.2.3	266
2.4.4.1	247	3.2.2.4	266
2.4.4.2	247	3.2.3	266
2.4.4.3	248	3.2.3.1	266
2.4.4.4	248	3.2.3.1.1	266
2.4.4.5	249	3.2.3.1.2	267
2.5	250	3.2.3.1.3	267
2.5.1	250	3.2.3.1.3	267
2.5.1.1	250		
2.5.1.2	250		
2.5.1.3	251		
2.5.1.4	251		
2.5.1.4.1	251		
2.5.1.4.2	252		
2.5.1.5	252		
		Специальные правила, не связанные с публикацией	253
		Расширение обеспечительных интересов	253
		Принудительная реализация обеспечительных интересов	253
		Сравнительный анализ	254
		Международные аспекты	254
		Контейнеры	255
		Железнодорожный подвижной состав	255
		Введение	255
		Применение общих норм	255
		Специальные нормы	255
		Ограничения обеспечительных интересов	256
		Ограничения в отношении создания обеспечительных интересов	256
		Ограничения в отношении принудительной реализации обеспечительных интересов	256
		Выводы	257
		<i>Единые нормы материального права</i>	257
		Законодательные попытки унификации	257
		Скандинавский закон об условной купле-продаже	257
		Проект МИУЧП 1939/1951 гг.	257
		Проект Конвенции ЕЭС о банкротстве 1970 года	258
		Общие условия ЭКЕ	258
		Выводы	258
		Последние предложения	258
		Необходимость унификации	258
		Способы унификации	259
		Существо предложений	260
		МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ ТОВАРОВ, ЯВЛЯЮЩИХСЯ ПРЕДМЕТОМ ОБЕСПЕЧИТЕЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ	261
		<i>Практическая роль обеспечительных интересов в международной торговле</i>	261
		Нынешнее положение	261
		Будущие тенденции	262
		<i>Обеспечительные интересы в товаре (за исключением транспортных средств)</i>	262
		Основные ситуации	262
		Статичная ситуация	262
		Международное перемещение товаров	262
		«Мобильные коллизии»	262
		Адаптация иностранных обеспечительных интересов	262
		Эквивалентность	263
		Адаптация	264
		Исключение: товары в пути	265
		Создание обеспечительного интереса в соответствии с будущим <i>lex situs</i>	266
		Обязательство согласно праву страны-экспортера	266
		Единые коллизийные нормы	266
		Законодательная унификация коллизийных норм	266
		Кодекс Бустаманте 1928 года	266
		Договор о международном сухопутном торговом праве, Монтевидео, 1940 год	267
		Гагская конвенция 1958 года о законе, применимом к передаче права собственности	267

Раздел	Стр.	4.	РЕКОМЕНДАЦИИ	Стр.
3.2.3.2	Недавние предложения	267		
3.2.3.2.1	Проект «Банковской федерации» ЕЭС	267	4.1	Существо предложений 268
3.2.3.2.2	Оговорки относительно полезности коллизийных норм	267	4.2	Способ осуществления 268
3.3	Обеспечительные интересы в автомобилях	267	4.2.1	Конвенция о единообразном законе 268
3.3.1	Соединенные Штаты Америки	268	4.2.2	Типовой закон 269
3.3.2	Предложения исследования МИУЧП	268	4.2.3	Рекомендации 269
3.4	Обеспечительные интересы в железнодорожном подвижном составе	268	4.2.4	Заключение 269
			Добавления	
			I.	Перечень цитируемых нормативных актов 269
			II.	Перечень часто цитируемых изданий 272

1. ВСТУПЛЕНИЕ

1.1. Задание

Секретариат Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) обратился ко мне с просьбой провести исследование о правовых принципах, регулирующих обеспечительные интересы в различных правовых системах мира, при уделении особого внимания тем аспектам, которые имеют специальное отношение к международной торговле. Меня просили учесть уже имеющиеся исследования в этой области и использовать ответы девятнадцати правительств, присланные в ответ на просьбу ЮНСИТРАЛ о предоставлении информации.

Выводы настоящего исследования могут послужить делу содействия праву международной торговли на двух различных уровнях. Они могут быть использованы прежде всего для предложений о возможных улучшениях в нормах систем, существующих в странах, — возможно, путем разработки одного или более типовых законов. Исследование может также принести пользу при рассмотрении вопроса о необходимости или целесообразности разработки норм права в этой области на международном уровне, в особенности для международного движения товаров, являющихся объектом обеспечительных интересов.

1.2. Сфера исследования

Поскольку исследование со всесторонней и всеобъемлющей сферой охвата не представляется возможным и поскольку такая цель не ставилась, пришлось сделать ряд ограничений в отношении предмета исследования и географической сферы охваченных правовых систем.

а) Что касается предмета исследования, то оно почти исключительно касается обеспечительных интересов, не связанных с передачей владения. Это ограничение объясняется тем обстоятельством, что в современных условиях такой вид обеспечения намного важнее других, в особенности в отношениях, возникающих в связи с международной торговлей (см. ниже, пункт 2.1.1).

Однако исключены не связанные с передачей владения обеспечительные интересы, относящиеся к судам и самолетам, поскольку они до некоторой степени уже унифицированы определенными международными конвенциями.

Из сферы рассмотрения также исключены специальные нормы, касающиеся продажи в рассрочку. Эти нормы в целом не относятся к сделкам между торговцами или же неприменимы к торговым сделкам вследствие максимального предела в отношении покупной цены. Кроме того, они относятся в первую очередь к договору купли-продажи, а не к каким-либо аспектам обеспечения, которые также могут иметь место.

Даже в пределах остающейся обширной области пришлось пойти на дальнейшие ограничения. Таким образом выделены только те вопросы, которые, по мнению автора, охватывают ключевые проблемы, связанные с разработкой более совершенного внутрисударственного законодательства или международных норм.

б) Ввиду ограниченности времени, которым я располагал, возникла необходимость использовать законодательные материалы в качестве основного источника информации по отдельным правовым системам. Когда это было практически возможно, я пытался проверять такие мате-

риалы с точки зрения их практического применения. Данные различными правительствами ответы на вопросник ЮНСИТРАЛ также опираются главным образом на этот источник, причем чаще всего в них не дается каких-либо ссылок на конкретные положения.

Вопреки ожиданиям, имеющиеся исследования о способах обеспечения оказались мало полезными, поскольку их очень мало и, кроме того, они имеют ограниченный охват. Поэтому на основные законодательные источники неизбежно пришлось полагаться в значительно большей мере, чем предусматривалось первоначально.

с) Была предпринята попытка географически охватить все материалы, которые представлялись достойными упоминания, где бы они ни были получены. Особый упор был сделан на более важные правовые системы Европы, Америки и Австралии; к сожалению, материалы из других континентов не оказались легко доступными.

2. НАЦИОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧИТЕЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ

2.1. Введение

2.1.1 Основные рассматриваемые виды обеспечительных интересов

Несмотря на бесчисленное множество видов обеспечительных интересов, существующих в различных странах мира, практически везде можно провести основное различие между посессорными и непосессорными обеспечительными интересами. Эти термины соответственно указывают, переходит ли к кредитору владение обремененным имуществом или не переходит.

2.1.1.1 Посессорные обеспечительные интересы

Наиболее типичным посессорным обеспечительным интересом является *ручной залог*, который, по-видимому, существует во всех странах мира. Он основывается на соглашении между должником и кредитором. Посессорные обеспечительные интересы могут также возникать в силу закона. Мы будем затрагивать основанные на законе *залоговые права и права удержания* лишь в связи с другими вопросами.

В соответствии с традиционными нормами залогового права должник передает обременяемое имущество либо самому кредитору, либо третьему лицу, который удерживает его для кредитора, причем должник сохраняет за собой право собственности на данное имущество. Передача должником права владения на заложенное имущество оправдывается двумя основными соображениями: во-первых, она защищает обеспеченного кредитора от несанкционированного распоряжения должником обремененным имуществом; во-вторых, она защищает третьих лиц, в особенности других (существующих или потенциальных) кредиторов должника, от ошибочного предположения в отношении размера имущества, принадлежащего должнику, и таким образом (косвенно) в отношении его платежеспособности.

Практическое значение посессорных обеспечительных интересов, в особенности ручного залога, уже несколько десятилетий быстро снижается. В чисто коммерческом контексте (где и кредитор, и должник являются торговцами)

сегодня можно встретить лишь немного исключительных случаев, в которых ручной залог все еще используется в качестве обеспечения. Наиболее важным из таких случаев является продажа против документов; к ручному залому также прибегают тогда, когда в качестве обеспечения используются ценности (см. ниже, пункт 2.2.2).

Если не считать этих особых случаев, основным недостатком посessorных обеспечительных интересов является требование передачи обремененного имущества. Основные неудобства здесь испытывает должник, который обычно имеет право собственности на такое имущество, ибо это имущество часто является необходимым для его деловой деятельности, например, оборудование, сырье или товары. Если должник не может использовать эти вещи и/или распорядиться ими, его способности погасить предоставленный кредит наносятся серьезный ущерб.

Однако обеспеченный кредитор в свою очередь, как правило, не желает или не может получить и хранить оборудование, сырье или товары должника. Такие практические недостатки ручного залога привели к развитию многих видов непосessorных обеспечительных интересов.

2.1.1.2 Непосessorные обеспечительные интересы

В течение последних ста лет во всем мире развился удивительно широкий круг непосessorных обеспечительных интересов. Как практические результаты, которые могут быть достигнуты с помощью этих средств, так и правовая форма, которую они принимают, разнятся не только между странами, но зачастую даже в пределах одной и той же страны.

Наиболее важные материальные нормы и их практическое действие детально будут рассмотрены ниже (в пункте 2.3), а основные различия в конструкции и относительном значении, придаваемом каждой из этих норм, указываются в следующих подпунктах.

2.1.2. Различия в юридической конструкции

Если рассмотреть все виды обеспечительных интересов, посessorных и непосessorных, с точки зрения их юридической конструкции, то большое разнообразие сильно отличающихся друг от друга институтов можно свести к очень немногим основным моделям. Эти основные концепции обеспечительных интересов часто принимают самые различные внешние формы. Четырьмя основными моделями являются: ручной залог, ипотека, право собственности и преимущественное право.

2.1.2.1 Ручной залог

Ручной залог как прототип посessorного обеспечительного интереса, возникший из договора между должником и кредитором, является настолько распространенным и известным, что на данном этапе не требуется какого-либо его дальнейшего анализа (см. выше, пункт 2.1.1.1). Наиболее примечательно то, что центральный элемент ручного залога — передача владения должником — в сущности выдержал все испытания.

Однако можно упомянуть, что с помощью определенных специальных приемов ручной залог приспособлен к нескольким случаям, не связанным с передачей владения. Австрия и некоторые южноамериканские страны (например, Бразилия и Панама) допускают так называемую «символическую передачу». В Австрии она ограничивается тяжелым оборудованием и аналогичными предметами, физическая доставка которых очень затруднена; в вышеупомянутых южноамериканских странах сравнимого ограничения, очевидно, не существует. В некоторых восточноевропейских странах ручной залог может быть непосessorным, если это специально предусмотрено в нормативном акте или в договоре (СССР) или если это соответствует интересам конкретного кредитного учреждения (Венгрия). Другим примером является (старая) американская система *полевого складирования*, когда обремененное имущество остается в помещении должника, но охраняется специально выделенным служащим обеспеченного кредитора. Третьим и наиболее распространенным исключением является ручной залог имущества, представленного каким-либо до-

кументом, когда должник передает только документ, в то время как само имущество остается в его владении. Эти примеры показывают, что в определенных случаях ручной залог больше не подходит под определение посessorного обеспечительного интереса. В отдельных случаях он может выступать практически в качестве непосessorного обеспечительного интереса.

2.1.2.2 Ипотека

Ипотека недвижимости — непосessorный обеспечительный интерес в недвижимости — в некоторых странах послужила в качестве модели для развития непосessorного обеспечительного интереса в движимости. Такие термины, как американский «*chattel mortgage*» или испанский «*hipoteca mobiliaria*» («ипотека движимого имущества»), свидетельствуют о привлекательном воздействии, оказываемом ипотекой недвижимого имущества. Более многозначительными, чем терминологическое сходство, являются материальные и формальные аналогии, заимствованные из ипотеки недвижимого имущества. Здесь наиболее существенной является та идея, что защита третьих лиц требует гласности факта залога движимости и что такая ипотека организована по такой же системе регистрации, какая принята для ипотеки недвижимого имущества.

Хотя общая аналогия с ипотекой недвижимого имущества, по-видимому, особенно плодотворна как отправная точка в развитии непосessorного обеспечительного интереса в движимости, только относительно небольшое число стран применило этот прямой метод. Одной из этих стран являются Соединенные Штаты Америки, где «*chattel mortgage*» использовался в течение многих лет, прежде чем он был поглощен единым «обеспечительным интересом» Единообразного торгового кодекса. Другая группа таких стран включает в себя Испанию и испаноязычные страны Латинской Америки. В этих государствах «*hipoteca mobiliaria*» и «*prenda con registro*», соответственно, очень хорошо разработаны в относительно недавно принятом законодательстве и играют главную роль в качестве средств обеспечения.

Типично, что ипотека движимости служит для обеспечения авансов, выдаваемых такими займодавцами, как банки, главным образом в тех странах, где продавцы в кредит располагают другими специальными способами обеспечения, как, например, резервирование правового титула или продажа в рассрочку. С другой стороны, там, где такого «разделения труда» не существует (например, во Франции и некоторых южноамериканских странах), ипотека также используется для обеспечения покупной платы, причитающейся продавцу за проданный товар.

Ипотечный залог в том виде, как он был приспособлен и применяется к движимому имуществу, может быть назван единственным «полным» непосessorным обеспечительным интересом в движимости. Однако в некоторых странах намного более важную роль, чем ипотечный залог, играют две другие формы непосessorного обеспечительного интереса. Одной из них является право собственности, а другой — преимущественное право.

2.1.2.3 Право собственности

Практическое значение, придаваемое праву собственности как средству развития непосessorных обеспечительных интересов, трудно переоценить. Изучение использования права собственности или злоупотребления им как движущей силой развития современных форм обеспечения — это увлекательное занятие для лица, изучающего современную историю права, а также для проницательного наблюдателя современной практики в области обеспеченного финансирования.

Вопреки этой современной практике, некоторые правовые системы и ряд авторов проявляют тенденцию к отрицанию функционального использования права собственности для целей обеспечения на том основании, что право собственности находится за пределами традиционных категорий обеспечительных интересов. Даже лица, недавно проводившие сравнительное исследование по вопросу об обеспечительных интересах в Европе, не поколебались иск-

лючить на этом основании из его сферы все вещно-правовые способы обеспечения.

Conseil de l'Europe, *Aspects internationaux de la protection juridique des droits des créanciers* (цитируется как французское исследование), 47.

Это, как представляется, недопустимый формализм. Высшим соображением, которое следует учитывать как при сравнительном исследовании, так и при всякой попытке регулирования обеспечительных интересов, должны быть функциональные виды использования различных правовых институтов. Юридический характер таких институтов не должен учитываться при правильной делимитации. Эта рабочая гипотеза в полной мере подтверждает вывод, к которому пришли Гуд и Зигель в своем концептуальном анализе купли-продажи в рассрочку, условной купли-продажи и ипотеки.

«Следует надеяться, что от концепции правового титула, которая по-прежнему в полной мере воплощена в законодательстве стран Содружества и которой в значительной степени обусловлены неоправданные различия в правовых последствиях применения того или иного способа обеспечения, хотя и тот и другой способы могут предназначаться для достижения одного и того же результата, в должное время откажутся в пользу функционального подхода, воплощенного в „Кодексе“» (ст. 9 Американского единообразного торгового кодекса). Goode and Ziegel, *Hire-Purchase and Conditional Sale*, 146.

Использование права собственности в качестве средства обеспечения имеет различные формы.

Наиболее известным является резервирование права собственности (удержание правового титула, условная продажа и т. п.). Впервые оно стало использоваться продавцами, которые предоставляли своим покупателям время для выплаты покупной цены, обеспечивая этот кредит путем сохранения правового титула на данный товар. Такое резервирование права собственности представляется совершенно естественным, поскольку оно является не чем иным, как модификацией обычного договора купли-продажи, в соответствии с которым покупатель оплачивает товар по его получении, а продавец одновременно передает свой правовой титул покупателю.

Хотя резервирование права собственности первоначально ограничивалось продавцом, финансирующим свою собственную продажу, сегодня во многих странах оно распространяется и на продажу, финансируемую третьими сторонами.

Другой формой обеспеченного финансирования продажи является использование права собственности в форме *купли-продажи в рассрочку* hire-purchase (Location-vente и т. п.). Продавец, который продает в кредит, сдает товар в аренду лицу, которое намеревается его купить. Будущий покупатель получает право владения этим товаром и обязан делать платежи в оплату аренды (на практике это сумма, представляющая собой платежи в счет покупной цены) продавцу/арендодателю. После завершения выплаты этих платежей арендатор либо получает правовой титул на товар, либо имеет возможность его требовать.

Этот метод также легко применим к обеспеченному финансированию купли-продажи третьими сторонами.

В определенных обстоятельствах финансируемая *сдача в аренду* может рассматриваться в качестве современного варианта купли-продажи в рассрочку.

Третья основная форма обеспечения через право собственности представлена «*обеспечительной передачей права собственности*», которая развилась в некоторых странах по примеру немецкой модели «*Sicherungsübereignung*». Английская купчая, используемая в Мексике «*fidei comiso*» и, возможно, англо-американская сохранная расписка являются эквивалентными способами, каким была и американская ипотека движимого имущества, прежде чем она стала рассматриваться как собственно ипотека. Обеспечительная передача права собственности, как правило, ис-

пользуется для обеспечения займов. Должник передает кредитору правовой титул, но не владение на имущество, предназначенное для залога. Кредитор сохраняет правовой титул до погашения обеспеченной ссуды, а затем возвращает его должнику.

Для всех трех основных форм обеспечения с помощью права собственности характерны две черты. Во-первых, кредитор как лицо, обладающее правом собственности, удерживает больше прав, чем ему требуется для целей обеспечения. Этот излишек прав является значительным источником конфликтов с должником, а также с третьими сторонами. Во-вторых, как это ни парадоксально, многие страны проявляют меньшую подозрительность к более или менее открытому использованию права собственности в качестве обеспечения, чем к другим формам непосессорного обеспечения. Если последние обычно очень строго регулируются, то право собственности часто рассматривается как чистое и безусловное право собственности, независимо от конкретной функции, которую оно выполняет. Огромная привлекательность, присущая праву собственности как способу обеспечения, в некоторых странах объясняется этой либеральностью по отношению к широкому разнообразию функций, для которых используется право собственности.

2.1.2.4 Преимущественное право

Если использование права собственности в качестве обеспечения наделяет обеспеченного кредитора избытком прав, преимущественные права — реже встречающаяся форма непосессорного обеспечительного интереса — предоставляют кредитору меньшее обеспечение, чем обычная ипотека.

Следует различать два вида преимущественных прав, оба из которых имеют отношение к обеспечительным интересам, а именно — общие и специальные преимущественные права.

Общее преимущественное право наделяет льготным статусом некоторые категории требований, которые могут быть удовлетворены за счет всего имущества должника. Фискальные требования пользуются таким льготным статусом в очень многих странах. Поскольку применимый закон точно определяет относительный разряд такого общего преимущественного права, оно может иметь приоритет по отношению к требованию, обеспеченному обеспечительным интересом, а может и не иметь его. Если оно имеет такой приоритет, то ценность обеспечения, конечно, снижается. Мы рассмотрим эту проблему при обсуждении вопроса о защите обеспечительного интереса от третьих сторон.

Специальное преимущественное право наделяет льготным статусом некоторые категории требований, которые могут быть удовлетворены — в отличие от общего преимущественного права — только за счет определенного конкретного имущества должника. Таким образом, оно походит на обычный обеспечительный интерес.

В настоящем исследовании будет рассмотрено только наиболее важное преимущественное право, а именно то, которое приобретает продавец движимого имущества, не получивший платежа; оно признается во многих странах, хотя и далеко не во всех. Хотя условия и, в особенности, последствия наличия у продавца преимущественного права могут значительно различаться по странам, оно имеет по крайней мере две общие черты во всех правовых системах, где оно признается: оно возникает в результате действия закона, если продавец не получает платежа за проданный товар, и его действие, как правило, ограничивается периодом времени, в течение которого проданный товар остается в руках покупателя. Однако даже в течение этого периода преимущественное право, как правило, не действует в случае банкротства покупателя.

Именно это отсутствие действительности в отношении всех третьих сторон снижает практическую ценность преимущественного права продавца, превращая его во второразрядный способ обеспечения. С другой стороны, то обстоятельство, что оно возникает в результате действия закона, делает его применимым ко всем договорам купли-продажи независимо от соглашения сторон. Эта особенность облегчает его рассмотрение в рамках общих правовых принци-

пов, поскольку она устраняет необходимость принимать во внимание разнообразные отклонения в условиях отдельных договоров.

Однако следует отметить, что в нескольких случаях, иногда с помощью регистрации, преимущественные права получают статус полного обеспечительного интереса. Наиболее примечательным примером этого является основанное на законе преимущественное право продавцов автомобилей в Италии, которое подлежит регистрации и действует против третьих лиц. Оно сосуществует с договорным преимущественным правом, которое может быть предоставлено собственником любому другому кредитору на тех же условиях и с теми же последствиями. Через пятнадцать лет после его возникновения это комбинированное статутно-договорное преимущественное право было переквалифицировано итальянским парламентом в ипотеку.

Италия: См. Декрет-закон от 15 марта 1927 года, ст. 2 и Гражданский кодекс 1942 года, ст. 2810, п. 3. Любопытная двойственность этого конкретного обеспечительного интереса как по существу, так и по квалификации доказывает, что разрыв между ипотекой и преимущественным правом не является неустраняемым.

Это ведет нас к рассмотрению двойственной ценности различных типов обеспечительных интересов и общей юридической конструкции лежащей в основе их дифференциации.

2.1.2.5 Реальные и искусственные различия

Производя оценку четырех основных типов обеспечительных интересов, представленных здесь в общем виде (зalog, ипотека, право собственности и преимущественное право), мы должны начать с выяснения того, в какой степени эти различия и границы между этими четырьмя типами соответствуют современным коммерческим реалиям. Только те различия, которые отвечают этому критерию, могут быть признаны правильными в своей основе. Все другие различия, по каким бы конструктивным основаниям или случайным историческим событиям они ни были проведены, должны считаться ложными и, следовательно, бесполезными. Основным признаком, определяющим деление на ручной залог и ипотеку, вытекает из ответа на вопрос, находится обремененное имущество во владении обеспеченного кредитора или нет. Понятно, что принадлежность права владения является в высшей степени релевантным фактическим обстоятельством, которое может иметь важные правовые последствия. С другой стороны, мы видели, что ручной залог не всегда может быть определен как поссessorный обеспечительный интерес, поскольку этот термин охватывает некоторые случаи непоссessorного характера (см. выше, пункт 2.1.2.1). Поэтому в нашем исследовании мы заменим термин «залог» более ориентированным на факты термином «поссessorный обеспечительный интерес».

Таким образом, можно видеть, что непоссessorные обеспечительные интересы включают в себя все четыре основных способа, причем залог занимает второстепенное положение. Мы можем предположить качественное различие между способами полного обеспечения, с одной стороны, и менее значительным способом — преимущественным правом — с другой. Однако даже здесь мы должны руководствоваться не названием того или иного конкретного института, а его реальным действием.

Остается вопрос о правильности проведения различия между (исключительным) непоссessorным залогом, ипотекой и использованием права собственности в качестве обеспечения. С исторической и функциональной точек зрения очевидно, что все эти три способа служат лишь одной цели, а именно — предоставить реальное обеспечение кредитору, который не владеет заложенным имуществом. Хотя идентичность их целей не означает, что действие всех трех конструкций является также идентичным, широкое сравнение непоссessorных обеспечительных интересов будет невозможным, если функциональную идентичность целей не поставить выше более или менее случайных юридических конструкций. Поэтому мы объединим все способы — неза-

висимо от того, каким термином они обозначаются, — создающие полное непоссessorное обеспечение, под этим функциональным названием. Необходимо подчеркнуть, что все «вещно-правовые» способы, основанные на использовании права собственности для целей обеспечения, также будут охвачены этим названием. Только те институты, которые не достигают полного статуса обеспечительного интереса, будут упоминаться под их традиционным названием — имеется в виду преимущественное право.

2.1.3 Изложение и подход

Три категории обеспечительных интересов, вытекающих из функционального подхода к рассматриваемому вопросу (см. выше 2.1.2.5), определяют основную схему нижеследующего анализа. Таким образом, наше обсуждение бесконечного разнообразия национальных обеспечительных интересов будет проводиться по трем основным частям:

- 1) поссessorные обеспечительные интересы (см. ниже, 2.2);
- 2) непоссessorные обеспечительные интересы на договорной основе (см. ниже, 2.3);
- 3) законные непоссessorные обеспечительные интересы в пользу продавца (см. ниже, 2.4).

Из этой схемы вытекают два других методологических вопроса.

Во-первых, мы должны отвлечься от конкретных экономических ситуаций, в которых требуется и предоставляется обеспечение. Разумеется, правомерно ожидать существования различий между обеспечением, предоставляемым потребителем, и обеспечением, предоставляемым торговцем, или между обеспечением, предоставляемым промышленным предприятием, и обеспечением, предоставляемым фермером, и т. д. Даже обеспечение, предоставляемое одним и тем же лицом, например, импортером, может быть различным на разных стадиях импортной сделки, например, во время отгрузки, после прибытия и т. д. Наше отвлечение от этих бесчисленных разнообразных экономических ситуаций основано на двух посылках. Во-первых, в большинстве национальных правил такая дифференциация не проводится. Но даже в тех случаях, когда это имеет место, в последних кодификациях, как правило, устанавливается единообразный режим, самым наглядным примером которого является статья 9 Единообразного торгового кодекса США, в которой сформулирован единый обеспечительный интерес.

В целом наш анализ не будет также учитывать характер обремененного имущества. Таким образом, мы не будем проводить различия в зависимости от того, является ли обремененное имущество сырьевым товаром, как, например, зерно или нефть, или же готовыми изделиями или полуфабрикатами, или в зависимости от того, для каких целей служит товар — промышленных, торговых или потребительских. Такое отвлечение от характера заложенного товара опять-таки оправдывается тем, что в целом национальные правовые нормы также не проводят различий в этом отношении. Однако из уважения к национальному опыту было сделано одно исключение: упоминаемые здесь средства транспорта, а именно автомобили и железнодорожный подвижной состав, будут рассматриваться отдельно (см. ниже, 2.5).

2.2 Поссessorные обеспечительные интересы

Мы уже отмечали основные недостатки наиболее типичных поссessorных обеспечительных интересов — ручного залога, залоговых прав и права удержания (см. выше, 2.1.1.1).

2.2.1 Причины упадка

Вышеупомянутые практические неудобства поссessorных средств как для должника, так и для обеспечиваемого кредитора являются основной причиной упадка поссessorных обеспечительных интересов в современной торговой практике. Падение значения ручного залога компенсировалось огромным повышением практической роли непоссessorных обеспечительных интересов.

2.2.2 Остаточные виды применения

Однако, несмотря на общее падение значения посessorных средств, они по-прежнему играют важную роль в неся специальных областях. Важнейшей из них является предоставление обеспеченного кредита в связи с *продажей против документов*. Как правило, такая ситуация возникает в связи с аккредитивом. Банк, открывший кредит на счет импортера (или внутреннего покупателя), часто соглашается предоставить ему кредит на такой срок, пока он не сможет погасить его банку за счет доходов от перепродажи приобретенных товаров (краткосрочный товарный кредит). Товарораспорядительные документы, представляющие эти товары (такие как коносаменты и складские свидетельства), как правило, индоссированы и передаются банку. Последний затем с соблюдением мер предосторожности направляет документы покупателю, с тем чтобы он мог получить товар с корабля, представить его для таможенного осмотра и продать его. Обеспечительный интерес, в силу которого банк держит документы (и товары, представляемые ими), представляет собой ручной залог. Такая квалификация, возможно, не вполне очевидна, поскольку владение товаром со стороны банка является лишь косвенным. Товары «представляются» товарораспорядительными документами, то есть специальными документами, которые в силу торгового обычая или специального законодательства являются исключительно олицетворением товаров, вместо которых они выданы. Такой исключительный характер гарантируется обязательством лица, выдавшего эти документы, передать представляемые им товары только владельцу документа после его предъявления.

Другим примером использования непосessorного обеспечения, хотя и имеющим относительно небольшое значение, является ручной залог *драгоценностей и инвестиционных ценных бумаг*. Золото и драгоценные камни, а также облигации и акции являются предметами, весьма часто предоставляемыми в залог в коммерческой практике. Они также используются международными банками при предоставлении займов.

См. Delaume, *Legal Aspects of International Lending and Economic Development Financing* (Dobbs Ferry 1967) 234—236.

Такие предметы обеспечения имеют тройное преимущество: обычно от них не зависит экономическое существование должника; кредитор может легко хранить их и таким образом охранять на случай недобросовестного распоряжения ими должника; их легко можно сбыть.

Только удачное совпадение этих элементов, в частности первых двух, делает залог этих предметов экономически целесообразным. Однако особые свойства этих предметов имеют также и негативную сторону. Посessorное обеспечение, охватывающее другие предметы, как правило, практически неосуществимо, если и пока должник не может обойтись без владения товаром, а кредитор не может принять его.

Такой анализ двух коммерчески выгодных применений механизма посessorного обеспечения одновременно показывает, почему посessorные средства в целом не отвечают современным деловым требованиям. Поэтому наше внимание будет сосредоточено на непосessorных обеспечительных интересах.

2.3 Правовой режим

Помимо весьма ограниченной коммерческой полезности посessorных обеспечительных интересов еще один фактор также препятствует рассмотрению этих средств. Самый подробный обзор говорит о том, что условия создания посessorных обеспечительных интересов везде очень схожи. И все же самое можно сказать о последствиях, связанных с этими средствами. Некоторые расходы возникают лишь тогда, когда речь идет о приведении их в исполнение. Таким образом, целесообразность и полезность сравнительного анализа посessorных средств обеспечения будут весьма ограниченными.

2.3 Договорные непосessorные обеспечительные интересы

Интересы этой категории можно грубо разделить на обеспечительные интересы, создаваемые соглашением между кредитором и должником (договорные интересы), и другие обеспечительные интересы или преимущественные права, вытекающие из действия закона (законные интересы). Наличие или отсутствие соглашения в данном случае порождает так много различных юридических последствий, что целесообразнее всего рассматривать эти два класса отдельно.

Не всегда легко определить, когда обеспечительный интерес является договорным, а когда — законным. Иногда интерес считается законным для одного класса кредиторов, тогда как для всех других кредиторов он является договорным; интересы такого двойственного характера рассматриваются дважды в рамках соответствующей категории кредиторов. Определенная двусмысленность создается также законными интересами, последствия которой различны в зависимости от того, принимает ли обеспечительный кредитор меры для регистрации интереса или нет. Хотя такое бремя регистрации аналогично одной из основных элементов договорных обеспечительных интересов, основанных между кредитором и должником, отсутствует. Поэтому эти интересы будут классифицироваться как законные.

Последующий анализ будет касаться лишь так называемых «полных обеспечительных интересов», то есть обеспечительных интересов, имеющих юридические последствия, которые затрагивают как непосредственно заинтересованные стороны, так и третьи лица. Такой расширенный охват особенно важен для случаев наличия конфликта с другими кредиторами должника. Повсеместно признается, что именно это свойство обеспечительного интереса затрагивать положение других лиц, помимо договаривающихся сторон, отличает имущественный интерес от чисто договорных отношений, затрагивающих только участвующие в нем стороны.

2.3.1 Типичные цели

В основе различных объектов отдельных обеспечительных соглашений лежат некоторые общие цели, которые являются типичными для определенных повторяющихся ситуаций.

В целом можно сказать, что все непосessorные обеспечительные интересы позволяют должнику оставлять в своем владении обремененное имущество и сохранять свободу его использования и распоряжения им.

Во многих ситуациях стороны или, по крайней мере, кредитор предусматривают, что должник сохранит у себя обремененное имущество, так как он приобрел его для своих потребностей. Эти потребности могут носить личный или коммерческий характер. Такие домашние товары длительного пользования, как холодильники и телевизоры, относящиеся к категории товаров личного пользования. В коммерческих целях может использоваться такое постоянное или передвижное оборудование, как автомобили, краны и машины различных видов. Во всех этих случаях кредитор обычно обязывает должника не реализовывать обремененное имущество. Если должник в нарушение своего права владения обремененным имуществом реализует последнее, он нарушит свои договорные обязательства и даже может подвергнуться уголовным санкциям.

Совершенно иной является ситуация, если обе стороны предусматривают, что должник имеет право реализовать обремененное имущество. Это происходит в тех случаях, когда торговец закладывает свой товарный запас или когда импортер обременяет свой товарный запас или обеспечительным интересом во время его перевозки или после прибытия. Объявление должником о намерении продать этот товар то или иное время приносит важный новый элемент.

Право должника использовать или реализовать заложенные товары имеет в первую очередь экономическое значение. Во многих правовых нормах, в которых принят

очень широкий подход к вопросу, такое различие не проводится. Однако существуют другие правовые системы, в частности системы, налагающие ограничение на средства обеспечения, которые устанавливают для такого фактического различия важные юридические последствия (см. ниже, 2.3.2.3.2, подпункт 'b').

2.3.2 Ограничения, налагаемые на обеспечительные интересы

Различные ограничения, налагаемые на непосessorное обеспечение, являются ясным отражением широко распространенного недоверия, с которым во многих странах относятся к таким соглашениям. Возможной причиной этого является стремление защищать необеспеченных кредиторов и других третьих лиц, шансы которых на получение удовлетворения от должника могут быть поставлены под угрозу в результате предоставления льготных условий обеспеченным кредиторам (см. ниже, 2.3.2.5). Такие ограничения могут затрагивать либо круг участвующих лиц, либо обеспечиваемые требования, либо обременяемое имущество. Поскольку такие ограничения иногда являются весьма значительными и, следовательно, могут являться серьезным препятствием для международной торговли, все эти три вида ограничений заслуживают внимательного рассмотрения.

2.3.2.1 Ограничения по кругу лиц

Ограничения по кругу лиц могут касаться кредиторов или должников.

а) Наиболее распространенными являются правила, ограничивающие категорию обеспеченных кредиторов. Так, в *Аргентине* категория возможных кредиторов «*prenda con registro*» («залога с регистрацией») ограничивается государством или его автономными подразделениями, банками, кооперативами, сельскохозяйственными и промышленными компаниями, торговцами, включенными в торговый реестр, и зарегистрированными заимодавцами. К этому перечню поправкой 1963 года были добавлены международные финансовые учреждения, членами которых является Аргентина, а также иностранные экспортеры.

Аргентина: Закон № 12962 о залоге с регистрацией 1947 г. с поправками 1963 г., ст. 5. Также *Венесуэла*: Закон об ипотеке движимого имущества 1973 г., ст. 19.

В некоторых других странах разрешенные кредиторы образуют намного меньшую группу, а соответствующий обеспечительный интерес одновременно является более специфическим (см. об этом более подробно ниже, 2.3.2.2). Так, *Бельгия*, *Египет* и *Люксембург* позволяют становиться кредиторами ипотек и на коммерческие предприятия (*fonds de commerce*) только банкам, одобренным правительством.

Бельгия: Закон от 25 октября 1919 г., с поправками, ст. 7; *Египет*: Закон № 11 от 29 февраля 1940 г., ст. 10; *Люксембург*: Постановление от 27 мая 1937 г., ст. 12.

в то время как Франция не налагает никаких ограничений по кругу лиц на такого рода обеспечительный интерес. Некоторые страны, такие как *Федеративная Республика Германии*, *Турция*, *Уругвай*, *Швейцария* и *Япония*, ограничивают категорию кредиторов, способных приобретать некоторые сельскохозяйственные обеспечительные интересы.

Федеративная Республика Германии: Закон о кредитах для сельскохозяйственной аренды 1951 г., § 1; *Япония*: Закон о ссуде сельскохозяйственного движимого имущества от 29 марта 1933 г., ст. 3; *Швейцарский гражданский кодекс*, ст. 885, п. 2; *Турецкий гражданский кодекс*, ст. 868—869; *Уругвай*: Закон № 5.649 от 21 марта 1918 г. о сельскохозяйственном залоге, ст. 4.

очевидной целью чего является защита фермеров как должников от недобросовестных заимодавцев.

В некоторых странах Восточной Европы обеспечительный интерес могут приобретать только определенные банки или другие организации.

Германская Демократическая Республика: Гражданский кодекс 1975 г., п. 448; *Венгрия*: Гражданский кодекс

1959 г., п. 262; *Польша*: Гражданский кодекс 1946 г., ст. 308.

Некоторые другие страны ограничивают категорию кредиторов, еще больше предоставляя одному конкретному банку полномочия приобретать некоторые обеспечительные интересы и таким образом косвенно исключая всех других кредиторов. Примерами такого ограничения, которые касаются сельскохозяйственного банка, являются *Венесуэла*, *Греция*, *Египет* и *Норвегия*.

Египет: Закон № 28/1940 о некоторых изъятиях из правил гражданского кодекса о залогах от 25 мая 1940 г., ст. 1, п. 2; *Греция*: Законодательство о банке развития; *Норвегия*: Закон от 5 февраля 1965 г. о государственном сельскохозяйственном банке, § 16, № 1, п. 2; *Венесуэла*: Закон о сельскохозяйственном банке от 29 мая 1946 г., ст. 51 и далее.

Возможно и даже вероятно, что есть много других примеров «привилегий» такого рода, которые трудно найти, поскольку они могут быть скрыты в специальных нормативных актах.

б) Прямые ограничения в отношении должников встречаются редко. Многие ограничения такого рода подразделяются в ограничениях на виды имущества, пригодные в качестве обеспечения (см. ниже, 2.3.2.3.2). Поэтому мы упомянем лишь те ограничения по кругу субъектов, которые применяются независимо от характера обремененной вещи.

Прежде всего необходимо отметить, ввиду его широкого использования, ограничение на *английское* обеспечение (фиксированное или плавающее). Оно может быть создано только акционерным обществом, но не индивидуальным должником. По-видимому, нет никакого разумного объяснения такой дискриминации в отношении физических лиц (которые имеют в своем распоряжении в качестве средства обеспечения займов только пользующуюся дурной репутацией купчую).

Другим примером является *Парагвай*. Ипотека движимого имущества (залог с регистрацией, *prenda con registro*) может создаваться только промышленными предприятиями, ремесленниками, фермерами и скотоводами, а также юридическими образованиями, созданными такими лицами; они могут создаваться частными лицами лишь в том случае, если обремененным имуществом являются автомобили или машины вообще.

Парагвай: Декрет-закон № 896 о залоге с регистрацией от 1943 г., ст. 4.

В *Чехословакии* положения об обеспечительных интересах в Кодексе международной торговли 1963 года применяются только к организациям, заключающим международные торговые сделки.

2.3.2.2 Ограничения по кругу обеспечиваемых требований

Для экономического функционирования непосessorных обеспечительных интересов важнейшее значение имеют ограничения в отношении видов требований, которые эти интересы могут обеспечивать. В различных правовых системах налагаемые ограничения довольно разнообразны.

В данном вопросе мир можно разделить на три группы: страны, которые допускают обеспечительные интересы только для требований в отношении покупной платы; страны, допускающие обеспечительные интересы для требований в отношении покупной платы и некоторых других требований; наконец, страны, которые не ограничивают характер обеспечиваемого требования.

Требование в отношении покупной платы; в том смысле в котором это выражение употребляется здесь, в первую очередь означает претензию продавца на получение по купной цене товара, но может также состоять в кредит, предоставленном покупателю, с помощью которого последний может уплатить покупную цену за определенную вещь.

Термин и его определение взяты из права США, см. Едиобразный торговый кодекс, ст. 9-107.

Для целей нижеследующего обзора конкретная правовая форма, в которой непосessorный обеспечительный интерес может выражаться, не принималась во внимание. С другой стороны, приняты во внимание только те обеспечительные интересы, которые являются полными обеспечительными интересами, имеющими силу при банкротстве покупателя.

1) Первая группа включает в себя те страны, которые в действительности допускают только обеспечительные интересы для требований в отношении покупной платы, не налагающей ограничений в отношении продаваемой вещи:

Австрия, Египет, Италия, Ливан, Сирия, Швейцария, Турция и Эфиопия.

2) Вторая группа включает в себя страны, которые, как и первая группа, допускают обеспечительные интересы для требований в отношении покупной платы, независимо от продаваемого имущества. Однако они также допускают обеспечение ограниченного числа других требований. Ограничения могут налагаться на стороны в сделке (см. выше, 2.3.2.1) или на обременяемое имущество (см. выше, 2.3.2.3):

Аргентина, Греция, Норвегия, Таиланд, Уругвай, Финляндия, Швеция и Япония.

3) В третью и наиболее многочисленную группу входят большинство других стран. В целом они не проводят различий на основе вида обеспеченного требования (хотя они могут налагать другие ограничения, см. выше, 2.3.2.1, и ниже, 2.3.2.3.2).

2.3.2.3 Допускаемый предмет обеспечения

Возможный предмет *посessorного* обеспечительного интереса, как правило, не ограничивается. Однако в некоторых социалистических странах, например в СССР, виды имущества, на которые не может быть обращено взыскание, не могут быть предметом какого бы то ни было обеспечительного интереса. К ним относятся главным образом основные фонды и оборудование, принадлежащие государственным организациям, кооперативам, профсоюзам и другим общественным организациям. Кроме того, относительно большое число стран ограничивает использование непосessorного обеспечения путем ограничения категории предметов, которые могут обременяться обеспечением.

Две проблемы требуют раздельного рассмотрения: во-первых, технический вопрос, касающийся формы, которую принимают эти ограничения; во-вторых, вопрос существа, касающийся материальных предметов, которые либо специально включаются в перечни, либо исключаются из общих правил, допускающих создание обеспечительного интереса.

2.3.2.3.1 Типичные общие подходы

На техническом уровне можно провести различие между тремя подходами к такому ограничению: ограниченный перечень разрешенных видов имущества, общее разрешение для всех видов имущества и смешанный подход.

а) *Ограниченный перечень.* Чем более упорно обеспечительное право той или иной страны цепляется за посessorное обеспечение, тем энергичнее оно сопротивляется выделению непосessorного обеспечения и ограничивает последнее как можно строже отдельными видами имущества. Страны, ограничивающие таким образом непосessorные обеспечительные интересы, допускают их создание только постольку, поскольку законодательная норма допускает конкретные виды имущества в качестве надлежащих объектов обеспечения. Некоторые страны даже устанавливают в законодательстве специальный режим для каждой разрешенной категории. Типичным примером такого чрезвычайно сдержанного подхода к непосessorному обеспечению является Франция, где имеется не менее девяти специальных нормативных актов, вступивших в силу в разное время, по разным принципам и с различным содержанием, которые касаются более или менее узко определенных категорий.

Франция: Закон от 17 марта 1909 г. о залоге коммерческих предприятий; Закон от 8 августа 1913 г. о го-стиничном вараанте; Закон от 21 апреля 1932 г. о нефтяном вараанте; Закон от 28 сентября 1935 г. о сельскохозяйственном вараанте; Декрет от 24 июня 1939 г. о вараанте военного имущества; Закон от 22 февраля 1944 г. о промышленном вараанте; Закон от 18 января 1951 г. о залоге машин и оборудования; Декрет от 30 сентября 1953 г. о продаже транспортных средств в кредит; Кодекс кинопромышленности от 27 января 1956 г., ст. 31.

Аналогичные наборы различных специальных нормативных актов ограниченного применения — хотя и с более скромным перечнем охватываемых видов имущества — можно встретить в соседних странах — Бельгии и Люксембурге, а также в некоторых ближневосточных странах, находящихся под влиянием Франции, как, например, в Ливане.

Более высокая степень технического совершенства достигнута во многих южноамериканских странах. Хотя эти страны также перечисляют разрешенные виды имущества, служащего обеспечением, все эти виды имущества регулируются одним или двумя единообразными сводами правил, иногда с незначительными различиями по определенным видам имущества.

Охватываемые виды имущества см. в перечне, приводимом ниже, 2.3.2.3.2.

б) *Общее разрешение для всех видов имущества* является другим крайним решением. Этот подход применяется, в частности, в англо-американских правовых системах, в особенности в Соединенном Королевстве, а также бывшими и настоящими членами Британского содружества по примеру Англии, и в Соединенных Штатах Америки, а также в Аргентине, Коста-Рике, Мексике, Панаме и на Филиппинах. Он также используется в некоторых странах Центральной Европы, как, например, в Дании, Лихтенштейне, Нидерландах и Федеративной Республике Германии. Колумбия допускает обеспечительный интерес в отношении покупной платы (см. выше, 2.3.2.2) без ограничения, однако ограничивает обеспечение в отношении других ссуд теми видами имущества, которые связаны с экономической деятельностью.

Колумбия: Торговый кодекс от 1971 г., ст. 1207, п. 1. Аналогичная общая формула, дополняющая перечень конкретных видов имущества, применяется в Чили: Закон № 5687 о договоре «prenda industrial» (промышленного залога) от 17 сентября 1935 г., конец ст. 24; Гватемала: Гражданский кодекс 1963 г., ст. 904, п. 2.

Иногда можно обнаружить, что в этих правовых системах некоторые отдельные виды имущества исключены из круга возможных объектов обеспечения.

с) *Смешанная система*, сочетающая в себе общее разрешение и *ограниченный перечень*, принята во многих других государствах. В этих странах рядом существуют два типа обеспечительных интересов: один из них не налагает никаких ограничений на обеспечиваемые виды имущества за редкими исключениями, например резервирование права собственности в целях обеспечения покупной цены продавца; второй тип применяется лишь в отношении отдельных видов имущества, например ипотека движимости в целях обеспечения кредитора ссуды. Такая промежуточная система широко принята (причем в ней придается большое значение даже ипотеке движимости, например в таких странах, как Бразилия, Венесуэла, Греция, Египет, Испания, Перу, Португалия, Швеция, Финляндия и Япония (первая группа). В других странах преимущество явно отдается резервированию титула, а ипотека движимости допускается лишь на очень немногие отдельные виды имущества. Последний случай является характерным для Австрии, Италии, Норвегии, Турции и Швейцарии (вторая группа).

Предшествующее деление на три группы стран отражает три (точнее, четыре) общих подхода к непосessorному обеспечению, принятому в различных странах мира. Если мы

расположим эти четыре типа последовательно по степени приемлемости непосessorного обеспечения, то получим следующую картину.

Наименее жесткой является французская система ограниченного перечня со специальным режимом для каждого вида имущества. Более гибкими являются смешанные системы, позволяющие резервирование права собственности для всех видов имущества, но более или менее строго ограничивающие предметы, которые могут быть предметом ипотеки движимости. Наиболее либеральной является система, в общем порядке позволяющая обеспечивать все виды имущества.

Очевидно, что положение страны в этой шкале не определяется, как это можно было бы предположить, степенью ее экономического развития, поскольку страны с различными уровнями развития имеются почти в каждой группе. Вероятно, лучшее объяснение дают сроки принятия национального законодательства. Очевидно, в целом нормы об обеспечении той или иной страны имеют тенденцию быть тем более либеральными, чем позднее было принято ее законодательство в этой области, и наоборот. Из этого обстоятельства следует, что допущение большого числа или, потенциально, всех видов имущества в качестве надлежащих объектов обеспечения в значительной степени является делом технической модернизации этой области права.

2.3.2.3.2 Разрешенные и исключенные виды имущества

Категория разрешенных предметов обеспечения в тех правовых системах, которые используют ограниченный перечень (либо исключительно, либо наряду с общим правилом, см. выше, 2.3.2.3.1), подбирается не совсем произвольно, и в значительной степени эти предметы совпадают. Демонстрация этого явления может способствовать выявлению возможных направлений реформы в странах с сильно ограничительными режимами. Это в равной степени относится и к тем системам, которые в целом, допуская обеспечение всех видов имущества, стремились исключить отдельные вещи.

а) Перечни разрешенных видов имущества, служащего обеспечением. Нижеследующий каталог-перечень приводится по той причине, что он является очень показательным с точки зрения экономической значимости непосessorных обеспечительных интересов в странах, имеющих ограниченный перечень. Это перечисление не претендует на исчерпывающий характер в отношении категории разрешенных видов имущества или стран. Однако оно вполне может служить иллюстрацией тенденции, характерной для всех законодательств, предусматривающих ограниченный перечень. Наконец, следует подчеркнуть, что в данном контексте конкретная правовая форма обеспечительного интереса (будь то резервирование титула, ипотека движимости или какой-либо другой договорный интерес) совершенно не имеет значения.

По-видимому, целесообразно разделить все предметы на шесть основных групп и каждую группу — на отдельные подгруппы.

1) Сельскохозяйственное имущество:

а) правило, охватывающее все виды имущества, включающее, в частности, сельскохозяйственные культуры, сельскохозяйственную продукцию, лес, скот и сельскохозяйственные машины:

Бразилия, Венесуэла, Гватемала, Гондурас, Греция, Египет, Испания, Канада (Квебек), Куба, Люксембург, Мексика, Никарагуа, Норвегия, Парагвай, Перу, Португалия, Сальвадор, Турция, Уругвай, Финляндия, Чили, Эквадор;

б) только сельскохозяйственный инвентарь: Бельгия, Франция, Япония;

с) рыболовное оборудование: Норвегия, Япония;

д) скот: Австрия, Турция, Швейцария;

е) зерно: Норвегия;

ф) табак: Греция, Турция.

2) Сырье:

а) в целом: Венесуэла, Гватемала, Никарагуа, Норвегия, Перу, Португалия, Сальвадор, Уругвай, Финляндия, Чили, Швеция;

Следует отметить одну географическую особенность Сальвадора: охватывается только то сырье, которое используется в национальных отраслях промышленности (см. ниже *б*);

б) уголь: Бельгия;

с) нефтяные запасы: Франция;

д) соль: Бразилия.

3) Промышленное оборудование:

а) в целом: Бразилия, Венесуэла, Гватемала, Гондурас, Греция, Испания, Канада, Корея (Южная), Куба, Ливан, Никарагуа, Норвегия, Парагвай, Перу, Португалия, Сальвадор, Таиланд, Уругвай, Финляндия, Франция, Чили, Швеция, Эквадор;

б) строительная техника: Япония;

с) транспортные средства: Венесуэла, Испания, Панама, Чили; см. также автомобили, ниже, *е*;

д) оборудование для производства соли: Бразилия;

е) в отношении автомобилей см. ниже, 2.5.1, а в отношении железнодорожного подвижного состава см. ниже, 2.5.2.

4) Промышленная продукция:

а) в целом: Венесуэла, Гватемала, Никарагуа, Норвегия, Португалия, Сальвадор, Уругвай, Финляндия, Чили, Эквадор.

Следует отметить географическую особенность Коста-Рики, Сальвадора и Уругвая: эти страны охватывают только промышленную продукцию национального происхождения (см. ниже, *б*);

б) фильмы: Греция, Египет, Франция.

5) Фонды:

а) коммерческие предприятия (fonds de commerce): Бельгия, Венесуэла, Египет, Испания, Ливан, Люксембург, Тунис, Франция;

б) гостиничное оборудование: Португалия, Франция;

с) коллекция произведений искусства и исторических ценностей: Венесуэла, Испания.

6) Нематериальная собственность:

а) промышленная собственность и авторское право: Венесуэла, Испания, Уругвай, Швеция;

б) инвестиционные ценные бумаги: Чили.

Это перечисление является показательным в двух отношениях. Оно отражает в его более мелких подгруппах экономическую специфику отдельных стран. Еще более важно — так как они отражают общие тенденции экономического развития — крупные подгруппы, в особенности *1а* и *3а*. В этих двух подгруппах ясно отражаются две основные области, в которых спрос на непосessorные обеспечительные интересы особенно высок. Это в первую очередь сельское хозяйство вообще, особенно сельскохозяйственные культуры, сельскохозяйственная продукция, лес, скот и сельскохозяйственные машины, и, во-вторых, промышленное оборудование.

б) Исключение объектов обеспечения. В приведенном выше перечислении видов имущества, пригодных в качестве обеспечения, все другие виды имущества косвенно исключаются как не пригодные для этой цели.

Однако более интересными для целей настоящего исследования являются случаи прямого исключения. Этот перечень намного меньше и, вероятно, менее полон, так как он основывается на прямо выраженных законодательных положениях и не учитывает неписанные общие принципы, которые могут вести к идентичным результатам.

Это замечание, в частности, относится к исключению некоторых товаров в силу их *экономической функции*. Так, товары, предназначенные для перепродажи, прямо исключены в *Венесуэле* и *Колумбии*.

Колумбия: Торговый кодекс 1971 г., ст. 954; *Венесуэла*: Декрет № 491 о продаже с резервированием права собственности 1958 г., ст. 2.

Во многих странах необходимость точного обозначения является причиной исключения вещей, определяемых родовыми признаками, или других видов имущества, которые невозможно идентифицировать в качестве отдельных предметов.

Чили: Закон № 4702 о продаже движимого имущества в рассрочку 1929 г., ст. 1, п. 1; *Колумбия*: Торговый кодекс 1971 г., ст. 951, п. 1, ст. 953, п. 2; *Сальвадор*: Торговый кодекс 1970 г., ст. 1039; *Панама*: Гражданский кодекс, ст. 1567, № 3 (ипотека движимости); Декрет-закон № 2 об ипотеке движимости 1955 г., ст. 12, п. 4 (продажа с резервированием права собственности); *Перу*: Закон № 6565 о продаже в рассрочку 1929 г., ст. 1; *Венесуэла*: Декрет № 491 о продаже с резервированием права собственности 1958 г., ст. 4.

Аналогичным образом, товары, подлежащие промышленной переработке или другим трансформациям, которые невозможно идентифицировать, также иногда исключаются.

Венесуэла: Декрет № 491, часть 2.

Эти три взаимосвязанных исключения, очевидно, мотивируются как техническими, так и экономическими соображениями. Юридическим основанием для принятия правила об исключении является стремление избежать трудностей, которые непременно возникают, если признается обеспечительный интерес на имущество, подлежащее перепродаже, переработке или трансформации. Более гибким подходом, который принят многими странами, было бы разрешить создание в таких случаях обеспечительного интереса, но прекращать его после перепродажи, переработки или трансформации. Экономический эффект данного строгого правила заключается в том, чтобы закрепить обеспечительные интересы в большинстве торговых сделок и ограничить их потребительскими сделками.

В некоторых латиноамериканских странах действует *географическое ограничение*, ограничивающее виды имущества, пригодные в качестве обеспечения, сырьем, приобретаемым для национальных отраслей.

Сальвадор: Торговый кодекс 1970 г., ст. 1144, № 1, или промышленной продукцией национального происхождения.

Уругвай: Закон 8.292 от 24 сент. 1928 г. о промышленном залоге, ст. 2, № 5.

2.3.2.4 Выводы

Анализ различных ограничений, налагаемых в отношении сторон, обеспечиваемых требований, и предмета непосессорных обеспечительных интересов приводит к ряду выводов. Поскольку сфера охвата различных ограничений частично совпадает и их установление, по-видимому, объясняется одним или двумя всеохватывающими мотивами, их можно проанализировать вместе.

а) *Мотивы*. Отличие от посессорного обеспечительного интереса, при котором не наблюдается сравнимых ограничений, очевидно и ясно указывает на то, что недоверие к непосессорным обеспечительным интересам является главной причиной существования различных ограничений. Это подтверждается географическими ограничениями в отношении предмета обеспечения, установленными некоторыми латиноамериканскими странами. (см. выше, 2.3.2.3.2,

подпункт б). Очевидно, что эти страны рассматривают допущение того или иного вида имущества в качестве пригодного объекта обеспечения как привилегию, которая должна быть ограничена товарами национального происхождения или назначения. Каковы другие причины помимо «националистических» ограничений, которые делают подзрительными непосессорные обеспечительные интересы? По-видимому, можно выделить две основные причины. Одна из них заключается в новизне этого явления и, следовательно, в отсутствии правового опыта в решении данной проблемы. Это, конечно, лишь предварительная стадия развития, которая сегодня в основном пройдена, но некоторые ее следы еще сохраняются.

Еще одной возможной причиной неудовлетворения, очевидно, являются, во всяком случае в некоторых странах, экономические и правовые соображения, особенно желание предоставить необеспеченным кредиторам защиту в связи с льготным положением обеспеченных кредиторов. Однако представляется сомнительным, можно ли оптимально решить эту проблему путем безоговорочного исключения лиц, требований или имущества.

б) *Анализ и предложения*. Предыдущее изложение трех разных причин для ограничений, налагаемых на непосессорные обеспечительные интересы, создает почву для определенных мыслей и рекомендаций.

1) *Географические ограничения*, лимитирующие круг предметов, пригодных в качестве обеспечения, товарами национального происхождения или назначения, несомненно являются препятствием для развития международной торговли и должны быть устранены.

2) Ограничения по кругу лиц, требований или видов имущества, которые являются следствием *первоначального недоверия* по отношению к новому явлению, каким является непосессорное обеспечение, в настоящее время устарели. Нынешний уровень наших знаний, в особенности сравнение и оценка практического опыта, накопленного во многих странах, позволяет разработать такие правовые нормы, которые могут удовлетворительно решить все проблемы существа и технические проблемы, возникающие в области непосессорных обеспечительных интересов. По этим причинам все ограничения, которые являются чисто традиционными и поэтому устаревшими, должны быть сняты.

3) Более сложная проблема встает в связи с ограничениями, основанными на *защитительных соображениях*. Последние, разумеется, являются обоснованными и в настоящее время. Вызывает лишь сомнение, будет ли прямое исключение лиц, требований и вещей наилучшим средством для достижения желаемой цели. Исключение некоторых категорий непосессорного обеспечения прямо не решает проблему и поэтому, как и вообще косвенные решения, не может считаться полностью достаточным. Во-первых, вводится искусственное различие, которое не всегда отвечает экономической необходимости. Во-вторых, представляется сложным оправдать привилегированное положение тех категорий непосессорного обеспечения, которые допускаются по отношению к тем, которые исключаются. В-третьих, если посмотреть на проблему с другой стороны, необеспеченные кредиторы, чье требование не имеет приоритета в силу наличия непосессорного обеспечительного интереса, находятся в худшем положении по сравнению с теми кредиторами, которые конкурируют *pari passu* с кредиторами, которые по той или иной причине на основании закона лишены возможности получить непосессорное обеспечение.

По этим причинам представляется более правильным, чтобы защита необеспеченных кредиторов осуществлялась более прямым путем, а не с помощью такого неудовлетворительного решения, каким является общее лишение возможности пользоваться непосессорным обеспечением.

2.3.3 Создание обеспечительного интереса

Первым шагом на пути к созданию договорного обеспечительного интереса, очевидно, является заключение между должником и кредитором соглашения о создании обеспе-

чительного интереса должником. Такое соглашение после этого будет служить во многих отношениях в качестве основы для создания самого обеспечительного интереса. Здесь нет необходимости останавливаться на различных требованиях, предъявляемых к заключению действительного соглашения, поскольку это является темой общего обязательного права. Мы не будем также рассматривать интересный вопрос о том, как вообще на основе действительного соглашения возникает обеспечительный интерес как таковой.

Вместо этого мы сосредоточим внимание на одной конкретной проблеме, имеющей большое практическое значение, а именно на *формальных требованиях*, предъявляемых как к лежащему в основе всего договору, так и к созданию самого обеспечительного интереса. Национальные правовые системы удивительно разнообразны в этом отношении. В небольшом числе стран не предусматривается каких-либо конкретных формальных требований. В других необходимо выполнение лишь одного условия, а именно составление формального договора. Во многих странах, возможно, даже в большинстве стран требуется выполнение двух условий для вступления обеспечительного интереса в силу: в дополнение к составлению надлежащего документа необходимо зарегистрировать этот документ или сам обеспечительный интерес. В некоторых случаях требуется только регистрация, без формального документа. Наконец, в небольшом числе случаев может быть предписано выполнение третьего условия, как, например, физическая маркировка обремененного имущества.

Кроме того, мы увидим, что большинство из этих четырех вариантов весьма сложны, поскольку некоторые из них охватывают широкое разнообразие различных требований и последствий.

2.3.3.1 Отсутствие формальных требований

Менее дюжины стран, большинство из которых расположены в центральной и северной Европе, не связывают все или по крайней мере некоторые виды обеспечительного интереса с выполнением формальных требований.

Наиболее радикальными в этом отношении являются *Германия* и *Нидерланды*, которые допускают обеспечительный интерес как для покупной платы (см. выше, 2.3.2.2), так и для непокупных сумм, без всяких формальных требований. Следует, однако, отметить, что новый проект голландского гражданского кодекса предусматривает систему регистрации.

Нидерланды: правительственный проект книги 3 нового гражданского кодекса (Zitting 1970—1971, № 8), ст. 3.1.2.1 и далее 3.4.2.2, п. 3.

В следующий класс входят те страны, которые в целом имеют обеспечительный интерес только для покупной платы, но разрешают его без формальных требований. *Австрия* является, по-видимому, единственным представителем этой группы.

Самая большая категория включает те страны, которые, как и страны, входящие в первую группу, допускают обеспечительный интерес для покупной платы, так и для непокупных сумм, но освобождают от формальностей только в случае обеспечительного интереса в целях получения покупной платы. В эту группу входят четыре скандинавские страны (Дания, Норвегия, Финляндия и Швеция), а также *Англия* (и страны *Содружества* в целом).

Греция, Южная Африка и Япония.

Следует, однако, отметить, что почти во всех случаях заключения сделок, имеющих какое-то коммерческое значение, стороны на деле заключают письменный договор с целью избежать сомнений и неуверенности в отношении взаимных прав и обязанностей.

2.3.3.2 Формальный договор

При рассмотрении требований к формальному договору полезно в первую очередь провести различие между нормами, предписывающими письменную форму в качестве единственного формального требования, и другими норма-

ми, требующими выполнения какого-либо второго формального условия, особенно регистрации.

а) Формальный договор в качестве единственного формального требования. Только весьма незначительное число стран ограничивается формальным договором в качестве единственного требования либо для всех видов обеспечительного интереса, либо для одного или нескольких видов.

Иран дает пример первого подхода. Здесь для оформления непосессорного «залога» требуется составление нотариального документа.

Иран: Devel, Iran, p. 3.

В *Чехословакии* и *Венгрии* договор, предусматривающий резервирование права собственности, должен быть заключен в письменной форме.

Чехословакия: Кодекс международной торговли 1963 г., ст. 324, п. 1.

Венгрия: Гражданский кодекс 1959 г., п. 370.

В *Египте, Испании, Италии и Польше* обеспечительные интересы в отношении покупной платы действительны в отношении третьих лиц только в том случае, если дата заключения договора, создавшего обеспечительный интерес, обозначена таким образом, что о договоре можно говорить как об имеющем «определенную дату».

Египет: Гражданский кодекс, ст. 395; *Италия*: Гражданский кодекс, ст. 1524, п. 1; *Польша*: Гражданский кодекс, ст. 590, п. 1; *Испания*: Гражданский кодекс, ст. 1227.

Это техническое требование устанавливается с целью предотвращения обмана, который может совершаться против (других) кредиторов должника путем датировки задним числом обеспечительного интереса продавца. В соответствии с требованиями трех из упомянутых правовых систем определенность даты может быть зафиксирована путем регистрации документа, удостоверением государственного должностного лица, смертью лица, подписавшего договор, или другими событиями, определенно устанавливающими дату документа.

Египет: Гражданский кодекс, ст. 395, п. 1; *Италия*: Гражданский кодекс, ст. 2704, п. 1; *Испания*: Гражданский кодекс, ст. 1227.

Необходимо отметить, что в *Италии* последствия для третьих сторон обеспечительного интереса в отношении покупной платы в промышленном оборудовании, превышающего определенную сумму, могут быть усилены путем регистрации и использования других форм публикации (см. ниже, 2.3.3.3 и 2.3.3.4).

В *Венесуэле* положение в отношении резервирования права собственности весьма схоже с положением в вышеупомянутой группе стран. Обеспечительный интерес в отношении покупной платы должен быть создан на основе публично-правового документа или частноправового документа, имеющего определенную дату. Но определенность даты может быть обеспечена путем сдачи подписанной копии договора на хранение нотариусу или судье в domicilio продавца.

Венесуэла: Декрет № 491 о продаже с резервированием права собственности 1958 г., ст. 5, подпункт *b.* — *Quiage*, как может быть достигнута определенность частного договора в случае, когда продавец постоянно проживает за пределами Венесуэлы?

В дополнение к этому в *Венесуэле* также существует требование о том, что договор должен содержать определенные основные элементы; сюда включаются имена сторон, описание и местонахождение обремененного имущества, покупная цена и условия платежа.

Венесуэла: ст. 5, подпункт *a.*

В *СССР* письменный договор между сторонами тоже должен включать подобную информацию в отношении сторон и имущества, являющегося предметом соглашения.

СССР: Гражданский кодекс РСФСР 1964 г., ст. 195.

Здесь можно также упомянуть *Чили*. Договор о «промышленном залоге» становится формализованным как между сторонами, так и в отношении третьих лиц, как только он воплощается в публично-правовом документе или же после того, как подписи сторон на частно-правовом документе удостоверяются нотариусом с указанием даты.

Чили: Закон № 5687 о договоре промышленного залога 1935 г., ст. 27, пп. 1 и 2.

Кроме того, договор должен быть зарегистрирован.

Чили: ст. 27, п. 3.

Представляется, однако, что такая регистрация уже не усиливает действие обеспечительного интереса в отношении третьих лиц.

Что касается третьих лиц, в отношении которых действует формальный договор, то следует отметить некоторые вариации формулировок. Если приводившиеся положения законодательства *Венесуэлы*, *Египта*, *Испании* и *Чили* упоминают о третьих лицах в общем плане, то *итальянская* норма упоминает только лишь о кредиторе и должнике.

Италия: Гражданский кодекс, ст. 1524, п. 1.

б) *Формальный договор в качестве предварительного формального требования*. В подавляющем большинстве стран формальный договор, хотя он и необходим, не покрывает всех правовых требований; он должен быть дополнен другими средствами публикации. Хотя договор, таким образом, является предварительным шагом на пути к созданию обеспечительного интереса, многие правовые системы налагают строгие ограничения даже в отношении договора; другие, однако, этому уделяют мало внимания. Требования, содержащиеся в законе, главным образом связаны с формой договора, но иногда также и с его содержанием.

Что касается *формальных требований* в узком понимании этого слова, то в некоторых странах необходим *публично-правовой документ*, то есть нотариальный акт, даже для «обычных» обеспечительных интересов.

Ливан: Закон 1935 г., ст. 4; *Перу*: Закон № 2402 о регистрации сельскохозяйственных залогов 1916 г., ст. 7, п. 1; *Южная Африка* (провинция Наталь): Акт о нотариальных долговых обязательствах (Наталь), № 18 1932 г., ст. 1—2; *Испания*: Закон об ипотеке движимости имущества 1954 г., ст. 3, п. 1.

В *Японии* нотариальный акт требуется только для создания крупного обеспечительного интереса, а именно ипотеки предприятия.

Япония: Закон об ипотеке предприятия 1958 г., ст. 3.

Подобным же образом *Италия* и *Панама* проводят различие, основанное на сумме обеспеченного требования. В *Италии* требуется публично-правовой документ или частно-правовой документ с заверенными подписями только для нового оборудования с покупной ценой не менее 500 000 лир (приблизительно 860 долл. США), а в *Панаме* публично-правовой документ требуется только в том случае, если обеспеченное требование превышает 4000 бальбоа (приблизительно 4000 долл. США); в других случаях достаточно заключения частно-правового письменного документа с заверенными подписями.

Италия: Закон № 1329 о приобретении нового оборудования 1965 г., ст. 2, п. 1; *Панама*: Декрет-закон № 2 об ипотеке движимости 1955 г., ст. 21.

Многие другие страны, особенно в Латинской Америке, предоставляют возможность выбора между публично-правовым документом и «квалифицированным» частно-правовым письменным документом, который в данном случае равноценен публично-правовому документу. Для равноценности требуется либо присутствие двух свидетелей, либо удостоверение подписей государственным должностным лицом.

Бразилия: Закон № 492 о сельских залогах 1937 г., ст. 2;

Декрет-закон № 1271 о залоге промышленного оборудования 1939 г., ст. 2, п. 1; *Чили*: Закон № 4702 о продаже движимого имущества в рассрочку 1929 г., ст. 2, п. 1; *Коста-Рика*: Торговый кодекс 1964 г., ст. 537, п. 1; *Египет*: Закон № 11 о продаже и залоге коммерческих предприятий 1940 г., ст. 11, п. 1; *Сальвадор*: Торговый кодекс 1970 г., ст. 1154 (залог); *Никарагуа*: Закон о сельскохозяйственном и промышленном залоге 1937 г., ст. 5; *Тунис*: Торговый кодекс 1959 г., ст. 238, п. 1 (ипотека предприятия).

В *Эквадоре* для того, чтобы частно-правовой документ имел действие, подобное действию публично-правового документа, подписи под ним должны быть подтверждены в присутствии судьи.

Эквадор: Торговый кодекс 1959 г., ст. 581, п. 1; подобным же образом *Венесуэла*: Закон об ипотеке движимости 1973 г., ст. 4.

Согласно требованиям *филиппинского* закона, документ должен быть удостоверен двумя свидетелями и подтвержден affidavitными, показывающими добросовестность сторон.

Филиппины: Акт об ипотеке движимости 1906 г., ст. 5.

По *английскому* праву для обеспечительной купчей требуется обязательное соблюдение статутной договорной формы. Закладная должна быть удостоверена по крайней мере одним свидетелем, заслуживающим доверия.

Англия: Акт о купчих 1882 г., ст. 9, 10.

Принимая английскую систему купчих, большинство правовых систем *Британского содружества*, по-видимому, смягчили жесткий английский формализм. Обычно они требуют одного свидетеля и affidavitита добросовестности, составленного обеспеченным кредитором, но не требуют обращения к оговоренной в законе форме договора.

Канада: (Единообразный) акт о купчих 1928 г., пересмотренный в 1955 г., с изменениями 1959 г., ст. 5 (2), 6, 7, 8 (3), 19 и 20; *Кения*: Ордонанс о передаче движимости 1930 г., ст. 5 и 15; *Новая Зеландия*: Акт о передаче движимости 1924 г., ст. 5 и 20.

Статутная форма договора также предусматривается в *Аргентине*, *Парагвае* и *Уругвае*.

Аргентина: Закон № 12962 о залоге с регистрацией 1947 г., ст. 6; *Парагвай*: Декрет-закон № 896 о залоге с регистрацией 1943 г., ст. 10; *Уругвай*: Декрет о порядке применения Закона о сельскохозяйственном залоге 1918 г., ст. 3; Декрет о порядке применения Закона о промышленном залоге 1928 г., ст. 11, п. 1.

Законодательство в большинстве других стран, особенно в Европе, а также более позднее законодательство в Латинской Америке ограничивается, однако, *простым письменным договором*.

Бразилия: Закон № 4728 1965 г. (с поправками, внесенными Декретом-законом № 911 от 1969 г.), ст. 66, § 1 (фидуциарная передача имущества в качестве обеспечения); *Колумбия*: Торговый кодекс 1971 г., ст. 1208 (залог); *Чехословакия*: Кодекс международной торговли 1963 г., ст. ст. 163 и 324; *Дания*: Tingslysningsslov 1926 г., § 47, п. 1; *Франция*: Закон о залоге оборудования 1951 г., ст. 2, п. 1; Закон о продаже и залоге коммерческих предприятий 1909 г., ст. 10, п. 1; *Гватемала*: Гражданский кодекс 1963 г., ст. 884; *Ливан*: Законодательный декрет № 11 от 1967 г., ст. 3, п. 1 (ипотека предприятий); *Норвегия*: Закон о поправках к законодательству о залогах 1895 г., § 3, п. 1; Закон об ипотеке для получения промышленных кредитов 1946 г., § 2, п. 1; *Панама*: Закон № 22 о сельскохозяйственном залоге 1952 г., ст. 4; *Польша*: Гражданский кодекс 1964 г., ст. 308, п. 3; *Таиланд*: Гражданский и Торговый кодекс, ст. 714; Акт о регистрации промышленного оборудования 1971 г., ст. 5, а также Гражданский и Торговый кодекс, ст. 1299, п. 1; *Соединенные Штаты*: Единообразный торговый кодекс, ст. 9-203 (1), подпункт в.

Кроме того, можно считать, что в государствах с обязательной регистрацией обеспечительного интереса (см. ниже, ст. 2.3.3.3) для регистрации договора должна быть представлена его письменная копия, даже если это прямо и не требуется.

В ряде стран также установлен ряд основных элементов, которые должны содержать действительное соглашение об обеспечении. Это более отчетливо проявляется в тех странах, в которых предписывается использование оговоренной в законе формы договора (см. выше). В других случаях стороны сами несут ответственность за соблюдение требований закона способом, наиболее соответствующим обстоятельствам. Перечень требований особенно широк во многих латиноамериканских странах. Типичными являются такие требования, как:

- 1) имена, гражданско-правовой статус, гражданство, профессия и domicilий сторон;
- 2) сумма, назначенная дата платежа и процентная ставка по обеспечиваемому требованию;
- 3) описание обремененного имущества, позволяющее его точную идентификацию, а также указание места, где оно хранится должником.

См. *Бразилия*: Закон № 492 о сельских залогах 1937 г., ст. 2, § 2; Декрет-закон № 1271 о залогах промышленного оборудования 1939 г., ст. 2, § 1; *Колумбия*: Торговый кодекс 1971 г., ст. 1208; *Ливан*: Закон о продаже в кредит автомобилей, сельскохозяйственных машин и промышленного оборудования 1935 г., ст. 4; *Никарагуа*: Закон о сельскохозяйственном и промышленном залоге 1937 г., ст. 6; *Панاما*: Декрет-закон об ипотеке движимости 1955 г., ст. 7 и 16; Закон № 22 о сельскохозяйственном залоге 1952 г., ст. 5; *Парагвай*: Декрет-закон № 896 о залоге с регистрацией 1943 г., ст. 11; *Испания*: Закон об ипотеке движимости имущества 1954 г., ст. 13; *Уругвай*: Декрет, содержащий правила, касающиеся закона о сельскохозяйственном залоге 1918 г., ст. 3; *Венесуэла*: Декрет № 491 о продаже с резервированием права собственности 1958 г., ст. 5, подпункт а.

Некоторые дополнительные требования в отношении других существующих обременений заложенного имущества и страхования этого имущества будут рассмотрены ниже, в надлежащем месте (см. ниже, 2.3.4.1 и 2.3.5).

Некоторые из новейших законодательных актов значительно уменьшили число оговоренных в законе требований и свели их по существу к элементам обеспеченного требования и обремененного имущества.

Бразилия: Закон № 4728 1965 г. (с поправками, внесенными Декретом-законом № 911 1969 г.), ст. 66, § 1; *Канада*: (Единообразный) акт об условной продаже 1922 г., пересмотренный в 1955 г., с изменениями 1959 г., принятый в шести провинциях, ст. 4 (1).

Еще более либеральны те страны, которые настаивают только на конкретном описании обремененного имущества.

Франция: Закон о залоге машин и оборудования 1951 г., ст. 2, п. 5; *Гватемала*: Гражданский кодекс 1963 г., ст. 884; *Филиппины*: Акт об ипотеке движимости 1906 г., ст. 7, п. 1; *Соединенные Штаты Америки*: Единообразный торговый кодекс, ст. 9-203 (1), подпункт в.

Ряд исключительных требований, оговоренных в законе, заслуживает по крайней мере краткого упоминания. Во *Франции* и *Чили*, которым известен ограничительный перечень разрешенных видов обеспечительных интересов (см. выше, 2.3.3.1, подпункт а), предусматривается, с целью предотвращения злоупотреблений некоторыми положениями, обязательное включение в договор некоторых условий. В *Чили* договор о продаже в рассрочку должен содержать подтверждение того, что товар, являющийся предметом такой продажи, передан покупателю.

Чили: Закон № 4702 о продаже движимого имущества в рассрочку 1929 г., ст. 3.

Во *Франции* договор должен содержать заявление о том, что покупная сумма, уплаченная кредитору, идет в оплату

покупной цены приобретенного имущества; отсутствие этого условия делает договор недействительным.

Франция: Договор о залоге машин и оборудования 1951 г., ст. 2, п. 4.

Некоторое значение для международной торговли, особенно в случае долгосрочных договоров, имеют нормы, регулирующие валюту, в которой должно быть выражено обеспеченное требование. *Венесуэла*, *Испания*, *Таиланд* и *Швеция* прямо требуют, чтобы оно было выражено в национальной валюте.

Испания: Закон об ипотеке движимости 1954 г., ст. 13, № 4; *Швеция*: Закон об ипотеке предприятий 1966 г., § 7; *Таиланд*: Гражданский и Торговый кодекс, ст. 708;

Венесуэла: Закон об ипотеке движимости 1973 г., ст. 22, п. 3 и 53, п. 3.

Это можно считать общим правилом, во всяком случае в тех странах, где требуется регистрация.

В *Аргентине*, с другой стороны, разрешается обременение (*prenda con registro*) для обеспечения суммы, выраженной в иностранной валюте, при условии, что обеспечение относится к покупной цене импортируемого товара или к ссуде, предоставленной международным финансовым учреждением, членом которого является Аргентина.

Аргентина: Закон № 12962 о залоге с регистрацией 1947 г. с поправками, ст. 1, п. 2.

Прежде чем закончить этот обзор формальных требований и требований по существу к договору, создающему обеспечительный интерес, следует напомнить, что формальный договор во всех этих случаях служит только в качестве предварительного шага, предшествующего выполнению некоторых дополнительных требований — как правило, регистрации. Уместно поставить вопрос: имеет ли формальный договор лишь эту подготовительную функцию или же его заключение в действительности приводит к возникновению определенных юридических прав и обязанностей? На этот вопрос редко можно найти ответ в прямо выраженных нормах законодательства. Скорее его можно косвенно вывести из тех положений, которые устанавливают последствия регистрации (см. ниже, ст. 2.3.3.3).

Предвосхищая результаты этого обзора, можно в качестве общего принципа заявить, что за некоторыми исключениями регистрация является предварительным условием вступления обеспечительного интереса в силу по отношению к третьим лицам. Из этого, по-видимому, следует, что в обобщенном виде в результате заключения, отвечающего соответствующим требованиям соглашения об обеспечении, правовая связь между договаривающимися сторонами возникает еще до регистрации.

Это определенно предусмотрено в *Аргентине*: Закон № 12962 1947 г., ст. 4; *Австралия*, штат *Квинсленд*: Акт о купчих и других документах 1955 г., ст. 7 (1). Такие же результаты наступают там, где предписывается заключение письменного договора между сторонами (*Ливан*: Законодательный декрет № 11 1967 г. об ипотеке предприятия, ст. 3, п. 1) или где это требуется в качестве предварительного условия для принудительного взыскания обеспечительного интереса с должника [*Соединенные Штаты*: Единообразный торговый кодекс, ст. 9-203 (1)].

Но даже в отношении третьих лиц незарегистрированное в других отношениях надлежащим образом оформленное, обеспечительное соглашение может в определенных случаях иметь юридическую силу. Это будет зависеть от применяемых в данном случае норм, касающихся защиты обеспечительного интереса по отношению к третьим лицам. Эта защита не всегда зависит от эффективной регистрации (подробно см. ниже, 2.3.5 и далее).

2.3.3.3 Регистрация

В большинстве стран регистрация обеспечительного интереса является предварительным условием для его полного вступления в силу. В некоторых случаях в дополне

ние к регистрации предписывается выполнение также еще одного условия (см. ниже, 2.3.3.4). Нижеследующий анализ, естественно, не касается технических аспектов регистрации; он сводится к некоторым из более существенных аспектов, а именно: обязанности зарегистрировать, месту регистрации, ее продолжительности и ее юридическим последствиям.

а) *Обязанность регистрации* в качестве таковой предусматривается редко. Более обычно она принимает форму *opus*, лежащего на обеспеченном кредиторе, что достигается путем описания последствий регистрации. Примерами прямого установления обязанности зарегистрировать, в отличие от *opus* такого рода, являются:

Бразилия: Декрет-закон № 1271 о залогах промышленного оборудования 1939 г., ст. 2, п. 1; *Финляндия*: Акт об ипотеке движимости 1923 г., § 1, п. 1; *Сальвадор*: Торговый кодекс 1970 г., ст. 1155, отличающаяся от других положений Кодекса; *Гватемала*: Гражданский кодекс 1963 г., ст. 912 (с некоторыми исключениями); *Люксембург*: Постановление о порядке закона коммерческих предприятий 1937 г., ст. 4, п. 1; *Перу*: Закон № 2402 о регистрации сельскохозяйственных залогов 1916 г., ст. 7, п. 2; *Польша*: Гражданский кодекс 1964 г., ст. 308, п. 3; *Швеция*: Закон об ипотеке предприятий от 1966 г., § 1; *Венесуэла*: Закон об ипотеке движимости 1973 г., ст. 4.

Во всех этих случаях последствия регистрации должны выводиться из правовых норм, регулирующих защиту обеспечительного интереса по отношению к третьим лицам (см. ниже, ст. 2.3.5 и далее).

б) *Место регистрации*. Хотя внешне это может выглядеть весьма техническим вопросом, место регистрации поднимает различные вопросы, имеющие практическое значение. В частности, заслуживает внимания вопрос о том, всегда ли учитываются особые нужды международной торговли. Обзор существующих систем свидетельствует о существовании трех основных позиций: регистрация в месте нахождения обремененного имущества, по месту domicilia должника и центральная регистрация. Иногда эти позиции различным образом комбинируются.

1) Большинство стран предпочитает *место нахождения обремененного имущества*: если имущество находится в разных местах, предписывается многократная регистрация.

Чили: Закон № 5687 о договоре «промышленного залога» 1935 г., ст. 28; *Колумбия*: Торговый кодекс 1971 г., ст. 1210; *Эквадор*: Торговый кодекс, ст. 581, пп. 1 и 2; *Египет*: Закон № 11 о продаже и залоге коммерческих предприятий 1940 г., ст. 11, пп. 3—5; *Франция*: Закон о продаже и залоге коммерческих предприятий 1909 г., ст. 10, пп. 2—5; *Италия*: Гражданский кодекс, ст. 1524, п. 2 (для ценного оборудования); *Новая Зеландия*: Акт о передаче движимости 1924 г., ст. 5; *Никарагуа*: Закон о сельскохозяйственном и промышленном залоге 1937 г., ст. 11, п. 1; *Парагвай*: Декрет-закон № 896 о залоге с регистрацией 1943 г., ст. 12; *Перу*: Закон № 2402 о регистрации сельскохозяйственных залогов 1916 г., ст. 7, п. 2 и ст. 8; *Испания*: Закон об ипотеке движимости 1954 г., ст. 69 и 70; *Венесуэла*: Закон об ипотеке движимости 1973 г., ст. 81 и 82.

Остается неясным вопрос о том, необходима ли новая регистрация при изменении места нахождения обремененного имущества. Только *Канада* прямо требует новой регистрации по месту нового расположения. Она должна быть произведена в течение 30 дней после того, как обеспеченный кредитор получил извещение о месте, в которое было перевезено обремененное имущество.

Канада: (Единообразный) акт о купчих 1928 г., пересмотренный в 1955 году, с поправками 1959 года, ст. 12; см. также (Единообразный) акт об условных продажах 1922 г., пересмотренный в 1955 году, с поправками 1959 г., ст. 4 (5).

2) Значительное число государств требует регистрации в *дomicилии должника*, главным образом в случае продажи с резервированием права собственности.

Бразилия: Декрет-закон № 1027 о регистрации договора продажи с резервированием права собственности 1939 г., ст. 1; *Дания*: Tingslysningsslov 1926 г. (Об ипотеке движимости); *Эфиопия*: Гражданский кодекс, ст. 2387, п. 1; *Швейцария*: Гражданский кодекс, ст. 715, п. 1; *Турция*: Гражданский кодекс, ст. 688.

Изменение domicilia должника не имеет юридических последствий в Канаде.

Канада: В соответствии с (Единообразным) актом об условных продажах 1922 г., пересмотренным в 1955 г., с поправками 1959 г., ст. 4 (2 а), решающим фактором является место жительства покупателя в момент заключения договора,

в то время как нормы законодательства Турции и Швеции применяют понятия последнего domicilia должника, и таким образом изменение его приводит к необходимости новой регистрации. Дополнительная проблема возникает, если domicilia должника находится за границей. *Канада* и *Филиппины*, которые сочетают регистрацию в domicilia должника с регистрацией в месте нахождения имущества (см. ниже, 5), полагаются в этом случае исключительно на место нахождения обремененного имущества.

Канада: (Единообразный) акт об условных продажах 1922 г., пересмотренный в 1955 г., с поправками 1959 г., ст. 4 (2 б); *Филиппины*: Акт об ипотеке движимости 1906 г., ст. 4.

В *американском Единообразном торговом кодексе*, в котором в двух альтернативных текстах ст. 9-401 (1) применяется принцип места жительства должника, место нахождения имущества является критерием, примененным для нерезидентов.

США: Единообразный торговый кодекс 1962 г., ст. 9-401 (1) (второй и третий варианты текста, см. ниже).

Дания, которая также полагается исключительно на domicilia должника, предусматривает в этом случае регистрацию в столице соответствующей страны.

Дания: Tingslysningsslov 1926 г., § 47, п. 2.

В других странах этой группы, по-видимому, невозможно зарегистрировать обеспечительные интересы в товарах, находящихся во владении лица, проживающего за границей. При этом неясно, затрагивает ли это только лишь возможность регистрации, или же этот факт полностью исключает возможность создания имеющего юридическую силу обеспечительного интереса.

3) Регистрация в *дomicилии обеспеченного кредитора* предписывается в *Бразилии*, но только для одного вида обеспечительного интереса, а в *Польше* — для ссуд государственного банка.

Бразилия: Закон № 4728 1965 г. (с поправками, внесенными декретом-законом № 911 1969 г.), ст. 66, § 1. *Польша*: Гражданский кодекс 1964 г., ст. 308, п. 3.

4) В некоторых странах достаточно одной регистрации в *центральной регистре*.

Австралия, Новый Южный Уэльс: акт о купчих 1898—1938 гг.; ст. 4 (1); *Виктория*: Акт о документах 1958 г., ст. 33; *Западная Австралия*: Акт о купчих 1899—1957 гг., ст. 8 (3); *Доминиканская Республика*: Закон № 1608 об условной продаже движимости 1947 г., ст. 2; *Ливан*: Закон о продаже в кредит автомобилей, сельскохозяйственных машин и промышленного оборудования 1935 г., ст. 5.

5) Три главных критерия, о которых шла до сих пор речь, иногда *сочетаются* различным образом. Наиболее простая комбинация включает в себя местонахождение имущества и domicilia должника. В *Аргентине* ипотека недвижимого имущества регистрируется по месту его нахождения, в то время как плавающее обеспечение — по месту domicilia должника.

Аргентина: Закон № 12962 о залоге с регистрацией 1947 г., с поправками 1963 г., ст. 12 и 16.

Канада, Кения и Филиппины сочетают регистрацию в *situs* и в domicilio должника.

Канада: (Единообразный) акт об условных продажах 1922 г., пересмотренный в 1955 г., с поправками 1959 г., ст. 4 (3) и (5); *Кения*: Ордонанс о передаче движимости 1930 г., ст. 7 (4); *Филиппины*: Акт об ипотеке движимости 1906 г., ст. 4.

В *Англии* ипотека движимости компанией регистрируется в центральном порядке в Лондоне и в дополнение к этому в конторе компании, т. е. должника.

Англия: Акт о компаниях 1948 г., ст. 95 (1 с) и 104.

Можно ожидать, что аналогичные нормы имеются во всех странах Британского содружества, которые приняли английское законодательство о компаниях.

Вторым возможным вариантом является комбинирование трех критериев, а именно *situs* domicilio должника и центральной регистрации. Все три сочетаются в *Англии* для купчих.

Англия: Акт о купчих 1878 г., ст. 13, и Акт 1882 г. о поправках к Акту о купчих 1878 г., ст. 11. Эти положения не были восприняты в *Канаде* и *Австралии*, см. выше.

Наиболее сложные комбинации содержатся в *американском* Единообразном торговом кодексе, в котором принимающим этот кодекс штатам предлагается не менее трех вариантов соответствующего положения. Ряд штатов самостоятельно внесли дополнительные видоизменения. В соответствии с официальным текстом статьи 9-401 (1) ЕТК штаты имеют следующие альтернативы: 1) централизованная регистрация как общий порядок, но местная регистрация для постоянных принадлежностей; этот вариант выбрали только пять небольших штатов. 2) Аналогично варианту 1, но для различного фермерского имущества и потребительских товаров — в графстве местожительства должника; этот вариант выбрали 24 штата. 3) Аналогично альтернативе 2, но в дополнение к регистрации в центральном реестре требуется также регистрация в месте делового обзаведения или местожительства должника; этого варианта придерживаются 17 штатов.

США: Единообразный торговый кодекс 1962 г., ст. 9-401 (1).

4) Некоторые штаты придерживаются местной регистрации в месте жительства должника.

с) *Эффективный срок действия регистрации*. Во многих странах зарегистрированный обеспечительный интерес автоматически терпит силу по истечении установленного срока при невозобновлении регистрации. В этом смысле регистрация представляет собой удобный способ прекращения действия обеспечительного интереса, и весьма значительное число стран с системами регистрации пользуются этой возможностью. По-видимому, лишь в одном государстве, а именно в Венесуэле прекращается действие даже незарегистрированного обеспечения.

Венесуэла: Декрет № 491 о продаже с резервированием права собственности 1958 г., ст. 10 (срок действия пять лет).

Продолжительность действия обеспечительного интереса после регистрации, как правило, колеблется от одного до десяти лет; обычно возможно продление. Весьма короткий срок в один год (или 15 месяцев) часто устанавливается для сельскохозяйственной ипотеки, в частности *Австралии* — на урожай на корню, скот и шерсть.

Австралия: ипотека урожая на корню и т. д. Акт 1898 г. о праве удержания урожая и об ипотеке шерсти и скота в штате *Новый Южный Уэльс*: ст. 9 и 17; *Квинсленд*: Акт о купчих и других документах 1955 г., ст. 33 и 13; *Виктория*: Акт о документах 1958 г., ст. 79; *Западная Австралия*: Акт о купчих 1899—1957 г., ст. 40. См. также *Коста-Рика*: Торговый кодекс 1964 г., ст. 543 (плоды и другие продукты). См. в целом *Австралия*, штат *Виктория*: Акт о документах 1958 г., ст. 44 (с поправками, внесенными законом о документах куп-

чих) 1958 г. раздел 5); *Перу*: Верховный декрет от 13 мая 1953 г.

Двухгодичный срок является довольно редким и применяется в основном к сельскохозяйственному обеспечению.

Бразилия: Закон № 492 о сельскохозяйственных залогах 1937 г., ст. 7, пункт 1 (с поправками); *Уругвай*: Закон № 5649 о сельскохозяйственном залоге 1918 г., ст. 10.

Некоторые страны устанавливают срок в три года.

Австралия, штат *Западная Австралия*: Акт о купчих 1899—1957 гг., ст. 14 и 15; *Бразилия*: Закон № 492 о сельскохозяйственном залоге 1937 г., ст. 13, п. 1; *Канада*: (Единообразный) акт о купчих 1928 г. с применениями 1955 г. и поправками 1959 г., ст. 11 (1) и (7); (Единообразный) акт об условной продаже 1922 г., с применениями 1955 г. и поправками 1959 г., ст. 12 (1) и (7); *Доминиканская Республика*: Закон № 1608 об условной продаже движимого имущества 1947 г., ст. 9; *Парагвай*: Декрет-закон № 896 о залоге с регистрацией 1943 г., ст. 17, пп. 1—2 (пять лет для оборудования); *Испания*: Закон об ипотеке движимости 1954 г., ст. 79 (шесть лет для ипотек движимости).

Четырехлетний срока придерживаются все *центральноамериканские* страны и *Венесуэла*:

Коста-Рика: Торговый кодекс 1964 г., ст. 542 (за исключением плодов и других продуктов); *Панама*: Декрет-закон об ипотеке движимости 1955 г., последние пункты статей 7 и 17; *Венесуэла*: Закон об ипотеке движимости 1973 г., ст. 85 (шесть лет для ипотеки движимости).

Во многих странах установлен *пятилетний* срок.

Аргентина: Закон № 12962 о залоге с регистрацией 1946 г., ст. 23; *Австралия*, штаты *Новый Южный Уэльс*: Акт о купчих 1898—1938 гг., ст. 5 и *Квинсленд*: Закон 1955 г. о купчих и других документах, ст. 12; *Англия*: Акт о купчих 1878 г., ст. 11; *Франция*: Закон о продаже машин и оборудования 1951 г., ст. 11; *Кения*: Ордонанс о передаче движимости 1930 г., ст. 10; *Ливан*: Закон о продаже в кредит автомобилей, сельскохозяйственных машин и промышленного оборудования 1935 г., ст. 8; *Новая Зеландия*: Акт о передаче движимости 1924 г., ст. 14; *Швейцария*: Постановление федерального трибунала 1939 г., ст. 3; *Соединенные Штаты*: Единообразный торговый кодекс 1962 г., ст. 9-403 (2).

В некоторых случаях устанавливается *десятилетний* срок.

Дания: Tingslysningsslov 1926 г., § 47, п. 3; *Финляндия*: Акт об ипотеке движимости 1923 г., § 15; *Франция*: Закон о продаже и залоге коммерческих предприятий 1909 г., ст. 28, п. 1 (с поправками); *Люксембург*: Постановление об урегулировании залога коммерческих предприятий 1937 г., ст. 19.

Наконец, в одной латиноамериканской стране устанавливается *неограниченный* срок действия регистрации.

Чили: Закон № 5687 о договоре промышленного залога 1935 г., ст. 30.

Можно предположить, что другие страны, помимо вышеупомянутых государств, также не устанавливают предельного срока.

d) *Последствия регистрации*. В странах, где в соответствии с кодексом устанавливаются сборы за регистрацию, лишь в исключительных случаях не устанавливаются последствия регистрации или нерегистрации (за немногими исключениями, см. выше, подпункт а).

В соответствии с законодательством большинства стран регистрация является условием для вступления в силу обеспечительного интереса в отношении *третьих лиц* в целом.

В данном случае подробных ссылок было бы слишком много. Достаточно упомянуть следующие страны: *Аргентина*, *Бразилия*, *Гондурас*, *Дания*, *Доминиканская Республика*, *Канада*, *Колумбия*, *Ливан*, *Мексика*, *Ни-*

карагуа, Панама, Португалия, Филиппины, Чили, Эфиопия и Япония.

Лишь в немногих законодательствах упомянутый принцип ограничивается добросовестными третьими лицами

Коста-Рика: Торговый кодекс 1964 г., ст. 542, 558;

Дания: Tingslysningsslov 1926 г., § 47, п. 1, или кредиторами должника,

Англия: Акт о компаниях 1948 г., ст. 95 (1), или добросовестными кредиторами должника.

Израиль: Закон о залогах 1967 г., ст. 4 (3).

Сомнительно, что в категорию третьих лиц, помимо кредиторов, входят другие лица, в частности покупатели; данный вопрос будет рассмотрен ниже (разделы 2.3.5.1 и 2.3.5.2). Лишь в одной стране действие зарегистрированного обеспечительного интереса распространяется на покупателей.

Италия: Гражданский кодекс, ст. 1524, п. 2 и Закон № 1329 о приобретении нового оборудования 1965 г., ст. 3, п. 4 (резервирование права собственности на машины, цена которых превышает определенную покупную цену).

Очень гибкое определение понятия третьих лиц существует в *Соединенных Штатах Америки*.

Соединенные Штаты: Единый торговый кодекс 1962 г., ст. 9-301—9-304.

В некоторых странах устанавливается, что регистрация должна быть необходимым условием для вступления обеспечительного интереса в силу даже *inter partes*.

Эквадор: Торговый кодекс, ст. 581, п. 4; *Египет*: Закон № 11 о продаже и залоге коммерческих предприятий 1940 г., ст. 12, п. 1; *Англия*: Акт о купчих 1882 г., ст. 8, см. *Heseltine v. Simmons*, [1892] 2 Q. B. 547 at 552 (С. А.); *Франция*: Закон о продаже и залоге коммерческих предприятий 1909 г., ст. 10, п. 2, ст. 11, п. 1; Закон о залоге машин и оборудования 1951 г., ст. 3; *Япония*: Закон об ипотеке предприятий 1958 г., ст. 4, п. 1; *Польша*: Гражданский кодекс 1964 г., ст. 308, п. 3; *Испания*: Закон об ипотеке движимости 1954 г., ст. 3, п. 4; *Швейцария*: Гражданский кодекс, ст. 715, п. 1; *Тунис*: Торговый кодекс, ст. 239, п. 2 (ипотека предприятий); *Турция*: Гражданский кодекс, ст. 688; *Уругвай*: Закон № 5649 о сельскохозяйственном залоге 1918 г., ст. 6; *Венесуэла*: Закон об ипотеке движимости 1973 г., ст. 4, п. 2.

Однако, по-видимому, ни в одной стране регистрация не имеет последствием исправление ошибок в договоре, заключенном между сторонами, хотя это условие весьма редко устанавливается специально.

Австралия, штат *Квинсленд*: Акт о купчих и других документах 1955 г., ст. 7 (3); *Коста-Рика*: Торговый кодекс 1964 г., ст. 559; *Испания*: Закон об ипотеке движимости 1954 г., ст. 3, п. 5.

2.3.3.4 Другие формальные требования

Другими формальными требованиями, помимо заключения формального договора и регистрации, в основном являются маркировка обремененных товаров или публичное объявление обеспечительного интереса.

а) Нанесение на обремененные товары имени обеспеченного кредитора обычно осуществляется либо в дополнение к регистрации, либо вместо регистрации; в редких случаях это по-прежнему является исключительным способом опубликования.

1) Необходимость маркировки в дополнение к регистрации устанавливается в немногих законах, касающихся оборудования. В *Таиланде*, *Франции* и *Японии* предусматривается маркировка оборудования под ипотекой государственным органом.

Франция: Закон о залоге машин и оборудования 1951 г., ст. 4; *Япония*: Закон об ипотеке строительного оборудо-

вания 1954 г., ст. 4, п. 1 и ст. 3, п. 1; *Таиланд*: Акт о регистрации оборудования 1971 г., Постановление министерства № 2, ст. 5, п. 2 и ст. 3.

На *Кипре* также требуется регистрация и маркировка определенных сельскохозяйственных орудий, однако отметку с именем владельца наносит сам должник.

Кипр: Закон о сельскохозяйственных орудиях (продажа в рассрочку) 1922 г., ст. 4, 6 и 7.

В немногих странах также требуется нанесение специальных отметок (помимо имени кредитора) на заложенный скот. В некоторых странах особая маркировка должна наноситься на скот и указываться в документах, представляемых для регистрации.

Эквадор: Торговый кодекс, ст. 582; *Сальвадор*: Торговый кодекс 1970 г., ст. 1156, п. 2.

В *Австрии* действительность специального обеспечительного интереса в скоте зависит от определенного знака, наносимого на животное; дополнительная регистрация имеет лишь ограниченное значение.

Австрия: Постановление о кредитах на нагульный скот 1932 г., § 1, 5, п. 1, 7.

2) Свидетельством предпринимавшихся в прошлом усилий по приданию гласности обеспечительным интересам являются те законы, которые предусматривают *маркировку без регистрации*.

В некоторых *канадских* провинциях параллельно применяются оба метода. Резервирование права собственности освобождается от требования о регистрации, если на обремененное имущество наносится имя продавца. Из числа дополнительных условий наиболее часто встречающимся является обязанность обеспеченного кредитора дать в течение определенного непродолжительного срока ответ на запросы третьей стороны в отношении суммы обеспеченного требования, не уплаченной на данный момент.

См., например, Закон об условной продаже провинции *Альберта*, ст. 11; *Нью-Брансуик*, ст. 4; *Онтарио*, ст. 2 (5) *b*; *Саскачеван*, ст. 5 (7) и (8).

В *Австрии* тяжелые предметы, которые трудно непосредственно передать кредитору, могут считаться заложенными без их передачи при условии, что они маркируются достаточно ясным способом.

Австрия: Гражданский кодекс 1811 г., § 452.

В *Чехословакии* на предмет ипотеки должна физически наноситься отметка, ясно указывающая, что данная вещь является предметом ипотеки, если она физически не передается залогодержателю или третьему лицу или если тот факт, что данная вещь заложена, не может быть указан в документах, без которых она не может использоваться, например автомобиль.

Чехословакия: Кодекс международной торговли 1963 г., ст. 169.

3) В *Италии* обеспечительный интерес является действительным лишь при нанесении маркировки в отношении более ценного нового оборудования, покупная цена которого превышает 500 000 лир (приблизительно 860 долл. США), причем в этом случае регистрация не является обязательной.

Италия: Закон № 1329 о приобретении нового оборудования 1965 г., ст. 1.

В *канадской* провинции *Манитоба* нанесение маркировки требуется лишь в целях обеспечения гласности.

Манитоба: Акт о документах о праве удержания, ст. 2.

б) *Публичное объявление* обеспечительного интереса, по-видимому, является обязательным только в Швеции и то лишь в отношении «ипотеки движимости».

Швеция: Постановление об «ипотеке движимости» 1845 г. с поправками 1970 г., § 1. Объявление должно помещаться в газете, издаваемой в месте жительства должника; в нем должны быть указаны имена и профессии

сторон, дата заключения договора и данные о сумме заложенного имущества.

Однако можно указать, что в *Англии* и в некоторых других странах Содружества подробная информация о купчих, представленных для регистрации, обычно помещается в торговых журналах, так что на практике купчие получают значительную гласность, во всяком случае в торговле.

2.3.3.5 Защита третьих лиц

Во многих законодательствах считается необходимым условием защищать третьи лица от преднамеренного установления обеспечительного интереса. Различные подходы обуславливаются стремлением повысить шансы третьих лиц на получение полного удовлетворения из имущества должника несмотря на то, что оно обременено обеспечительным интересом. К сожалению, по-видимому, до настоящего времени не уделялось достаточно систематического внимания этому аспекту обеспечительных интересов. Во многих странах, особенно в высокоразвитых с промышленной точки зрения странах, явно преобладает стремление к удовлетворению интересов обеспеченного кредитора.

Можно провести различие между общей защитой третьих лиц и защитой специальных интересов третьих лиц.

а) Полная защита третьих лиц, особенно необеспеченных кредиторов должника, достигается посредством различных общих ограничений в отношении создания обеспечительных интересов.

Основные общие ограничения косвенно вытекают из различных рассмотренных выше ограничений по кругу обеспечиваемых требований и допустимых предметов обеспечения (выше, 2.3.2.2. и 2.3.2.3).

Другая форма косвенной, но тем не менее полной защиты обеспечивается посредством установления верхнего предела, выраженного в процентах от стоимости, до которого могут обременяться определенные виды имущества. Такие процентные пределы для индивидуальных предметов устанавливаются довольно редко.

Исключением является, например, *бразильское* правило, разрешающее обеспечение в размере до 50 процентов только на продукцию свиноводства, Декрет-закон № 1625 от 1938 г., ст. 8.

Несколько чаще встречающейся является форма ограничения посредством установления количественных пределов в связи с обеспечительными интересами в отношении набора разных предметов. Так, в некоторых странах, где разрешается закладывать промышленные предприятия, включая товарную наличность, для последней устанавливается предел в 50 процентов от ее стоимости.

Бельгия: Закон о залоге коммерческих предприятий... 1919 г., ст. 2, п. 2; *Люксембург*: Постановление об урегулировании залога коммерческих предприятий 1937 г., ст. 2, п. 2; см. также *Испания*: Закон об ипотеке недвижимости 1954 г., ст. 22, п. 2 и *Венесуэла*: Закон об ипотеке недвижимости 1973 г., ст. 30, п. 2.

б) Существуют два способа обеспечения защиты интересов точно определенных лиц. Одним способом является извещение широкой общественности о предстоящей регистрации. Другим является необходимое согласие точно определенных лиц.

Одна форма общего извещения используется в специальном случае в *Швейцарии*. Если владелец железнодорожного или судоходного предприятия намерен заложить свое предприятие, то он испрашивает согласие Федерального совета. Последний публикует данное заявление в «Федерал газетт» с указанием срока для представления возражений. Если поступает какое-либо возражение, то лицо, подавшее такое возражение, должно предъявить иск в Федеральном суде в течение 30 дней.

Швейцария: Федеральный закон об ипотеке и принудительной ликвидации железнодорожных и судоходных предприятий от 25 сентября 1917 г., ст. 2. Представля-

ется, что на практике возражений еще никогда не представлялось!

Таиланд недавно ввел возможность представления возражений против ипотеки станков; однако подробности этой процедуры, особенно допустимые основания возражений и метод их оценки, остаются неясными.

Таиланд: Акт о регистрации оборудования 1971 г., Постановление министерства № 2 от 1971 г., ст. 5, п. 2.

В некоторых *австралийских* штатах действуют весьма подробные, хотя и несколько различающиеся нормы в отношении купчих (ипотеки движимости). В штатах *Новый Южный Уэльс* и *Виктория* устанавливается, что купчая может быть зарегистрирована только через две недели после представления заявления о регистрации.

Новый Южный Уэльс: Акт о купчих, 1898—1938 г., ст. 5 E (1); *Виктория*: Акт о документах 1958 г., ст. 37, в то время как в штате *Западная Австралия* требуется отдельное извещение о намерении зарегистрировать купчую в установленном законом форме.

Западная Австралия: Акт о купчих, 1899—1957 г., ст. 17 В и 17 С.

В штате *Новый Южный Уэльс* эта процедура касается только купчих торговца, т. е. тех случаев, когда должник является розничным торговцем.

Новый Южный Уэльс: ст. 5 E (1) и 5 В (1).

Гласность купчих на практике обеспечивается кредитными учреждениями, которые ежедневно выпускают списки купчих, направленных для регистрации.

Во всех трех штатах определенные лица могут представлять возражения против предполагаемой регистрации купчей.

Такое возражение может быть представлено любым обеспеченным или необеспеченным кредитором в *Виктории* и *Западной Австралии*.

Виктория: ст. 40; *Западная Австралия*: ст. 17 Н (3), в то время как в штате *Новый Южный Уэльс* право возражать предоставляется только необеспеченному кредитору.

Новый Южный Уэльс: ст. 5 G (1).

Стороны купчей могут затем вызвать лицо, подавшее возражение, в суд для объяснения причин, почему не может быть снято такое возражение. Если судья считает требование такого лица обоснованным, он может дать приказ приостановить регистрацию купчей до тех пор, пока не будет уплачен долг лицу, подавшему возражение.

Новый Южный Уэльс: ст. 5 Н (2), 5 I (1); *Виктория*: ст. 40—41; *Западная Австралия*: ст. 17 Н (2), 17 J.

В штате *Новый Южный Уэльс* судья имеет право по заявлению одной из сторон дать приказ отозвать возражение на таких условиях, которые он сочтет необходимыми.

Новый Южный Уэльс: ст. 5 J.

Австралийская процедура, по-видимому, представляет собой интересную попытку защитить интересы других кредиторов должника, особенно необеспеченных, от отрицательных последствий, которые могут возникнуть при создании предполагаемого обеспечительного интереса. Однако, очевидно, такая процедура применяется не часто.

Второй способ защиты интересов третьих лиц от отрицательных последствий регистрации обеспечительного интереса основывается на *выраженном согласии* конкретно определенных лиц, обычно до получения согласия обеспеченных кредиторов. Этот метод равноценен добровольному признанию (или временному признанию) подчиненного знания существующего обеспечительного интереса по отношению к последующему новому обеспечительному интересу. Поэтому данный вопрос более целесообразно рассматривать в общем контексте очередностей (ниже, 2.3.5. и далее).

2.3.3.6 Выводы

На кажущийся, на первый взгляд, простым вопрос о том, следует ли обуславливать создание обеспечительного интереса формальными требованиями, и если да, то какими именно, дают невероятно разнообразные ответы. В заключительном анализе мы можем, безусловно, рассмотреть лишь наиболее общие аспекты этого обширного круга различных решений.

а) *Функции формальных требований.*— Наш анализ следует начать с выявления различных функций, которые выполняются основными видами формальных требований.

Одна специфическая задача *формального договора* заключается в ясном и окончательном установлении даты создания обеспечительного интереса, с тем чтобы не допустить возможности последующего недобросовестного датирования задним числом со стороны кредитора. Минимальные требования в отношении содержания договора могут отвечать интересам как сторон, так и третьих лиц, но главный смысл, вероятно, в том, чтобы иметь документ, пригодный для регистрации. Обязательное использование установленной законом формы договора будет служить интересам должника.

Как *регистрация* обеспечительного интереса, так и маркировка обремененного имущества имеют целью известить третьих лиц о наличии обеспечительного интереса; они могут также содействовать предотвращению неразрешенного распоряжения имуществом со стороны должника.

б) *Формальность или неформальность.* Первую основную спорную проблему можно охарактеризовать, поставив вопрос о том, необходимы ли вообще законные формальности, или же вопрос о том, не является ли опыт стран неформального подхода (пункт 2.3.3.1) явно отрицательным. На этот вопрос, вероятно, лучше всего ответить, установив, как основные функции формальных требований решаются в странах неформального подхода.

Точная дата создания обеспечительного интереса может быть установлена только посредством косвенных доказательств, которые иногда могут быть неясными или противоречивыми. Однако обманное датирование задним числом в большинстве стран случается, по-видимому, сравнительно редко. Значительно более важна извещающая функция регистрации, которая будет рассмотрена ниже, в подпункте с.

Единственной рекомендацией в отношении улучшения неформальной системы является введение требования простой письменной формы договора в соответствии с общей торговой практикой. Это уменьшило бы опасность обмана, не создавая ненужных трудностей.

с) *Формальный договор или регистрация.* Как показало наше исследование, регистрация обеспечительных интересов осуществляется в большинстве стран мира и в настоящее время является наиболее часто встречающимся формальным требованием. Как же выполняется извещающая функция регистрации в странах, не требующих никаких формальностей или требующих лишь заключения формального договора, но не регистрации? В таких странах извещающая функция в основном осуществляется за счет общей осведомленности, по крайней мере в торговых кругах, о том, какие товары обычно покупаются в кредит и какие должники, по всей вероятности, делают это. Безусловно, такая довольно общая осведомленность требует дополнительного уточнения в каждом отдельном случае. Однако современные системы регистрации извещений не дают возможность обеспечивать намного более точную информацию. Хотя современные системы регистрации могут быть простыми и недорогими.

Goode and Ziegel *op. cit.*, 161

они требуют дополнительной канцелярской работы, времени, расходов и помещений.

Council of Europe, *Sales of Movables by Instalment and on Credit in the Member Countries of the Council of*

Europe (цитируется как МИУЧП), 253.

Преимущества, которые благодаря этому могут быть получены, по-видимому, являются в целом незначительными.

Относятся ли эти соображения также и к международной торговле? Иностранцы кредиторы будут часто плохо осведомлены об обычаях конкретной страны в области кредитования или о положении их конкретных должников. Однако иностранные кредиторы в любом случае будут просить совета на местах. Без этого они даже не будут знать, к какому регистрационному учреждению они должны обратиться, чтобы получить точную информацию об имуществе их должников. При создании обеспечительного интереса им потребуются местная консультационная помощь даже в большей степени, если обремененное имущество находится в стране иностранного должника и поэтому подпадает под действие его законодательства (ниже 3.2.1). Необходимая местная консультационная помощь может без затруднений распространяться на правовое положение имущества должника. Поэтому для содействия международной торговле регистрация не нужна.

Высказывавшийся до сих пор скептицизм в отношении регистрации, разумеется, не означает каких-либо возражений против существующих систем регистрации. Несомненно, такие системы очень полезны, когда они действуют надлежащим образом.

д) *Система регистрации.* Из многочисленных технических аспектов регистрации наиболее важным является надлежащее место регистрации. В «Goode and Ziegel» убедительно показаны преимущества единой центральной системы регистрации. Важнее всего, что такая система облегчит поиски третьих лиц. Она также устраняет для кредитора все сомнения в отношении надлежащего места регистрации и при повторной регистрации в случае изменения domicilia должника или местонахождения товаров.

Goode and Ziegel, *op. cit.*, 162.

е) *Маркировка и объявления или регистрация.* Если считается целесообразным публичное извещение о существующих обеспечительных интересах, то ясно, что маркировка имеет меньшую ценность. Более серьезные недостатки маркировки можно обобщить следующим образом: 1) необходимость непосредственного физического осмотра обременяемых товаров; это особенно неудобно, когда покупаются все активы предприятия или когда места делового обзаведения сторон находятся на большом расстоянии друг от друга; 2) отметки могут быть путем обмана (или по небрежности) сняты должником или они могут стереться со временем.

См. Goode and Ziegel, *op. cit.*, 160, где указываются другие недостатки. *Противоположная позиция:* МИУЧП, 253, где тем не менее этот вопрос не обсуждается и не приводится каких-либо доводов.

Помещение *объявлений* является менее эффективным методом, чем регистрация, хотя он лучше, чем маркировка. Благодаря этому обеспечивается широкая гласность во время создания обеспечительного интереса, и такие заинтересованные субъекты, как кредитные учреждения, могут использовать это в качестве основы для постоянного сбора информации. Однако здесь основной смысл заключается, по-видимому, в предупреждении конфликтов с существующими кредиторами (обеспеченными или необеспеченными).

ф) *Взаимодействие регистрации и помещения объявлений.* Оптимальная форма публикации, а именно сочетание регистрации и помещения объявлений, как видно, не предусматривается нигде. Однако в некоторых странах частные системы сбора и публикации информации об обеспечительных интересах, по-видимому, на практике сочетают оба эти метода. Так, в некоторых странах сведения о регистрации обеспечительных интересов публикуются в частных торговых журналах. С другой стороны, можно ожидать, что обязательные объявления об обеспечительных интересах будут служить в качестве основы для частных реестров, которые будут вести кредитные учреждения.

г) *Выдача сертификата.* Необходимо серьезно рассмотреть предложение МИУЧП относительно расширения степени использования сертификатов по аналогии с различными типами сертификатов в отношении автомобилей (см. ниже, 2.5.1.3).

МИУЧП 253

Сертификат независимо от того, является ли он официальным или частным, находится у обеспеченного кредитора. Любое распоряжение должника, который не может предъявить сертификат, недействительно по отношению к обеспеченному кредитору, так как покупатель при этих обстоятельствах не является добросовестным покупателем. Безусловно, эта система может действовать лишь в отношении товаров длительного пользования определенного размера, которые могут быть индивидуализированы. Кроме того, при ней существует возможность обмана со стороны должников, которые могут обеспечить себя «чистыми» дубликатами документов. Несмотря на эти ограничения, необходимо тщательно рассмотреть вопрос об использовании сертификатов.

h) *Конечный вывод.* Вышеизложенный анализ показывает, что ни одно формальное требование в отношении обеспечительных интересов не имеет явного преимущества перед другими. В целом письменное соглашение об обеспечительном интересе, регистрация обеспечительного интереса и помещение объявления, по-видимому, равноценны. Широкую гласность с наименее сложным и наиболее эффективным способом обеспечения гласности, по-видимому, является выдача сертификатов на обремененное имущество, хранящихся у обеспеченного кредитора.

С другой стороны, формализованный письменный договор будет, по-видимому, слишком формалистичным решением, тогда как маркировка обремененного имущества не обеспечивает достаточной официальной гласности, если таковая желательна.

2.3.4 Расширение обеспечительных интересов

Расширение обеспечительного интереса может затрагивать его «активную» или «пассивную» сторону: можно увеличить обеспечиваемый долг путем допущения новых требований, покрываемых имеющимся обеспечением, или же можно внести изменения в обремененное имущество или дополнить его. Сначала мы рассмотрим «активную» сторону, поскольку она относительно проста, а потом перейдем к более сложным вопросам, касающимся изменений в обремененном имуществе.

2.3.4.1 Расширение обеспеченного требования

В законодательстве редко встречаются нормы, разрешающие или запрещающие расширение обеспеченного требования; однако можно привести два примера противоположных точек зрения.

В израильском Законе о залогах 1967 года предусматривается, что в тех случаях, когда стороны соглашаются расширить объем обязательства, обеспечение не должно охватывать какое-либо дополнительное обязательство, если при этом не увеличивается количество обремененного имущества.

Израиль: Закон о залогах 1967 г., ст. 7 б.

В Венгрии, Польше, Соединенных Штатах Америки и Чехословакии закон специально признает, что обеспечительный интерес может покрывать будущие авансы или другие ценности.

Чехословакия: Кодекс международной торговли 1963 г., ст. 162; *Венгрия:* Гражданский кодекс 1959 г., п. 253 (3); *Польша:* Гражданский кодекс 1964 г., ст. 306, п. 2; *США:* Единообразный торговый кодекс, ст. 9—204 (5); см. также *Венесуэла:* Закон об ипотеке движимости 1973 г., ст. 14.

В отличие от *Израиля* здесь, видимо, не существует каких-либо ограничений, касающихся авансов, о которых впоследствии будет достигнута договоренность.

Будущие требования также весьма либерально допускаются судебной практикой в Нидерландах и Федеративной Республике Германии. В обеих странах, по-видимому, также можно расширить гарантированное обязательство на основе последующей договоренности, причем нет необходимости предоставлять дополнительное обеспечение.

В других странах положение не совсем ясно, поскольку нелегко получить информацию.

2.3.4.2 Увеличение количества обремененного имущества

Увеличение количества обремененного имущества в ограниченной степени признается традиционными нормами о залоге, особенно в том, что касается естественных (или «юридических») плодов или продуктов. Однако потребность в таких увеличениях является более сильной в случае непосессорных обеспечительных интересов, поскольку должник, будучи владельцем обремененного имущества, может быть заинтересован в распоряжении им гораздо больше, чем кредитор в случае ручного залога. При обсуждении этих увеличений можно выделить три категории, а именно: замену денежных требований, а также добавления обремененному имуществу и его замену. Особую категорию составляют «сложные единицы» обремененного имущества (объяснение см. ниже, 2.3.4.3).

a) *Замена денежных требований.*— Такие замены со стороны должника могут носить либо добровольный, либо недобровольный характер.

Главными примерами *недобровольных замен* являются требования в отношении сумм, вырученных от страхования против гибели или повреждения обремененного имущества, а также другие требования к делинквенту, экспроприрующему государству или другому должнику для возмещения потери или повреждений обремененного имущества. Расширение обеспечительного интереса в силу закона на такие денежные требования, которые возникают недобровольно в качестве замены уничтоженных или получивших повреждения товаров, встречает мало сопротивления. Ни должник, ни его кредиторы не оказываются в неблагоприятном положении, поскольку такое расширение не охватывает дополнительные части имущества должника, а касается ценностей, предоставленных третьим лицом. Поэтому некоторые страны прямо расширяют объем обеспечительного интереса, для того чтобы охватить денежные требования, заменяющие первоначально обремененные товары.

Аргентина: Закон № 12962 о залоге с регистрацией 1947 г., ст. 3, п. 2; *Чили:* Закон № 4702 о продаже движимого имущества в рассрочку 1929 г., ст. 7 и Закон № 5687 о договоре промышленного залога 1935 г., ст. 31; *Колумбия:* Торговый кодекс 1971 г., ст. 961 (о резервировании права собственности); *Эквадор:* Торговый кодекс 1959 г., ст. 589; *Финляндия:* Акт об ипотеке движимости 1923 г., § 11; *Гватемала:* Гражданский кодекс 1963 г., ст. 902; *Израиль:* Закон о залогах 1967 г., ст. 9 (а); *Япония:* Закон об ипотеке строительного оборудования 1954 г., ст. 12; *Никарагуа:* Закон о сельскохозяйственном и промышленном залоге 1937 г., ст. 3, п. 2; *Парагвай:* Декрет-закон № 896 о залоге с регистрацией 1943 г., ст. 17, п. 3; *Перу:* Закон № 2402 о регистрации сельскохозяйственных залогов 1916 г., ст. 5; *Испания:* Закон об ипотеке движимости 1954 г., ст. 5 и 62, п. 2 (обеспеченный кредитор может даже платить страховые премии, по которым должник не выполняет своих обязательств и которые затем покрываются обеспечением, ст. 6); *Уругвай:* Закон № 5649 1918 г. о сельском залоге, ст. 10; см. также ст. 19; *СССР:* Гражданский кодекс РСФСР 1964 г., ст. 200; *Венесуэла:* Декрет № 491 о продаже с резервированием права собственности 1958 г., ст. 12; Закон об ипотеке движимости 1973 г., ст. 7.

Для того, чтобы обеспеченный кредитор имел гарантированную возможность воспользоваться наиболее часто заменяемым денежным требованием, т. е. требованием в отношении страховой суммы, в некоторых из вышеупомяну-

тых законов содержится требование к сторонам указывать детали такого страхования в своем договоре.

Аргентина: ст. 11f и ст. 15f; *Чили:* Постановление о специальном реестре залогов в соответствии с законом о продаже движимого имущества в рассрочку 1929 г., ст. 3 № 8; Постановление о реестре промышленных залогов 1928 г., ст. 3 № 9; *Никарагуа:* ст. 6е; *Парагвай:* ст. 11; *Испания:* ст. 57 № 4; *Уругвай:* Декрет о порядке применения Закона о сельскохозяйственном залоге 1918 г., ст. 3, п. 1; *Венесуэла:* Закон об ипотеке движимости 1973 г., ст. 22 № 6 и 59 № 8.

Гораздо меньшей поддержкой пользуется распространение обеспечительного интереса на денежные требования, которые могут возникнуть в отношении намеренной замены обремененного имущества. Наиболее важным примером здесь является требование в отношении покупной цены товаров, в том случае, если должник продает их третьему лицу. Возражения по этому поводу возникают, очевидно, в связи с мнением о том, что любое такое расширение неизбежно представляет собой косвенное разрешение должнику свободно распоряжаться предметом обеспечения. Мы считаем, что, хотя это предположение можно понять, оно тем не менее является неверным. Однако лишь несколько стран преодолели это заблуждение. Некоторые из них предусматривают расширение обеспечительного интереса в силу закона.

Колумбия: Торговый кодекс 1971 г., ст. 1218, п. 2; *Коста-Рика:* Торговый кодекс 1964 г., ст. 548 (плоды в сезон); *Япония:* Закон об ипотеке строительного оборудования 1954 г., ст. 12; *Никарагуа:* Закон о сельскохозяйственном и промышленном залоге 1937 г., ст. 27, п. 1 (для неизбежной продажи портящихся плодов); *США:* Единый торговый кодекс, ст. 9-306 (2)—(5).

Еще одна страна санкционирует такое расширение только в случае, когда стороны договорились об этом.

Федеративная Республика Германии: существующая судебная практика.

б) *Добавления к обремененным товарам и их замена.*—Что касается добавлений к обремененным товарам, то они могут выражаться по крайней мере в двух различных формах, а именно: плоды или потомство и после приобретенные товары.

Распространение обеспечения на плоды или потомство животных предусмотрено законом в ряде сельскохозяйственных стран.

Австралия: ипотека скота в таких штатах, как *Квинсленд:* Акт о купчих и других документах 1955 г., ст. 27 (1); *Виктория:* Указ о документах 1958 г., ст. 75; *Западная Австралия:* Акт о купчих 1899—1957 гг., ст. 38; *Кения:* Ордонанс о передаче движимости 1930 г., ст. 25; *Мексика:* Общий закон о праве собственности и кредитных операциях 1932 г., ст. 322, 324 (некоторые специальные кредиты); *Новая Зеландия:* Акт о передаче движимости 1924 г., ст. 29. См. также *Чехословакия:* Кодекс международной торговли 1964 г., ст. 159.

Статус послеприобретенных товаров (помимо замененных товаров) представляется менее определенным, поскольку позднейшее приобретение обычно не имеет какой-либо связи с первоначально обремененными товарами. Некоторые правовые системы прямо исключают в общей форме сферы действия обеспечения любые активы, которые были приобретены должником после создания обеспечительного интереса.

Австралия: штат *Квинсленд:* Акт о купчих и других документах 1955 г., ст. 21; *Англия:* Акт о купчих (1878 г.), Акт о поправках, 1882 г., ст. 5; *Кения:* Ордонанс о передаче движимости 1930 г., ст. 18; *Новая Зеландия:* Акт об ипотеке движимости 1924 г., ст. 24 (1).

Однако этот принцип установлен лишь для того, чтобы на этой основе могли быть введены некоторые исключения. Одно исключение, являющееся скорее видимым, чем реальным, касается ссуды покупной платы, на которую в будущем будут приобретены обременяемые товары.

Австралия, штат *Квинсленд:* Акт о купчих и других документах 1955 г., ст. 21, часть первая; *Гватемала:* Гражданский кодекс 1963 г., ст. 911; *Новая Зеландия:* Акт о передаче движимости 1924 г., ст. 24 (2).

Гораздо более важным является другое исключение, распространяющее обеспечительный интерес на товары того же класса, доставленные в то место или в такое торговое помещение, где в соответствии с договоренностью сторон хранятся первоначально обремененные товары. Некоторые правовые системы предусматривают такое распространение в силу закона, при отсутствии договоренности между сторонами об ином.

Австралия: главным образом штат *Квинсленд:* Акт о купчих и других документах 1955 г., ст. 21, вторая часть, подпункты (ii) и (iii); в отношении ипотеки скота: *Квинсленд:* ст. 27 (1); *Виктория:* Акт о документах 1958 г., ст. 75; *Западная Австралия:* Акт о купчих, 1899—1957 гг., ст. 38; *Кения:* Ордонанс о передаче движимости 1930 г., ст. 25 (1) о скоте; *Новая Зеландия:* Акт о передаче движимости 1924 г., ст. 26 с и 29 о машинах, транспортных средствах, орудиях и скоте.

Тенденция современного права представляется более умеренной. Стороны наделяются полномочиями заключать соответствующий договор, но это является необходимой предпосылкой для расширения.

Австралия: штат *Западная Австралия:* в целом, помимо ипотеки скота, ст. 7 А; *Федеративная Республика Германии* и *Нидерланды:* судебная практика; *США:* Единый торговый кодекс ст. 9-204 (3), за исключением урожая и потребительских товаров в подпункте 4.

Замена обремененных товаров ставит проблемы совершенно иного характера, которые в какой-то степени связаны с добровольной заменой денежных требований (см. выше, пункт а). Следует ли позволить должнику заменить износившееся оборудование, являющееся предметом обеспечительного интереса, на новое или усовершенствованное оборудование? Интересы по крайней мере должника и обеспеченного кредитора явно допускают такое решение. Аналогичный вопрос возникает в несколько другом контексте в том случае, если обремененным товаром является скот, урожай или сырьевые материалы, которые должник намерен использовать для производства конечных продуктов или полуфабрикатов. Такая замена, по-видимому, не только будет отвечать интересам сторон, но и будет выгодна любому третьему заинтересованному лицу.

Как можно ожидать, лишь в нескольких странах специально предусматривается распространение обеспечительных интересов на заменяющие товары при условии, если стороны не заключат соглашение об ином.

Австралия: в целом и для скота в штате *Квинсленд:* Акт о купчих и других документах 1955 г., ст. 21, вторая часть, подпункт (i) и ст. 27 (1); *Бразилия:* Закон № 492 о сельских залогах 1937 г., ст. 12, § 2, 3, предусматривающий, однако, что необходимо внести соответствующую поправку к договору, чтобы он стал действительным против третьих лиц; Декрет-закон № 1697, расширяющий положения Декрета-закона № 1271 1939 г., ст. 2, согласно которому требуется письменное согласие обеспеченного кредитора; *Англия:* Акт о купчих (1878 г.), Акт о поправках, 1882 г., ст. 6, подпункт 2; *Кения:* Ордонанс о передаче движимости 1930 г., ст. 20 b в отношении некоторых видов имущества; *Мексика:* Общий закон о праве собственности и кредитных операциях 1932 г., ст. 335; *Новая Зеландия:* Акт о передаче движимости 1924 г., ст. 20 b в отношении некоторых видов имущества; *Уругвай:* Закон 8292 1928 года о промышленном залоге, ст. 2 № 3.

В одной стране замена родовых товаров активами того же класса может быть согласована сторонами.

Гватемала: Гражданский кодекс 1963 г., ст. 909.

В других странах такое соглашение подразумевается.

Гондурас: Торговый кодекс 1950 г., ст. 1294; аналогичного действия *Кения*: *Ордонанс* о передаче движимости 1930 г., ст. 42 и Третье приложение, № 4; *Новая Зеландия*: Акт о передаче движимости 1924 г., ст. 50 и Четвертое приложение, № 4.

Особый класс образуют замены обремененных материалов изделиями. В частности, в ряде латиноамериканских государств предусматривается этот вид расширения обеспечительного интереса.

Аргентина: Закон № 12962 о залоге с регистрацией 1947 г., ст. 3, п. 2, при условии соблюдения любого соглашения между сторонами об ином, ст. 8, п. 2; *Чили*: Закон 1935 г., № 5687 о договоре промышленного залога, ст. 25, п. 2; *Колумбия*: Торговый кодекс 1971 г., ст. 1218, п. 2; *Мексика*: Общий закон о праве собственности и кредитных операциях 1932 г., ст. 322, 324; *Парагвай*: Декрет-закон № 896 о залоге с регистрацией 1943 г., ст. 20, п. 1, в соответствии с которым требуется предварительное согласие обеспеченного кредитора; *Венесуэла*: Закон об ипотеке движимости 1973 г., ст. 8, п. 2.

Нет необходимости говорить о том, что законодательное или действительное договорное положение, касающееся послеприобретенной собственности, распространяется на заменяющие товары.

2.3.4.3 «Сложные единицы» обремененного имущества

Вместо того, чтобы разрешать добавления к индивидуальным обремененным товарам или требованиям или их замену, для того чтобы добиться расширения гарантийного обеспечения, законодатель может пойти другим путем. Он может санкционировать для должника возможность закладывать набор предметов, обозначенный в качестве отдельной единицы, который рассматривается в целом, как переменный комплекс, где отдельные компоненты могут меняться (далее этот набор обозначается как «сложная группа»). Крупным препятствием на пути к такому лишению является признанный в большинстве правовых систем принцип, допускающий создание прав *in rem* в качестве правила лишь для конкретных отдельных видов имущества. Любое исключение из этого принципа обычно требует особой законодательной санкции. Разрешая создание обеспечительного интереса в сложной единице, законодатель часто косвенно разрешает замену и добавление отдельных предметов в сложной единице. Он также косвенно наделяет должника полномочиями распоряжаться обремененными товарами.

Сложные системы, созданные таким образом законодательством, принимают различные формы и каждую из них следует анализировать отдельно, для того чтобы дать оценку того, в какой степени косвенно допускается замена обремененных товаров.

По-видимому, простейшим случаем, причем довольно специальным, является испанское правило, касающееся коллекций произведений искусства и исторических работ, которые могут обременяться целиком.

Испания: Закон об ипотеке движимости 1954 г., ст. 54, в котором прямо упоминается о картинах, скульптурах, фарфоре и книгах; аналогичным образом *Венесуэла*: Закон об ипотеках движимости 1973 г., ст. 51, первая часть.

Этот пример представляется несколько необычным из-за его некоммерческого содержания. Как правило, сложные единицы имущества встречаются только в деловой области.

Первой моделью, имеющей коммерческий характер, является плавающий залог в *Аргентине* (*prenda flotante*). Предметом его являются товары и сырьевые материалы, принадлежащие торговой или промышленной фирме, при условии, однако, что обеспеченное требование не превышает максимальной продолжительности в 180 дней. Обеспечительный интерес охватывает товары, полученные путем переработки первоначально обремененных товаров, а

также тех товаров, которые приобретены должником для их замены.

Аргентина: Закон № 12962 о залоге с регистрацией 1947 г., ст. 14—16.

Ограничение этого обеспечительного интереса краткосрочными авансами и незначительное практическое применение, которое оно имеет, доказывают его ограниченную полезность.

Второй коммерческой моделью является ипотека движимого имущества в *Финляндии*. Она может распространяться на машины, инвентарь, сырьевые материалы, готовые изделия и полуфабрикаты, а также на животных и сельскохозяйственную продукцию промышленных, некоторых кустарных и сельскохозяйственных предприятий.

Финляндия: Акт об ипотеке движимости 1923 г., § 2.

Все виды товаров вышеупомянутых классов охватываются обеспечением в течение того времени, пока они находятся на территории предприятия или компании или в другом конкретно зарегистрированном месте (§ 4, п. 1). Это правило, очевидно, также охватывает добавления и замены. Закон специально разрешает должнику изымать товары из-под обременения при условии, что это совершается в процессе регулярных деловых отношений или в целях замены, или в тех случаях, когда остающихся товаров явно достаточно, чтобы удовлетворить обеспеченного кредитора (§ 4, п. 2).

Связь между обремененными товарами и конкретным деловым предприятием в еще большей степени проявляется в третьей коммерческой модели. В этом случае обременяется *деловое предприятие как таковое*. В сущности, можно выделить два подхода, которые основываются на французской ипотеке предприятий, с одной стороны, и на английском плавающем обеспечении, с другой стороны.

Французская ипотека предприятий более ограничена по своей сфере действия. Она принята с некоторыми различиями рядом стран Латинской Америки, Африки и Азии, и здесь можно различить два типа: один «узкий», а другой более либеральный по своему характеру.

«Узкий» тип особенно характерен для самой *Франции*. Французский закон 1909 г., прежде всего, ограничивает охватываемое имущество: во-первых, торговый знак и торговое наименование; во-вторых, права по договору аренды помещений предприятия; в-третьих, добрая воля и обычай; в-четвертых, коммерческие сооружения; в-пятых, права промышленной собственности и авторское право.

Франция: Закон о продаже и залоге коммерческих предприятий 1909 г., ст. 9, п. 1. Соответствующие положения в *Египте*: Закон № 11 о продаже и залоге коммерческих предприятий 1940 г., ст. 9, п. 1; *Ливан*: Законодательный декрет № 11 1967 г., ст. 23, п. 1; *Тунис*: Торговый кодекс 1959 г., ст. 237, п. 1.

В этом перечне особое внимание уделяется нематериальным ценностям; в нем специально исключаются товары (торговые запасы)

Прямое указание в *Ливане* ст. 23, п. 4

и денежные требования. Значение нематериальных ценностей вытекает из предположения о том, что лишь первые три пункта этого перечня считаются включенными в ипотеку предприятия, если стороны специально и конкретно не оговорили пункт о включении дополнительных видов имущества.

Франция: ст. 9, п. 3; *Египет*: ст. 9, п. 2; *Ливан*: ст. 23, п. 2; *Тунис*: ст. 237, п. 3. В *Дании* лицо, сдающее в аренду служебные помещения, может закладывать товарные запасы и, в случае сельскохозяйственной аренды, также животных, урожай и другую продукцию, *Konkurslov* 1872 г., § 152, п. 2.

Несколько более широкой является сфера действия ипотеки предприятий в *Бельгии*, *Люксембурге* и, вероятно, также в *Аргентине*. Эти страны не перечисляют виды имущества, которые могут обременяться, а лишь дают при-

мерный список, от которого стороны могут отклоняться и в который они, по-видимому, могут вносить дополнения.

Аргентина: Закон № 12962 о залоге с регистрацией 1947 г., ст. 11 d; *Бельгия:* Закон о залоге коммерческих предприятий 1919 г., ст. 2, п. 1; *Люксембург:* Постановление об урегулировании залога коммерческих предприятий 1937 г., ст. 2, п. 1.

Последнее особенно относится к товарам, которые, хотя они первоначально и исключаются

конкретно в *Аргентине* ст. 11 d,

могут быть включены сторонами, хотя и с ограничениями в некоторых странах.

Бельгия: ст. 2, п. 2, и *Люксембург:* ст. 2, п. 2: до 50 процентов стоимости.

Значительно шире по своей сфере охвата является современный либеральный тип ипотеки предприятий. Он охватывает или может охватывать, помимо таких нематериальных интересов, как торговое наименование, аренда, добрая воля и права промышленной собственности, такие материальные ценности, как установки, машины, сырьевые материалы и товары.

Колумбия: Торговый кодекс 1971 г., ст. 532, п. 2, 516; *Сальвадор:* Торговый кодекс 1970 г., ст. 557; *Гватемала:* Торговый кодекс 1970 г., ст. 657; *Гондурас:* Торговый кодекс 1950 г., ст. 648, 1315; *Мексика:* Общий закон о кредитных учреждениях 1941 г., ст. 124; *Испания:* Закон об ипотеке движимости 1954 г., ст. 20—22; *Швеция:* Закон об ипотеке предприятий 1966 г., § 4; *Венесуэла:* Закон об ипотеках движимости 1973 г., ст. 27—30.

В большинстве стран перечень видов имущества, которые могут обременяться, включают также денежные требования (за исключением Испании). Но лишь в нескольких законах специально предусмотрена четкая перегруппировка обремененного имущества. Закон *Испании* подразумевает разрешение должнику продать свой товар.

Испания: ст. 22, п. 2, также *Венесуэла:* ст. 30, п. 2 однако он обязан (в своих отношениях с обеспеченным кредитором) сохранять количество и стоимость на таком уровне, как это указано в договоре с кредитором. В *Мексике* должник имеет право реализовать денежные требования и заменять их в обычном процессе деловых отношений, если стороны не договорились об ином.

Мексика: ст. 124, п. 1.

Только в *Колумбии* законом прямо предусматривается, что обремененные активы, которые были отчуждены или потреблены, будут считаться замененными такими активами, которые в процессе деловых отношений были произведены или приобретены.

Колумбия: Торговый кодекс 1971 г., ст. 532, п. 3.

Однако можно предположить, что соответствующее правило применяется во всех других странах.

Английское плавающее обеспечение — замечательное «изобретение» в деловой и судебной практике, по существу не кодифицированное до настоящего времени, — является значительно более широким, чем его аналоги во Франции и странах Латинской Америки. Оно воспринято всеми бывшими и нынешними членами Британского содружества наций, которые приняли у себя английское право, касающееся компаний. Оно может применяться только компаниями, зарегистрированными как корпорации, а не отдельными лицами. Компания-должник может создать, помимо фиксированного обеспечения, которое включает в себя конкретные предметы, обеспечение, охватывающее все деловое предприятие и все нынешние и будущие активы любого вида. В течение срока действия плавающего обеспечения необходимо выделять две фазы. В самом начале и в течение того времени, пока оно продолжает «плавать», обеспечение еще не является подлинным правом *in rem*, обременяющим какой-либо конкретный элемент деловых активов. Поэтому компания имеет свободу реализовать свои активы в ходе обычных деловых операций и другие

кредиторы могут налагать на них исполнение. Только после наступления событий, оговоренных в обеспечительном соглашении (которые, как правило, включают в себя взыскание исполнения другим кредитором), или если наступает срок обеспеченного требования и кредитор назначает получателя, или если компания становится неплатежеспособной, обеспечение «кристаллизуется» и становится действительным правом *in rem*.

Англия: См. *Gower, The Principles of Modern Company Law* (ed. 3, 1969) 78—80, 420—425.

Английская модель послужила примером для японского законодательства. Закон Японии 1958 г. в большинстве аспектов повторяет английские правила, хотя они и «переведены» на язык гражданско-правовой системы.

Япония: Закон об ипотеке предприятий 1958 г.

Предметом обеспечения являются общие активы компании с ограниченной ответственностью, периодические принадлежащие компании «в качестве единого целого».

Ст. 1, п. 1; ст. 2, п. 1.

Право квалифицируется как право *in rem* (ст. 1, п. 2), однако подчиняется специальным правам *in rem* и общим и специальным преимуществам (ст. 6 и 7). Принудительные действия со стороны обеспеченного кредитора подчиняются судебному надзору и реализуются получателем, назначенным судом.

Ст. 19—21, 30—36.

2.3.4.4 Выводы

Проблемы, связанные с расширением обеспечительных интересов, касающиеся либо обеспеченных требований, либо обремененного имущества, возникли относительно недавно и поэтому до сих пор внимательно не анализировались. Соответственно, правила, приводившиеся в качестве примеров в предшествующем анализе, взяты из права меньшего числа стран, чем в других областях. Вследствие этой более узкой базы сравнения ниже следующие выводы носят в большей степени предварительный характер.

а) *Расширение обеспеченного требования.* Ограничительное правило *Израиля*, согласно которому расширение обеспеченного обязательства должно осуществляться путем увеличения количества обремененного имущества, не представляется убедительным. Оно, очевидно, основывается на той идее, что обеспеченное требование и обеспечение должны быть сбалансированы, однако по веским причинам эта идея не признана в нормах права, касающихся обеспечительного интереса ни в одной другой стране, и она равным образом неприемлема здесь. Несомненно, что вопрос о правильном понимании интересов должника и кредитора лучше всего оставлять на усмотрение их самих. Что касается третьих лиц, в особенности других кредиторов, то более чем сомнительно, чтобы их интересам отвечало предложение обременять большее количество товаров. Поэтому расширение обеспеченного требования не должно ограничиваться.

б) *Недобровольная замена денежных требований* при потере или повреждении обремененного имущества не вызывает возражений ни с какой стороны. Широко распространенное и расширяющееся использование страхования говорит о целесообразности установления прямо выраженной нормы, касающейся таких замен, в особенности в отношении самих страховых требований.

с) *Намеренная замена денежных требований* при реализации обремененного имущества порождает некоторые серьезные проблемы. Прежде всего следует точно разъяснить, что любое законодательное или договорное положение, разрешающее такую замену, не подразумевает разрешение должнику свободно реализовать обремененное имущество, когда у него нет такого разрешения. Замена происходит, если и когда должник реализовал обремененные вещи независимо от того, была разрешена такая реализация или нет.

Трудности неизбежно возникают в том случае, когда замененное денежное требование, в особенности требование в отношении покупной платы за обремененное иму-

щество, уже было обременено должником до того, как он реализовал обремененное имущество. В результате этого часто возникает спор между двумя обеспеченными кредиторами, поскольку упущка имеющихся и будущих денежных требований очень распространена во многих странах. Правильное разрешение такого спора представляет собой спорную проблему и выходит за рамки данного исследования.

d) Добавления к обремененному имуществу. Расширение обеспечительного интереса на плоды или погоство животных дает обеспеченному кредитору возможность получить непредвиденный доход и уменьшает свободные активы, которыми могут пользоваться необеспеченные кредиторы должника. Хотя определено есть основания для того, чтобы допустить договорное расширение такого характера, расширение, основанное на законе, представляется слишком благоприятным для кредитора.

Те же соображения говорят против основанного на законе расширения обеспечительного интереса на *последпробретенное имущество* должника.

e) Замены обремененного имущества ставят проблемы, аналогичные тем, которые возникают в результате намеренной замены денежных требований (см. выше, пункт с). Однако их фактическая актуальность менее остра, поскольку замена одного товара другим менее привлекательна для сторон, и поэтому она, вероятно, будет более оправдана с экономической точки зрения. Замена износившегося обремененного оборудования или замена обремененных сырьевых материалов изделиями, как представляется, не встречает каких-либо возражений.

В связи с этими заменами представляется допустимым даже предусматривать подразумеваемое разрешение производить такие замены в специальных законодательных или договорных положениях, регулирующих последствия замены.

Существует риск конфликта обеспечительных интересов в замененных товарах. Однако общие нормы действия обеспечительного интереса в отношении третьих лиц, в особенности других обеспеченных кредиторов (см. ниже, 2.3.5.3), содержат надлежащее решение таких конфликтов.

Хотя детальные законодательные нормы по этому вопросу, по-видимому, нежелательны, законодательство должно прямо уполномочивать стороны принимать соответствующие меры тогда, когда их право поступать таким образом вызывает сомнение.

f) Сложные единицы обремененного имущества. Институт «сложных единиц», подобно деловому предприятию, является наиболее совершенной формой глобального обеспечительного интереса в отличие от интереса по конкретным предметам. Он предполагает право должника распоряжаться обремененным имуществом и заменять или добавлять новые предметы. По-видимому, можно сказать, что такие сложные единицы являются крайним следствием идеи непосессорного обеспечительного интереса — следствием, признаваемым пока лишь в немногих случаях.

Представляется, что приводимое в Англии различие между двумя фазами существования плавающего обеспечения долга, а именно между фазой докристаллизации и фазой кристаллизации, является обоснованным. Кристаллизация фактически равнозначна принудительной реализации обеспечительного интереса обеспеченным кредитором.

До осуществления такой принудительной реализации должник правомочен, с одной стороны, распоряжаться активами, а с другой — распространять обеспечительный интерес на новые активы, полученные взамен первоначально обремененного имущества или в дополнение к нему. Может быть целесообразно ограничить эти два правомочия в интересах, соответственно, обеспеченного кредитора и третьих лиц. Интересам обеспеченного кредитора не должен наноситься ущерб в результате постоянного истощения обремененных товаров; это можно предотвратить с помощью гибкой формулы, допускающей отчуждение обремененного имущества должником только в ходе его обыч-

ной деловой деятельности или с помощью предъявления требования о сохранении специально указанной стоимости имущества. Обращение взыскания на имущество должника его другими кредиторами также должно допускаться. С другой стороны, в интересах третьих лиц, в особенности необеспеченных кредиторов данного должника, следует наложить ограничение на добавления к сложной единице имущества; максимальный предел, определяемый сторонами, не должен превышать. Обеспечительный интерес не распространяется на самые последние добавления, превышающие этот предел.

Если в результате определенных конкретных событий наступает срок обеспеченного требования, то кристаллизуется обеспечительный интерес. После этого должник уже неправомочен отчуждать обремененные активы, а другие кредиторы не могут обращаться на них взыскание. (Конечно, выкристаллизовавшийся глобальный обеспечительный интерес стоит после прав, которые должник, возможно, создал в надлежащем порядке до кристаллизации, после взысканий, обращенных до нее.)

Решение вопроса о том, к каким экономическим единицам должны применяться вышеупомянутые нормы, следует оставить на усмотрение национальных законодательных органов. Представляется, что прежде всего должны быть выбраны деловые предприятия.

2.3.5 Защита от третьих лиц

Основная цель обеспечительного интереса заключается в достижении для обеспеченного кредитора преференциального режима в получении удовлетворения за счет обремененного имущества должника в случае предъявления конкурирующих требований третьими лицами. По этой причине правовое значение обеспечительного интереса прямо пропорционально предоставляемой защите от требований различных категорий третьих лиц. Здесь будут поочередно рассмотрены четыре наиболее важные категории конкурирующих третьих лиц, а именно необеспеченные кредиторы должника, покупатели должника, обеспеченные кредиторы должника, обеспечение которых основывается на движимом имуществе, и кредиторы должника по ипотеке недвижимости.

2.3.5.1 Защита от необеспеченных кредиторов

Самой широкой категорией лиц защиты, от которых добивается обеспеченный кредитор, являются общие кредиторы должника, то есть те лица, которые не располагают ни договорным обеспечительным интересом, ни основанным на законе преимущественным правом, обеспечивающим их требования.

В большинстве стран предоставляемая обеспеченному кредитору защита от требований необеспеченных кредиторов должника определяется нормами права, касающимися обеспечительных интересов в целом, и нормами об обращении взыскания на имущество путем его ареста и о банкротстве. Из этих трех категорий норм только первая категория может быть здесь проанализирована подробно, поскольку недостаток времени и места не позволяет провести исчерпывающий анализ конкретных норм об обращении взыскания на имущество и о банкротстве.

Необеспеченные кредиторы должника располагают двумя основными путями действий, которые заключаются в обращении взыскания на имущество должника и в участии в конкурсном производстве при его банкротстве. Степень защиты, предоставляемой обеспеченному кредитору этими двумя процедурами, будет в свою очередь также изучена.

a) Обеспеченный кредитор в целом будет располагать защитой от обращения взыскания на обремененное имущество должника. Однако степень такой защиты не одинакова и часто зависит от правовой формы, в какой был создан обеспечительный интерес (см. выше 2.1.2).

Там, где этот интерес принял форму права собственности (резервирование права собственности кредитором или передача права собственности ему в качестве обеспе-

чения), он обычно исключает обращение взыскания на имущество должника необеспеченными кредиторами. Это запрещение, как правило, не является автоматическим, а зависит от возражений обеспеченного кредитора.

Резервирование права собственности: *Бразилия*: см. Mertens *op. cit.*, p. 85; *Колумбия*: Торговый кодекс 1971 г., ст. 964; *Доминиканская Республика*: Закон № 1608 от 1947 г. об условной продаже движимого имущества, ст. 10; *Федеративная Республика Германии*: см. Devel *Allemagne* p. 14; *Италия*: см. Mertens pp. 153—154; *Польша*: Гражданский кодекс 1964 г., ст. 590; *Венесуэла*: Декрет № 491 от 1958 г. о продаже с резервированием права собственности, п. 1 ст. 20. Передача права собственности в качестве обеспечения: *Германия*: судебная практика; *Швеция*: Постановление о продаже товаров, которые покупатель оставляет во владении продавца, 1845 г., § 1.

Там, где обеспечительный интерес принимает форму ипотеки (как ограниченного права на чужое имущество), обеспеченный кредитор не может возражать против наложения ареста или обращения взыскания на обремененное имущество. Он может лишь требовать приоритета при распределении дохода от продажи.

Финляндия: Закон 1923 г. об ипотеке движимости, § 12; *Мексика*: Гражданский кодекс 1928 г., ст. 2873, п. 1; *Перу*: Закон № 6565 1929 г. о продаже в рассрочку, ст. 8; *Швеция*: Закон 1966 г. об ипотеке предприятий, § 13, п. 1; *Венесуэла*: Закон 1973 г. об ипотеках движимости, ст. 68.

Исключительно в случае резервирования права собственности — *Швейцария*: см. Mertens pp. 202—203.

Таким образом, обеспеченный кредитор утрачивает свой обеспечительный интерес в обремененном имуществе и в силу этого располагает лишь правом на преференциальную долю при распределении дохода (которая может и не покрывать его требование).

Интересная альтернатива конфискации и продажи обремененного имущества предусматривается в *Новой Зеландии*. Вместо этого судебный исполнитель может продать интерес должника, против которого вынесено судебное решение в обремененном имуществе. В этом случае обеспеченный кредитор может вступить во владение этим имуществом, однако он удерживает его в качестве доверительного собственника для покупателя интереса должника, при условии, конечно, удовлетворения своего собственного преимущественного интереса.

Новая Зеландия: Акт о передаче движимости 1924 г., ст. 47; см. также *Кения*: Ордонанс 1930 г. о передаче движимости, ст. 39.

Однако представляется сомнительным, что такая процедура имеет большое практическое значение, поскольку маловероятно, что существует рынок для продажи таких интересов.

б) Защита обеспеченного кредитора в случае банкротства должника вызывает еще больше сомнений, поскольку он сталкивается не только с одним кредитором, получающим исполнение судебного решения, но и конкурирует со всеми необеспеченными кредиторами должника. Тем не менее большинство стран эффективно защищает обеспеченного кредитора, тогда как некоторые страны отказывают в такой защите. Можно выделить три типа позитивной защиты и один тип негативной защиты.

С исключением обращения взыскания на имущество необеспеченным кредитором можно сравнить право обеспеченного кредитора требовать выделения обремененного имущества из имущества обанкротившегося должника. Право на такое требование во многих странах предоставляется независимо от правовой формы обеспечительного интереса.

Резервирование права собственности: *Бразилия*: см. Mertens *op. cit.*, p. 85; *Федеративная Республика Германии*: см. Devel, *Allemagne* pp. 14—15; *Италия*: см. Mertens *op. cit.*, pp. 153—154; *Япония*: см. Devel, *Japon* p. 5,

цитирующий закон 1922 г. о банкротстве, ст. 87; *Ливан*: Devel, *Liban*, p. 4; *Нидерланды*: см. Devel, *Pays-Bas*, p. 6; *Швейцария*: см. Mertens *op. cit.*, p. 204; передача права собственности в качестве обеспечения: *Бразилия*: Декрет-закон № 911 1969 г., ст. 7; *Швеция*: Постановление о продаже товаров, которые покупатель оставляет во владении продавца, 1845 г., § 1;

ипотека: *Бразилия*: Закон № 492 1937 г. о сельских залогах, ст. 3, § 1; *Никарагуа*: Закон 1937 г. о сельскохозяйственном и промышленном залоге, ст. 26; *Испания*: Закон об ипотеке движимости 1954 г., ст. 10, п. 2.

В случае резервирования права собственности право обеспеченного кредитора на восстановление владения в некоторых странах фактически может быть нейтрализовано возражением, право на которое предоставляется доверительному собственнику в случае банкротства. Последний может выбирать между исполнением договора купли-продажи, заключенного между обеспеченным кредитором и должником, и отменой этого договора.

См. *Австрия*: Положение о банкротствах, 1914 г., § 21; *Дания*: Konkurslov, 1872 г., § 16, п. 1, подпункт 2; *Федеративная Республика Германии*: Положение о банкротствах, 1877 г., с поправками, § 17; *Швеция*: см. Devel, *Suède* p. 6; *Швейцария*: см. Devel, *Suisse* p. 16; *Венесуэла*: Декрет № 491 о продаже с резервированием права собственности, 1958 г., ст. 17—18.

Только в тех случаях, когда доверительный собственник решает аннулировать договор, обеспеченный кредитор сохраняет за собой право потребовать вернуть ему обремененное имущество. Если, с другой стороны, доверительный собственник выбирает исполнение договора, то обеспеченный кредитор не имеет права требовать возврата этого имущества и может предъявить полное требование о возмещении невыплаченной покупной цены за счет конкурсной массы. Таким образом, обеспеченный кредитор фактически получает полное удовлетворение.

Некоторые страны отказывают обеспеченному кредитору в праве на восстановление владения. Обремененное имущество оставляется в конкурсной массе и ликвидируется, однако обеспеченный кредитор может требовать приоритета при распределении дохода от продажи, не будучи вынужденным использовать дивиденды. Это соответствует режиму ипотеки при обращении взыскания.

Чили: Закон № 4702 о продаже движимого имущества в рассрочку, 1929 г., ст. 32; *Швеция*: Закон 1966 г. об ипотеке предприятий, § 13, п. 1.

Передача права собственности в качестве обеспечения, *Федеративная Республика Германии*: см. Devel, *Allemagne* p. 26.

Некоторые страны отказывают в защите определенных обеспечительных интересов, которые не были зарегистрированы. Эти обеспечительные интересы не действуют в случае банкротства должника. Так обстоит дело с резервированием права собственности во Франции и некоторых странах, последовавших ее примеру.

Франция: см. Devel, *France* p. 4—5; *Бельгия*: см. Sepulchre, *Belgique* p. 3; *Египет*: см. Devel, *Egypte* p. 3; *Люксембург*: см. Sepulchre, *Luxembourg* p. 1.

С юридической точки зрения обеспечительный интерес, который не выдерживает сурового испытания банкротством, вряд ли можно назвать подлинным и полным обеспечением. Однако следует отметить, что в соответствии с законами вышеупомянутых стран, как правило, банкротами могут объявляться только торговцы. Поэтому обеспечительный интерес в товарах, проданных индивидуальным потребителям, не может быть затронут.

2.3.5.2 Защита от приобретателей

Термин «приобретатель» следует понимать в широком, родовом значении. Он охватывает не только покупателя, который в силу договора купли-продажи намерен получить право собственности на обремененный товар, но и то

лицо, которое предполагает приобрести ограниченное право, например (второго) залогодержателя.

Полное определение понятия «приобретения» см. в Едином образном торговом кодексе *Соединенных Штатов Америки*, ст. 1—201 (32).

Однако на переднем плане практического интереса и большинства законодательных норм стоит покупатель обремененных товаров, и именно его мы будем главным образом рассматривать. Случаи коллизии с некоторыми другими обеспеченными требованиями будут рассмотрены отдельно (см. ниже, 2.3.5.3—4).

Должнику, как правило, не разрешается отчуждать обремененное имущество (если только он не является торговцем, обычно торгующим обремененными товарами, или если обремененное имущество не представляет собой «сложную единицу», см. выше, 2.3.4.3).

См., например, *Аргентина*: Закон № 12962 1947 г. о залоге с регистрацией залога, ст. 9; *Бразилия*: Декрет-закон № 1271 1939 г. о залогах промышленного оборудования, ст. 3; *Колумбия*: Торговый кодекс 1971 г., ст. 957; *Панама*: Декрет-закон № 2 от 1955 г. об ипотеке движимости, ст. 6 и 15; *Испания*: Закон 1954 года об ипотеке движимости, ст. 4; *Венесуэла*: Декрет № 491 1958 г. о продаже с резервированием права собственности, ст. 9; Закон 1973 г. об ипотеках движимости, ст. 6.

Однако это запрещение снимается, если продажа обремененного имущества предоставляет средства для возвращения обеспеченного займа. Некоторые *южноамериканские* нормативные акты прямо предусматривают это, иногда добавляя меры предосторожности, призванные гарантировать быструю передачу доходов от продажи обеспеченному кредитору.

Гватемала: продажа должна осуществляться за наличные, должна охватывать всю сумму непогашенной задолженности, и предварительно о ней должно быть направлено уведомление обеспеченному кредитору. После продажи платеж должен быть произведен в течение 24 часов и после немедленного извещения обеспеченного кредитора (*Гватемалский кодекс* 1963 г., ст. 914). Также см. *Панама*: Закон № 22 1952 г. о сельскохозяйственном залоге, ст. 12, пункт 1; *Перу*: Закон № 2402 1916 г. о регистрации сельскохозяйственных залогов, ст. 9; *Уругвай*: Закон № 5649 от 1918 г. о сельском залоге, ст. 16 (передача товаров только после платежа кредитору); *Венесуэла*: Закон 1946 г. о сельскохозяйственном банке, ст. 58; Устав Корпорации развития Венесуэлы, 1947 г., ст. 38.

Панама и *Перу* также предусматривают случай, когда доходы от продажи покрывают только часть обеспеченного требования. В таком случае обеспеченный кредитор обладает преимущественным правом на приобретение обремененного имущества по согласованной цене.

Панама: ст. 12, п. 2; *Перу*: ст. 9.

Аргентина устанавливает в качестве условия то, что во многих странах является следствием несанкционированного отчуждения имущества, т. е. обеспечительный интерес (а также само обеспеченное требование!) должен принимать на себя покупатель.

Аргентина: ст. 9.

Несанкционированное отчуждение обремененного имущества должником, вообще говоря, во многих странах не имеет последствий для обеспеченного кредитора. В соответствии с общими нормами это означает, что покупатель мог приобрести юридически действительный правовой титул на обремененные предметы, не нанося, однако, ущерба сохраняющемуся обеспечительному интересу обеспеченного кредитора.

Австралия, Западная Австралия: Закон о купчих, 1899—1957 гг., ст. 27; *Чехословакия*: Международный торговый кодекс 1964 г., ст. 327; *Доминиканская Республика*: Закон № 1608 1947 г. об условной продаже движимости, ст. 10; *Сальвадор*: Торговый кодекс 1970 г., ст. 1041; пп. 2 и 1156, п. 2, подпункт III; *Франция*: За-

кон 1909 г. о продаже и залоге коммерческих предприятий, ст. 22, п. 1; Закон о залоге машин и оборудования 1951 г., ст. 7, п. 2 (при условии нанесения факкультативной маркировки, см. выше, 2.3.3.4); *Гватемала*: Гражданский кодекс 1963 г., ст. 892, п. 2; *Италия*: Закон № 1329 1965 г. о приобретении нового оборудования, ст. 3, п. 4; *Япония*: Закон 1954 г. об ипотеке строительного оборудования, ст. 19 и 20; *СССР*: Гражданский кодекс РСФСР 1964 г., ст. 202, см. также *Соединенные Штаты Америки*: Единый торговый кодекс, ст. 9-307 и ст. 1-201 (9).

Однако, если интерес обеспеченного кредитора основывается на праве собственности, приобретатель не приобретает юридически действительного правового титула.

См. купля-продажа в рассрочку в *Англии и странах Содружества*:

Goode and Ziegel *op. cit.*, 172.

Лишь в очень небольшом числе стран обеспечительный интерес кредитора остается без изменений в отношении покупателя, если обеспеченный кредитор соглашается на продажу.

Чили: Закон № 4702 1929 г. о продаже движимого имущества в рассрочку, ст. 11, п. 2 (покупатель становится также содолжником по обеспеченному требованию); *Колумбия*: Торговый кодекс 1971 г., ст. 1216, п. 2.

Некоторые законы подразумевают недействительность попытки должника произвести отчуждение обремененного имущества, прямо установив отягчающее последствие этого. Обеспеченный кредитор может потребовать от покупателя возврат обремененного имущества, причем иногда в течение только ограниченного периода времени.

Аргентина: Закон № 12962 1947 г. о залоге с регистрацией, ст. 41; *Бельгия*: Закон о залоге коммерческих предприятий 1919 г., ст. 11, п. 2 (истребование в течение шести месяцев); *Колумбия*: Торговый кодекс 1971 г., ст. 957; *Финляндия*: Закон 1923 года об ипотеке движимости, § 5 (истребование в течение 30 дней); *Ливан*: Закон о продаже в кредит автомобилей, сельскохозяйственных машин и промышленного оборудования 1935 г., ст. 21; *Мексика*: Гражданский кодекс 1928 г., ст. 2873, п. 2; Общий закон о праве собственности и кредитных операциях 1932 г., ст. 330; *Никарагуа*: Закон 1937 г. о сельскохозяйственном и промышленном залоге, ст. 20 и 27, п. 4; *Перу*: Закон № 2402 1916 г. о регистрации сельскохозяйственных залогов, ст. 10; Закон № 6565 1929 г. о купле-продаже в рассрочку, ст. 4; *Венесуэла*: Декрет № 491 1958 г. о продаже с резервированием права собственности, ст. 9, п. 1.

Общий принцип заключается в сохранении обеспечительного интереса обеспеченного кредитора, несмотря на факт отчуждения имущества должником. Существует одно основное исключение из этой нормы, признанное во многих странах. Если покупатель не знал о существовании обеспечительного интереса, а также не был обязан знать это, то такое добросовестное приобретение прекращает действие обеспечительного интереса.

Бельгия: Закон о залоге предприятий 1919 г., ст. 11, п. 2; *Дания, Финляндия и Федеративная Республика Германия*: см. Devel, Denmark p. 4, Finlande p. 5 and Allemagne p. 13; см. также *Финляндия*: Закон 1923 г. об ипотеке движимости, § 4, п. 1; *Венерия*: Гражданский кодекс 1959 г., п. 370 (2); *Япония*: см. Devel. Japan p. 4; *Нидерланды*: см. Devel, Pays-Bas p. 5; *Парагвай*: Декрет-закон № 896 от 1943 г. о залоге с регистрацией, ст. 27; *Перу*: Закон № 2402 о регистрации сельскохозяйственных залогов в 1916 г., ст. 10; *Венесуэла*: Закон об ипотеках движимости 1973 г., ст. 64 и 65 (требуется добросовестность и передача имущества: однако обеспеченный кредитор может перекупить товары у покупателя).

В некоторых странах это исключение ограничивается случаями приобретения в магазинах, на рынках, аукционах и т. п.

Чили: Закон № 4702 о продаже движимого имущества в рассрочку 1929 г., ст. 18; *Англия и другие страны Содружества:* открытый рынок: Goode and Ziegel, *op. cit.*, 172.

Добросовестность покупателя необходима даже в этих случаях в *Колумбии:* Торговый кодекс 1971 г., ст. 960; *Венесуэла:* Декрет № 491 о продаже с резервированием права собственности 1958 г., ст. 11.

Вполне уместно задаться вопросом о том, влияет ли на добросовестность покупателя широко распространенное применение регистрации обеспечительного интереса. Лишь несколько законодательных норм касаются этого вопроса. Одним распространенным крайним решением является обязательная осведомленность об обеспечительном интересе на основании его регистрации, в результате чего исключается добросовестное приобретение в том случае, если обеспечительный интерес надлежащим образом зарегистрирован.

Австралия, Квинсленд: Акт 1955 г. о купчих и других документах, ст. 8 (1); см. также *Западная Австралия:* Акт о купчих 1899—1957 гг., ст. 27; *Кения:* Ординанс 1930 г. о передаче движимости, ст. 4; *Ливан:* см. Devel, Liban p. 3; *Новая Зеландия:* Акт 1924 г. о передаче движимости, ст. 4 и 19.

Половинчатый подход заключается в принятии во внимание регистрации в качестве одного из нескольких критериев установления того, должен ли был покупатель знать об обеспечительном интересе.

Так, по всей вероятности, обстоит дело в *Перу:* Закон № 2402 о регистрации сельскохозяйственных залогов 1916 г., ст. 10; *Швейцария:* см. Devel, Suisse p. 13—14.

Представляется, что эта норма превалирует в большинстве предусматривающих регистрацию обеспечительных интересов стран, которые прямо не установили иное.

От этих простых норм резко отличается соответствующее законодательство в *Соединенных Штатах Америки*. Единообразный торговый кодекс предоставляет защиту покупателям обремененного имущества в двух случаях: во-первых, покупатель, который приобретает обремененное имущество у лица, занимающегося продажей конкретных товаров, освобождается от обеспечительного интереса, даже если этот интерес зарегистрирован и даже если покупатель знает о его существовании. Свободное приобретение исключается только в том случае, если покупатель знает, что данная продажа имущества должником нарушает соглашение последнего с обеспеченным кредитором (такая осведомленность будет крайне исключительной). Во-вторых, покупатель обремененных потребительских товаров или обремененного фермерского оборудования (первоначальная покупная цена которого составляет менее 2500 долл. США) освобождается от обеспечительного интереса, если он не был зарегистрирован.

Регистрация обеспечительного интереса в этих товарах, созданного в целях получения покупной платы, является только факультативной, ст. 9-302 (1) *c* и *d*.

Покупатель не должен был знать об обеспечительном интересе и должен был купить товар для своих личных или семейных целей или для нужд своего фермерского хозяйства.

Соединенные Штаты Америки: Единообразный торговый кодекс, ст. 9-307 и ст. 1-201 (9).

Во всех других случаях обеспеченный кредитор пользуется в силу регистрации защитой от добросовестного приобретения обремененного имущества. Из этих двух исключений лишь первое исключение, касающееся случая покупки у торговца, имеет далеко идущие последствия.

2.3.5.3 Защита от (других) обеспеченных кредиторов

Термин «обеспеченные кредиторы» следует понимать в широком смысле. Он включает в себя не только держателей обеспечительного интереса того же типа, что и интерес обеспеченного кредитора, но и держателей обеспечительных интересов других типов и вообще любое лицо,

которое располагает правом на преимущественное удовлетворение за счет обремененного имущества (например, кредитор, обладающий основанным на законе преимущественным правом). Из рамок настоящего обсуждения исключены лишь залогодержатели недвижимого имущества, положение которых будет рассмотрено отдельно (см. ниже, 2.3.5.4).

а) Избежание или смягчение конфликтов. Конфликты между обеспеченными кредиторами могут иногда порождать серьезные проблемы, если не правового регулирования, то, несомненно, фактического характера (в особенности для обеспеченного кредитора, право которого ставится в зависимость от права другого обеспеченного кредитора и который, таким образом, может утратить обеспечение своего требования к должнику). Поэтому некоторые правовые системы стремятся избежать или по меньшей мере свести к минимуму такие конфликты путем ограничения создания более одного обеспечительного интереса в одном и том же имуществе.

Ограничения такого рода иногда направлены против одновременного существования обеспечительного интереса наряду с ранее созданными обеспечительными интересами. Так, *Панама* объявляет создание любого обеспечительного интереса абсолютно ничтожным, если обремененное имущество уже было обременено в пользу другого обеспеченного кредитора.

Панама: Декрет-закон № 2 от 1955 г. об ипотеке движимости ст. 3, 5 и 13; Закон № 22 о сельскохозяйственном залоге от 1952 г., ст. 3 и 5, подпункт 9; см. также *Испания:* Закон 1954 г. об ипотеке движимости, ст. 2, 13, подпункт 3; см. также ст. 21, п. 2 и ст. 22, п. 1; также *Венесуэла:* Закон 1973 г. об ипотеках движимости ст. 2, 22, подпункт 5, и 59, подпункт 5.

Другие страны проявляют меньшую строгость и лишь принимают различные специальные меры предосторожности. *Аргентина* и *Коста-Рика* требуют, чтобы должник раскрывал предыдущее обременение своего имущества в договоре, касающемся нового обеспечительного интереса.

Аргентина: Закон № 12962 о залоге с регистрацией 1947 г., ст. 11, п. *e* и ст. 15, п. *e*; но см. ниже, *Коста-Рика:* Торговый кодекс 1964 г., статья 541, пункт 1.

В *Коста-Рике* регистратор обязан просмотреть реестр в поисках возможных предыдущих регистраций.

Коста-Рика: ст. 541, п. 2. Однако не предусматривается, что должно произойти, если факт предыдущей регистрации действительно имеет место.

В *Аргентине* регистратор обязан в течение 24 часов уведомить держателей предыдущих обеспечительных интересов о любых новых фактах регистрации.

Аргентина: ст. 20.

Чаще всего ограничения множественного обременения имущества направлены против последующих обременений. Некоторые *южноамериканские* государства запрещают создание дополнительного обеспечительного интереса в обремененном имуществе.

Аргентина: Закон № 12962 о залоге с регистрацией залога 1947 г. ст. 7; *Чили:* Закон № 4702 о договорах купли-продажи в рассрочку 1929 г., ст. 10; *Сальвадор:* Торговый кодекс 1970 г. ст. 1158; *Парагвай:* Декрет-закон № 896 о залоге с регистрацией 1943 г., ст. 18; *Уругвай:* Закон № 5649 о сельскохозяйственном залоге 1918 г., ст. 3, подпункт 5, п. 3; Закон № 8292 о промышленном залоге 1928 г., ст. 2, подпункт 4.

Панама также запрещает создание последующих обеспечительных интересов в дополнение к вышеупомянутому запрещению обременять имущество, которое уже было обременено.

Панама: Декрет-закон № 2 об ипотеке движимости 1955 г., ст. 6.

На практике эти две формы запрещения существования нескольких обеспечительных интересов в идентичном иму-

шестве — одна ретроспективная, а другая направленная в будущее — соответствуют одному и тому же принципу. Вопрос заключается в том, какие изменения были произведены; в первой норме запрещение устанавливается с точки зрения последующего обеспечительного интереса; а во второй запрещение исходит из учета предыдущего обеспечительного интереса. В основе обеих норм лежит один и тот же принцип, т. е. стремление избежать создания второго обеспечительного интереса в имуществе, которое уже обременено. Если такое запрещение фактически предотвращает возможность создания последующего обеспечительного интереса, то оно устраняет необходимость разрешения коллизии между несколькими обеспечительными интересами.

Такой радикальный эффект не может быть достигнут менее строгими нормами тех стран, которые лишь принимают меры предосторожности на случай множественного обременения имущества.

б) Порядок приоритета. Все страны, которые не предотвращают полностью создание нескольких обеспечительных интересов в одном и том же обремененном имуществе, должны разрешать возникающий в результате этого конфликт.

Общий принцип установления порядка приоритета хорошо выражен в священном веками афоризме: *Prior tempore, potior iure*. Приоритет определяется в порядке, устанавливаемом временем создания обеспечительного интереса. Этот принцип прямо подтверждается многими статутными нормами.

Австралия: Квинсленд: Акт 1955 г. о купчих и других документах, ст. 8 и 32 (2); *Западная Австралия:* Акт о купчих, 1899—1957 гг., ст. 34 и 41; *Бразилия:* Закон № 492 о сельских залогах 1937 г., ст. 4, § 1; *Колумбия:* Торговый кодекс 1971 г., ст. 1211; *Коста-Рика:* Торговый кодекс 1964 г., ст. 581; *Чехословакия:* Международный торговый кодекс 1964 г., ст. 176; *Эквадор:* Торговый кодекс 1959 г., ст. 595; *Гватемала:* Гражданский кодекс 1963 г., ст. 908, последнее предложение; *Израиль:* Закон о залогах 1967 г., ст. 6; *Япония:* Закон об ипотеке строительного оборудования 1954 г., ст. 14; *Испания:* Закон об ипотеке строительного оборудования 1954 г., ст. 14; *Испания:* Закон об ипотеке движимости 1954 г., ст. 56 и 85, подпункт 4; *Швеция:* Закон о залоге предприятий 1966 г., § 19—22; *Соединенные Штаты:* Едиобразный торговый кодекс, ст. 9—312 (5); *Венесуэла:* Закон об ипотеках движимости 1973 г., ст. 71, подпункт 4.

Представляется, что этот принцип преобладает также и во всех других странах, даже если в них нет прямо выраженной законодательной нормы.

Однако принцип установления приоритета между конкурирующими обеспечительными интересами путем ссылки на время их создания применяется не без исключений. Некоторые страны предоставляют приоритет определенным требованиям, которые, по всей видимости, заслуживают преференциального режима по ряду причин. Здесь невозможно привести исчерпывающий перечень таких преференций. Однако выбор некоторых типичных преимущественных требований может быть полезным.

В *Германской Демократической Республике* посессорный обеспечительный интерес преобладает над непосессорным обеспечительным интересом, который не является обеспечительным интересом в целях получения покупной платы.

Германская Демократическая Республика: Закон 1976 г. о международных хозяйственных договорах, ст. 238 (1).

Типичный конфликт возникает в случае *права удержания собственника недвижимости*, когда обремененное имущество находится в помещении, арендованном должником. Многие страны, особенно в *Латинской Америке*, предоставляют преференциальный статус требованию собственника недвижимости на невыплаченную ренту, ограничивая в то же время сумму этой преференции.

Аргентина: Закон № 12 962 о залоге с регистрацией 1947 г., ст. 42 (два месяца аренды для городской и

12 месяцев — для сельской недвижимости); *Австралия: Виктория:* Закон 1958 г. о документах, ст. 63 (аренда на один год); *Чили:* Закон № 5687 о договоре промышленного залога 1935 г., ст. 26 и 45; Закон № 4702 о продаже движимого имущества в рассрочку 1929 г., ст. 9; *Коста-Рика:* Торговый кодекс 1964 г., ст. 535 и 573, п. d; *Никарагуа:* Торговый кодекс, ст. 34, п. 1, подпункт b; *Панама:* Закон № 22 о сельскохозяйственном залоге от 1952 г., ст. 2, п. 2; *Парагвай:* Декрет-закон № 896 о регистрации залога 1943 г., ст. 7—9, 32 и 33, подпункт 3; *Перу:* Закон № 2402 о регистрации сельскохозяйственных залогов 1916 г., ст. 6 и 13, п. 1, подпункт 2; *Испания:* Закон 1954 года об ипотеке движимости, ст. 66, подпункт 2; *Уругвай:* Закон № 5649 о сельском залоге 1918 г., ст. 8.

Позиции *европейских* стран относительно резервирования права собственности, по всей вероятности, разделились. Некоторые страны не предоставляют преференциального режима праву удержания собственника недвижимости в случаях резервирования права собственности.

Специально: *Венесуэла:* Декрет № 491 о продаже с резервированием права собственности 1958 г., ст. 16. См. также *Германия:* судебная практика.

В других странах право удержания собственника недвижимости превалирует либо абсолютно.

Египет: см. Devel, Egypte, p. 3

либо, по крайней мере, в том случае, когда данный собственник недвижимости не знает и не обязан знать о резервировании прав собственности обеспеченным кредитором.

Швейцария: См. Devel, Suisse, p. 14.

Социалистические страны часто предоставляют приоритет обеспечительному интересу, обеспечивающему кредиты государственных банков.

СССР: Гражданский процессуальный кодекс РСФСР 1964 г., ст. 424.

Некоторые законы прямо предоставляют приоритет некоторым *фискальным требованиям*.

Австралия: Западная Австралия: Акт о купчих 1899—1957 гг., ст. 28; *Англия:* Акт о купчих (1878 г.), Акт о поправках 1882 г., ст. 14, Акт о компаниях 1948 г., ст. 94 и 319; *Франция:* Закон о залоге машин и оборудования 1951 г., ст. 9, п. 1, подпункт 1, но см. п. 2.

Это, вероятно, лишь довольно неполный перечень фискальных преимущественных прав, существующих в различных странах, которые устанавливают приоритет над обеспечительными интересами.

Аналогичный преференциальный режим предоставляется некоторыми странами *требованиям рабочих* и соответствующим «социальным» требованиям.

Англия: Акт о компаниях 1948 г., ст. 94 и 319; *Франция:* Закон о залоге машин и оборудования 1951 г., ст. 9.

п. 1, подпункт 3, но см. п. 2; *Испания:* Закон об ипотеке движимости 1954 г., ст. 10, п. 1; *СССР:* Гражданский процессуальный кодекс РСФСР 1964 г., ст. 419 и 424.

Наряду с этими преимущественными правами, устанавливаемыми для обеспечения определенных экономических или социальных интересов, существует определенный порядок приоритета, который создается в пользу конкретных классов обеспеченных кредиторов.

Наиболее интересным из них является приоритет обеспечительного интереса в целях получения покупной платы (см. выше, 2.3.2.2) в *Соединенных Штатах Америки*. Едиобразный торговый кодекс в ст. 9-312 проводит различие между двумя случаями: обеспечительный интерес в целях получения покупной платы в «материальных запасах»,

т. е. в товарах, удерживаемых для продажи или сдачи в аренду, сырье, товарах в переработке или материалах, используемых или потребляемых в коммерческом хозяйстве, Едиобразный торговый кодекс, ст. 9-109 (4),

и в другом имуществе. Обеспечительный интерес в целях получения покупной платы в последнем «общем» имуществе имеет приоритет только при том условии, что этот интерес был «формализован» (т. е., как правило, зарегистрирован) во время вступления должником во владение этим имуществом или в течение десяти дней после этого.

Соединенные Штаты Америки: Едиобразный торговый кодекс,

ст. 9-312 (4). Обеспечительный интерес в целях получения покупной платы в материальных запасах требует: 1) формализации этого интереса во время вступления должником во владение и 2) предварительного уведомления любого другого держателя обеспечительного интереса в обремененном имуществе о том, что кредитор, предоставивший покупные деньги, приобрел или предполагает приобрести обеспечительный интерес в целях получения покупной платы в данных материальных запасах.

Едиобразный торговый кодекс, ст. 9-312 (3).

В официальных комментариях (пункт 3) указывается, что преференциальный режим, предоставляемый обеспечительному интересу в целях получения покупной платы, является американской традицией. Различие между двумя случаями оправдано тем замечанием, что только лица, финансирующие приобретение материальных запасов, как правило, делают периодические авансы, поэтому такое уведомление может удержать их от дальнейших платежей.

Такой способ уведомления также используется во *Франции* для получения преференциального режима.

Франция: Закон о залоге машин и оборудования 1951 г., ст. 9, п. 2 и 3 (экземпляр обеспечительного соглашения представляется держателю обеспечительного интереса в коммерческом предприятии).

Гватемала требует уведомления ранее обеспеченного кредитора, с тем чтобы дать ему возможность предоставить кредит, который новый кредитор обещал должнику. Однако, если первый обеспеченный кредитор отказывается предоставить этот кредит, то это не влияет на его приоритет над вторым обеспеченным кредитором.

Гватемала: Гражданский кодекс 1963 г., ст. 908.

В некоторых странах требуется не только уведомление предыдущего обеспеченного кредитора, но и его *согласие*. Однако лишь в одном случае таким согласием ясно подразумевается, что новый обеспеченный кредитор пользуется преимущественным правом по сравнению с соглашающимся обеспеченным кредитором.

Бразилия: Декрет-закон № 1271 о залогах промышленного оборудования 1939 г., ст. 2, § 2 и Декрет-закон № 4191 о залоге промышленного оборудования, установленного на недвижимости третьих лиц, 1942 г., ст. 1.

В других случаях согласие предыдущего обеспеченного кредитора необходимо, однако его наличие, очевидно, служит только целям защиты его интересов и не оказывает неблагоприятного воздействия на его обеспечительный интерес.

Бразилия: Закон № 492 о сельских залогах 1937 г., ст. 9 (для сельского залога арендатора требуется согласие собственника); *Никарагуа:* Закон о сельскохозяйственном и промышленном залоге 1937 г., ст. 6, подпункт f и ст. 21, пункт 1 (согласие предыдущего обеспеченного кредитора); *Уругвай:* Закон № 5649 о сельскохозяйственном залоге 1918 г., ст. 13.

2.3.5.4 Защита от кредитора по ипотеке недвижимости

Споры между кредиторами с обеспечительным интересом в движимости и залогодержателями по ипотеке недвижимости носят специальный характер и поэтому заслуживают отдельного рассмотрения. Споры между этими двумя группами обеспеченных кредиторов чаще всего возникают из-за движимости, которая прикрепляется к недвижимости и таким образом может переходить из одного класса имущества в другой (постоянные принадлежности, «недвижимость по назначению»). Наиболее часто приводи-

мым примером является оборудование, которое более или менее постоянно прикрепляется к зданию.

Здесь мы не можем предложить точное определение этой группы видов имущества. Для целей нашего исследования мы должны признать, что в большинстве правовых систем определенные виды имущества, которые каким-то определенным образом стали постоянной принадлежностью недвижимости, рассматриваются как недвижимость. Условия этого конкретно определяются соответствующим правом, регулирующим вопросы собственности.

Здесь же мы рассмотрим лишь последствия приобретения определенными вещами статуса постоянных принадлежностей.

Представляется целесообразным провести четкое различие между двумя ситуациями. Во-первых, обремененные движимые товары становятся постоянной принадлежностью недвижимости. Какие последствия возникают для прав держателя обеспечительного интереса, с одной стороны, и а) кредитора (кредиторов) по ипотеке недвижимости — с другой? Во-вторых, при каких условиях постоянные принадлежности, находящиеся под а) ипотекой недвижимости, могут быть обременены обеспечительным интересом в движимости?

а) *Обремененные предметы движимости становятся постоянными принадлежностями.* В большинстве стран обеспечительный интерес в движимости сохраняется и за ним оставляется приоритет по отношению к существующим ипотечным заломам недвижимости.

Австралия в отношении купли-продажи товаров в рассрочку: штат *Квинсленд:* Акт о купле-продаже в рассрочку 1959 г., ст. 32 (1); *Виктория:* Акт о купле-продаже в рассрочку 1959 г., ст. 27 (1); *Бельгия:* кассационный суд, 26 мая 1972 г., Pasicrisie 1972.1.889; *Канада:* (Едиобразный) Акт об условной продаже 1922 г. с изменениями 1955 г. и поправками 1959 г.; ст. 15 (после регистрации в земельном реестре); *Чили:* Закон № 4702 о продаже движимого имущества в рассрочку 1929 г., ст. 8; *Сальвадор:* см. Торговый кодекс 1970 г., ст. 1144, п. 2; *Франция:* Закон о залоге машин и оборудования 1951 г., ст. 8; *Федеративная Республика Германии:* см. Devel, Allemagne, p. 19; *Италия:* см. Гражданский кодекс, ст. 819; Закон № 1329 о приобретении нового оборудования 1965 г., ст. 5; *Япония:* см. Devel, Japaa, p. 5—6; *Ливан:* Закон о продаже в кредит автомобилей, сельскохозяйственных машин и промышленного оборудования 1935 г., ст. 6; *Нидерланды:* см. Devel, Pays-Bas, p. 8—9; *Новая Зеландия:* Акт о передаче движимости 1924 г., ст. 57(7) для обычных, т. е. нерегистрируемых соглашений о купле-продаже в рассрочку; *Норвегия:* см. Devel, Norvège, p. 5—6 (после регистрации в земельном реестре); *Панама:* Декрет-закон № 2 об ипотеке движимости 1955 г., ст. 4 и 5; *Парагвай:* Декрет-закон № 896 о залоге с регистрацией 1943 г., ст. 6, пункт 1, подпункт 2; *Перу:* Закон № 2402 о регистрации сельскохозяйственных залогов 1916 г., ст. 20, п. 1; *Испания:* Закон об ипотеке движимости 1954 г., ст. 75, пп. 1 и 2 (после регистрации в земельном реестре); *Швейцария:* Закон о недвижимости 1970 г., гл. 2, § 4, п. 1 (для оборудования); *Швейцария:* см. Mertens, p. 205; *Венесуэла:* Закон об ипотеках движимости 1973 г., ст. 52 (однако см. ниже специальную норму для промышленного оборудования).

Лишь немногие страны придерживаются противоположной точки зрения, согласно которой обеспечительный интерес в движимости прекращается в результате прикрепления движимости к недвижимому имуществу.

Дания: Tingslysningslov 1926 г., § 38, см. также Devel, Danemark, p. 6; *Англия* и страны *Содружества*, в которых распространено общее право Goode and Ziegel 173—174; *Венесуэла:* Декрет № 491 о продаже с резервированием права собственности 1958 г., ст. 3.

В *Финляндии* проблема ипотеки движимости снимается, поскольку предусматривается, что последняя не включает постоянные принадлежности.

Финляндия: Закон об ипотеке движимости 1923 г., § 3, п. 1.

Норма противоположного содержания принята в *Венесуэле*, где ипотека недвижимости не включает промышленное оборудование, залог которого, если не предусмотрено иное, является формой ипотеки движимости.

Венесуэла: Закон об ипотеках движимости 1973 г., ст. 42, п. 2.

Специальные нормы разработаны в ряде других стран. *Соединенные Штаты Америки* следуют в своем ныне действующем праве общему приведенному выше правилу, во всяком случае в том, что касается общих вопросов.

Соединенные Штаты Америки: Едиобразный торговый кодекс, ст. 9-313 (2). Исключение имеет место лишь в случае, когда кредитор по ипотеке недвижимости производит кредитование после того, как предметы движимости становятся постоянными принадлежностями, без осведомленности о наличии обеспечительного интереса и до того, как он был формализован — ст. 9-313 (4).

Однако эта норма не удовлетворяет кредиторов по залому недвижимого имущества и будет изменена в ходе осуществляемого в настоящее время пересмотра кодекса. Согласно предлагаемому новому варианту статьи 9-313, ныне действующая общая норма будет значительно ограничена. Против имеющих кредиторов по ипотеке недвижимости обеспечительный интерес в движимости будет иметь преимущественную силу только: во-первых, если им обеспечивается покупная плата (см. ниже, 2.3.2.2.) и если он зарегистрирован в учреждении, в котором регистрируются ипотеки недвижимости; или, во-вторых, если движимость представляет собой легко снимаемые машины или заменяемые бытовые аппараты.

Заключительный доклад о предложениях в отношении изменений ст. 9 Едиобразного торгового кодекса, апрель 1971 г., ст. 9-313 (4) а и с.

В *Австрии* принято специальное положение относительно наиболее важного вида постоянных принадлежностей, т. е. оборудования. Обеспеченный кредитор может с согласия собственника земли внести в земельный реестр запись своего обеспечительного интереса, который после этого имеет преимущественную силу против кредитора по ипотечному залому недвижимости.

Австрия: гражданский кодекс, § 297 а.

Однако на практике этой возможностью пользуются чрезвычайно редко, и, согласно широко распространенному мнению, само это положение является неприемлемым и должно быть отменено.

б) *Могут ли постоянные принадлежности быть обременены как движимость?* Если предметы движимости, ставшие постоянными принадлежностями, обременены ипотечным залогом недвижимости, последний, как правило, имеет преимущественную силу против любого обеспечительного интереса в этих постоянных принадлежностях, созданного впоследствии. Отсюда следует, что для создания такого обеспечительного интереса требуется согласие кредитора (кредиторов) по ипотеке недвижимости, чем и обеспечивается приоритет. Одно или другое из этих двух дополнительных правил признается в большинстве стран.

Аргентина: Закон № 12962 о залоге с регистрацией 1947 г., ст. 10, пункт 2; *Бельгия:* кассационный суд, 26 мая 1972 г., Pasicrisis 1972.1.889; *Бразилия:* Закон № 492 о сельских залогах 1937 г., ст. 4, п. 1; *Колумбия:* Торговый кодекс 1971 г., ст. 1214; *Дания:* Tingslysningsslov 1926 г., § 38; *Эквадор:* Торговый кодекс 1959 г., ст. 580; *Никарагуа:* Закон о сельскохозяйственном и промышленном залоге 1937 г., ст. 4 и 6, п. f; *Панама:* Декрет-закон № 2 об ипотеке движимости 1955 г., ст. 4; *Парагвай:* Декрет-закон № 896 о залоге с регистрацией 1943 г., ст. 6, п. 1; *Перу:* Закон № 2402 о регистрации сельскохозяйственных залогов 1916 г., ст. 20, п. 2; *Уругвай:* Закон № 5649 о сельскохозяйственном залоге 1918 г., ст. 5; *Венесуэла:* Закон об ипотеках движимости 1973 г., ст. 51, вторая часть.

Эти две основные нормы в отношении предметов, которые становятся постоянными принадлежностями, и предметов, которые являются постоянными принадлежностями, могут быть сведены в один общий принцип: *prior tempore, potior iure*. Это та самая основная норма, на основе которой разрешается большинство конфликтов, касающихся приоритета. Эта общая норма закреплена по крайней мере в двух странах.

Египет: Закон № 11 о продаже и залоге коммерческих предприятий 1940 г., ст. 16, п. 2; *Ливан:* Законодательный декрет № 11 (о продаже и ипотеке предприятий) 1967 г., ст. 25, п. 2.

Однако в некоторых странах распространена иная практика, и предпочтение отдается кредитору с более поздним обеспечительным интересом. В *Сальвадоре* постоянные принадлежности, после их обременения обеспечительным интересом в движимости, рассматриваются как не связанные с недвижимостью, к которой они прикреплены; этим, видимо, подразумевается приоритет за вновь созданным обеспечительным интересом.

Сальвадор: торговый кодекс 1970 г., ст. 1144, п. 2.

Во *Франции* достигается аналогичный результат, однако при условии, что о более позднем обеспечительном интересе сообщено кредитору по ипотеке залому недвижимости.

Франция: Закон о залоге машин и оборудования 1951 г., ст. 9.

Это последнее положение получило дальнейшее развитие в двух странах *Южной Америки*. В них также требуется уведомление кредитора по ипотеке недвижимости, который после этого получает право предоставить кредит, предложенный вторым кредитором; если он отказывается сделать это, обеспечительный интерес нового кредитора имеет приоритет перед ипотекой недвижимости.

Гватемала: Гражданский кодекс 1963 г., ст. 905; см. также *Никарагуа:* закон о сельскохозяйственном и промышленном залоге 1937 г., ст. 42 (ограничивается определенными кредитами на создание новых сельскохозяйственных и промышленных предприятий).

2.3.5.5 Выводы

Выводы относительно защиты обеспеченного кредитора от притязаний третьих лиц необходимым образом вытекают из классификации различных проблем, приведенной в предыдущих разделах.

а) *Защита от необеспеченных кредиторов* может быть позитивной или негативной. Остановимся коротко на последней. В тех случаях, когда обеспечительный интерес лишен всякой защиты при банкротстве, за ним, по существу, отрицается характер обеспечительного интереса. Иначе говоря, некоторая позитивная защита на случай банкротства должника является необходимым условием обеспечительного интереса.

Как в случае исполнительного производства в отношении должника, так и в случае его банкротства защита обеспечительных интересов осуществляется двумя способами, причем в случае банкротства используется промежуточный третий способ защиты: во-первых, путем иммунитета от наложения ареста на обремененные товары; этим, в случае банкротства, предполагается право обеспеченного кредитора истребовать эти товары из имущества должника. Или, во-вторых, при применении ареста или принудительной продажи к обремененным товарам — путем предоставления приоритета при удовлетворении претензий из вырученной от продажи суммы. Или, в-третьих, в случае банкротства должника, который приобрел обремененные товары под условием резервирования собственности, арест на товары может налагаться, но предусматривается полная выплата остатка покупной цены из имущества должника. Выбор вариантов 1 и 3 осуществляется по усмотрению управляющего конкурсной массой должника.

Что касается практических результатов, то последствия применения вариантов 1 и 3 по существу идентичны, хотя

вариант 3 несколько более эффективен, поскольку в случае его применения обеспеченный кредитор получает предусмотренные по сделке деньги, а не обремененные товары. Однако применение варианта 3 ограничивается случаями обеспечительных интересов на покупную сумму, когда должник согласился на приобретение обремененных товаров. В случае применения варианта 2 обеспечивается наименьшая защита, если обеспеченное требование не покрывается полностью суммой, вырученной от принудительной продажи обремененных товаров. Это сопряжено с реальным риском, поскольку цены при принудительных продажах, как правило, довольно низки; однако кредитор может в какой-то мере защитить себя, установив достаточный запас при истребовании обеспечения.

Выбор между вариантами 1 и 2 ни в коем случае не должен — вопреки ныне действующим правилам — зависеть от правовой формы, в которую облекается обеспечительный интерес. Этот внешний фактор не имеет отношения к данному вопросу.

Ни один из этих двух вариантов не может быть принят безоговорочно. Недостатком варианта 1 является то, что обеспеченный кредитор в случае исполнительного производства сохраняет за собой полную стоимость обремененных товаров, а в случае банкротства даже получает их физически, хотя должник или является их собственником, или по крайней мере надеется стать таковым. В результате этого должник или же иные его кредиторы оказываются в невыгодном положении.

С другой стороны, предусматриваемая в варианте 2 принудительная продажа обремененных товаров экономически невыгодна и вследствие этого может неблагоприятно сказаться на интересах как кредитора, так и должника.

Эта дилемма должна быть разрешена с помощью какого-то промежуточного решения. Обеспеченному кредитору надлежит сделать выбор между вариантом 2 и измененным вариантом 1: кредитор может требовать обремененные товары только против выплаты их справедливой стоимости, которая должна быть установлена объективным оценщиком. Конечно, платеж кредитора может быть зачтен против обеспеченного долга должника, причем на каждой из сторон лежит обязанность выплатить любой оставшийся излишек. Применение такого измененного варианта 1 очень часто будет приводить к тем же результатам, которые могут следовать из ликвидации основных договорных отношений между обеспеченным кредитором и должником. Однако, видимо, предпочтительно, чтобы такой результат достигался на уровне обеспечительного интереса, а не являлся следствием случайных изменений договорных отношений между сторонами.

б) *Защиту от приобретателей* стремятся обеспечивать на разных уровнях. Наиболее непосредственным методом является запрещение должнику реализовать обремененное имущество, за исключением случаев, когда он является торговцем или когда продажа обеспечивает средства для погашения обеспеченной ссуды и фактически используется для этой цели.

Однако обеспеченный кредитор действительно нуждается в защите только на следующем уровне, то есть против несанкционированной реализации, осуществляемой должником и не связанной с погашением займа. Такая несанкционированная реализация, как правило, признается недействительной в том, что касается обеспеченного кредитора. Важное исключение делается только в пользу добросовестного приобретателя, то есть приобретателя, который не знал о существовании обеспечительного интереса и не должен был знать о нем. Этот принцип и исключения соответствуют общим нормам различных стран, регулирующих добросовестное приобретение. Было бы нежелательно вносить изменения в эти общие правила, если нет веских причин отступать от них в связи с обеспечительными интересами.

Единственная особенность в вопросе об обеспечительных интересах связана с широко распространенными системами их регистрации. Влияет ли регистрация на добросовестность приобретателей? Представляется, что на это

нельзя дать однозначного ответа, ни утвердительного, ни отрицательного. Вероятно, следует исходить из того, что регистрация, вообще говоря, подрывает добросовестность, поскольку именно в этом и заключается ее основная функция. Однако необходимо делать исключение для тех случаев, когда должник прямо или косвенно уполномочен осуществить продажу, особенно если он занимается торговлей обремененными товарами.

См. в этом смысле также Goode and Ziegel *op. cit.*, 171.

с) *Защита от (других) обеспеченных кредиторов*. По вполне понятным причинам некоторые страны стремятся не допустить конфликтов между различными обеспеченными кредиторами, объявляя второе обременение залогом уже обремененных товаров недействительным. Представляется, что такое запрещение двойного обременения может быть эффективно реализовано лишь при наличии системы регистрации. Однако даже при наличии этого условия необходимо установить, является ли такое упрощенное решение экономически целесообразным и желательным. Ответ на этот вопрос может быть положительным для стран со сравнительно ограниченной системой кредитования или, говоря конкретнее, для случаев, когда кредитование, как правило, осуществляется из одного источника. Думается, что ни одного из этих двух факторов нет в развитых в промышленном отношении странах. Фактически в них имеет место совершенно оправданная практика финансирования предприятия, для которой необходимо обеспечение кредитов, из нескольких источников; однако поскольку круг подлежащих обременению товаров ограничен, создание нескольких обеспечительных интересов в индивидуальных предметах зачастую неизбежно, а то и просто необходимо. Поэтому современная система обеспечения не может запрещать множественные обременения, а должна с ними считаться.

Конфликты между различными обеспечительными интересами, как правило, разрешаются на основе общепризнанного принципа «*Prior tempore, potior iure*». Приоритет определяется в зависимости от последовательности создания обеспечительных интересов во времени.

Однако во многих странах предусматривается преимущественное удовлетворение определенных требований путем исключений их из действия нормы о временном приоритете. Нельзя выявить какого-то единого подхода к решению вопроса о таких исключениях, устанавливаемых с учетом различных экономических или социальных факторов. Типичным примером является введение преимущественного удовлетворения требования собственника недвижимости о выплате ренты фискальных требований и требований о заработной плате, включая связанные с ними «социальные» требования. Однако, даже когда предусматривается такое преимущественное удовлетворение, вопрос о том, какие из этих привилегированных требований пользуются приоритетом над обеспечительным интересом, в различных странах решается по-разному. Ввиду отсутствия универсальных тенденций было бы нереально делать рекомендации в отношении возможных унифицированных норм в этой конкретной области.

Иначе решается вопрос относительно преимуществ, предоставляемых конкретным категориям обеспеченных кредиторов. Наиболее ярким примером является приоритет, который предоставляется обеспечительным интересам в покупной плате в Соединенных Штатах Америки. Это лишь одно проявление широко распространенного представления, согласно которому кредиторы покупной платы заслуживают более благоприятного режима, чем кредиторы простых денежных сумм. И тем не менее сомнительно, что предоставление каких бы то ни было ограниченных преимуществ одному классу обеспеченных кредиторов перед другим оправданно. Представляется, что все классы обеспеченных кредиторов должны находиться в одинаковых условиях. Думается поэтому, что вряд ли можно рекомендовать американскую модель.

Более сбалансированной является норма, в соответствии с которой последующий кредитор получает приоритет только после уведомления предыдущего обеспеченного кре-

дителя. В соответствии с этим решением предпочтение также отдается второму кредитору; однако первому кредитору по крайней мере предоставляется возможность защищать ранее полученные им права.

d) *Защита от кредиторов по ипотеке недвижимости.* В большинстве стран обеспечение в предметах движимости, которые прочно прикреплены к недвижимости и вследствие этого становятся постоянными принадлежностями, охраняются от конкурирующих требований имеющихся кредиторов по ипотеке недвижимости. Общеизвестной является также и норма, предусматривающая обратное: ипотека недвижимости, созданная после того, как предмет движимости были прикреплены к недвижимости, пользуется приоритетом над обеспечительными интересами в постоянных принадлежностях, возникшими позднее.

Обе эти нормы могут быть подведены под общий принцип *prior tempore, potior iure*.

Аналогичным образом решается вопрос в *Goode and Ziegel op. cit.*, 174, где, однако, говорится о необходимости регистрации в земельном реестре в качестве условия для защиты от залогодержателей по ипотеке недвижимости, созданной после прикрепления обремененных предметов (р. 175).

2.3.6 Принудительная реализация обеспечительных интересов

Этап, на котором обеспечительный интерес должен продемонстрировать свою конечную ценность, наступает тогда, когда должник, после наступления срока платежа по обеспеченному требованию, не может или не хочет осуществить платеж. В таком случае кредитор должен принудительно взыскать причитающееся ему по обеспечительному интересу. Эффективность последнего в немалой степени зависит от эффективности, быстроты и дешевизны процедуры принудительной реализации. И вновь в этой пограничной с процессуальным правом области различными национальными системами права предусматривается широкий спектр возможностей. Относительно некоторых специальных норм, регулирующих ипотеку предприятий, см. выше, 2.3.4.3.

a) *Клаузула об утрате прав.* Включение в обеспечительное соглашение любой клаузулы, по существу предусматривающей, что после наступления срока платежа по обеспеченному требованию полный правовой титул на обремененные товары переходит к обеспеченному кредитору, как правило, запрещено.

Аргентина: Закон № 12962 о залоге с регистрацией 1947 г., ст. 36; *Бельгия:* Закон о залоге коммерческих предприятий 1919 г., ст. 12, совместно с положениями Торгового кодекса, титул VI, ст. 10; *Бразилия:* Закон № 4728 1965 г. с поправками, ст. 66, § 6; *Колумбия:* Торговый кодекс 1971 г., ст. 1203; *Коста-Рика:* Торговый кодекс 1964 г., ст. 536; *Гватемала:* Гражданский кодекс 1963 г., ст. 882, п. 2; *Мексика:* Гражданский кодекс, ст. 2887; *Панама:* Закон № 22 о сельскохозяйственном залоге 1952 г., ст. 21; *Парагвай:* Декрет-закон № 896 о залоге с регистрацией 1943 г., ст. 31.

В одной стране подчеркивается, что клаузула об утрате прав может быть оспорена лишь в том случае, если она содержится в первоначальном обеспечительном соглашении. Соглашение о передаче правового титула на обремененные товары на кредитора, заключенное после наступления срока платежа по обеспеченному требованию, является действительным.

Мексика: Гражданский кодекс, ст. 2883; *Общий закон о праве собственности и кредитных операциях 1932 г.*, ст. 344.

b) *Частная принудительная реализация в сравнении с публичной.* Различные общие подходы к принудительной реализации различаются главным образом в зависимости от решения вопроса о том, должна ли принудительная реализация осуществляться обеспеченным кредитором или же в ее осуществлении должны принимать участие публичные власти.

Вмешательство публичных властей имеет целью недопущение риска того, что обеспеченный кредитор, осуществляя принудительную реализацию своего обеспечительного интереса, будет преследовать главным образом свои собственные интересы, которые лишь частично совпадают с интересами должника. Кредитор заинтересован только во взыскании из вырученных от продажи средств суммы, эквивалентной его требованию и расходам, в то время как должник стремится к максимальной реализации, поскольку он получит право на любой излишек сверх суммы требования обеспеченного кредитора.

С другой стороны, вмешательство публичных властей в процедуру принудительной реализации неминуемо ведет к задержке и дополнительным расходам и в силу этого менее желательно как для обеспеченного кредитора, так и для должника.

Остается проследить, как в различных правовых системах достигается равновесие между этими противоречащими принципами на различных этапах принудительной реализации. Если конкретной правовой системой предусматривается ряд альтернативных методов принудительной реализации, как это иногда случается, мы отметим лишь наиболее либеральный из них, т. е. тот, при котором кредитор находится в наиболее выгодном положении.

c) *Сохранение обремененных товаров.* В случае непосесорных обеспечительных интересов обремененные товары находятся во владении неисправного должника. Поэтому первой задачей обеспеченного кредитора является вступление во владение товарами или, по крайней мере, изъятие их из владения должника.

В соответствии с основанным на «частной принудительной реализации» подходом сам обеспеченный кредитор имеет право вступить во владение обремененными товарами без судебного вмешательства.

Бельгия: Закон о залоге коммерческих предприятий 1919 г., ст. 11, п. 1; *Канада:* (Единообразный) Акт об условной продаже 1922 г. с изменениями 1955 г. и поправками 1959 г., ст. 13 (1); *Соединенные Штаты Америки:* Единообразный торговый кодекс, ст. 9-503.

Однако такая самопомощь разрешена только в том случае, если она может быть осуществлена «без нарушения общественного порядка»; в противном случае необходимо предъявление иска в суде.

Это положение определенно выражено в кодексе *Соединенных Штатов Америки*, ст. 9-503.

Это подводит нас к рассмотрению второй группы стран, по законодательству которых во всех случаях требуется предъявление иска до того, как товары могут быть изъяты, если должник добровольно не передает обремененные товары. Следовательно, самопомощь исключается.

Коста-Рика: Торговый кодекс 1964 г., ст. 567; *Ливан:* Закон о продаже в кредит автомобилей, сельскохозяйственных машин и промышленного оборудования 1935 г., ст. 10; *Панама:* Декрет-закон № 2 об ипотеке недвижимости 1955 г., ст. 27 и 29 (при условии, что должник уплатил менее половины обеспеченного долга); *Закон № 22 о сельскохозяйственном залоге 1952 г.*, ст. 17; *Испания:* Закон об ипотеке недвижимости 1954 г., ст. 84, гл. 3; *Венесуэла:* Декрет № 491 о продаже с резервированием права собственности 1958 г., ст. 22 (по усмотрению суда); *Закон об ипотеках недвижимости 1973 г.*, ст. 69, правило 2, п. 2.

В третьей группе стран суд по ходатайству обеспеченного кредитора предписывает должнику передать обремененные вещи на хранение третьему лицу, но не самому кредитору.

Бразилия: Закон № 492 о сельских залогах 1937 г., ст. 23, п. 1, и § 3; *Чили:* Закон № 4702 о продаже движимого имущества в рассрочку 1929 г., ст. 20; *Эквадор:* Торговый кодекс 1959 г., ст. 596, пп. 2 и 3; *Уругвай:* Закон № 12367 1957 г., ст. 26, п. 2.

По-видимому, аналогичные положения предусматриваются в *Аргентине*: Закон № 12962 о залоге с регистрацией 1947 г., ст. 29, и *Никарагуа*: Закон о сельскохозяйственном и промышленном залоге 1937 г., ст. 28, п. 2.

д) Судебное вмешательство до продажи обремененных товаров. В соответствии с «публичным подходом» к принудительной реализации, как правило, до того как обремененные товары могут быть отчуждены в пользу кредитора, предусматривается определенное судебное вмешательство. Однако в том, что касается форм такого вмешательства, существуют значительные различия.

Классической, хотя и наиболее обременительной формой, является предъявление обеспеченным кредитором иска должнику с целью получения судебного решения, дающего ему право на принудительную реализацию. Следует полагать, что эта норма преобладает во всех случаях, когда не предусматривается никакой специальной формы судебного вмешательства.

В соответствии с одним вариантом предусматривается изменение обычной судебной процедуры с целью ускорения окончательного разрешения спора. Это достигается прежде всего путем ограничения круга возражений, которые могут быть выдвинуты должником.

Аргентина: Закон № 12962 о залоге с регистрацией 1947 г., ст. 30; *Бразилия*: Декрет-закон № 911 1969 г., ст. 3, § 2; *Чили*: Закон № 5687 о договоре промышленного залога 1935 г., ст. 44; *Коста-Рика*: Торговый кодекс 1964 г., ст. 565 (совершение платежа является единственным допустимым возражением); *Панама*: Закон № 22 о сельскохозяйственном залоге 1952 г., ст. 19; *Парагвай*: Декрет-закон № 896 о залоге с регистрацией 1943 г., ст. 25 (только платеж).

Помимо этого, в некоторых странах срок, в течение которого могут быть выдвинуты возражения, ограничивается тремя днями.

Бразилия: Декрет-закон № 911 1969 г., ст. 3, § 1; *Мексика*: Общий закон о праве собственности и кредитных операциях 1932 г., ст. 341, п. 2.

В другой группе стран кредитор должен обратиться в суд за постановлением, санкционирующим продажу обремененных товаров. Это, по существу, означает осуществление суммарного производства несостоятельного характера вместо судебного разбирательства тяжбы.

Эквадор: Торговый кодекс 1959 г., ст. 596; *Финляндия*: Акт об ипотеке движимости 1923 г., § 14; *Франция*: Закон о продаже и залоге коммерческих предприятий 1909 г., ст. 16; *Израиль*: Закон о залогах 1967 г., ст. 17 (за исключением случаев с участием банков); *Мексика*: Гражданский кодекс, ст. 2881; Общий закон о праве собственности и кредитных операциях 1932 г., ст. 341; *Испания*: Закон об ипотеке движимости 1954 г., ст. 84, правило 2; *Венесуэла*: Закон об ипотеке движимости ... 1973 г., ст. 70, правило 2.

В двух странах судебному предписанию о публичной продаже предшествует предписание осуществить платеж, исходящее от суда и адресованное должнику.

Никарагуа: Закон о сельскохозяйственном и промышленном залоге 1937 г., ст. 28, п. 2; *Перу*: Закон № 6565 о продаже в рассрочку 1929 г., ст. 6.

Еще более либеральный подход характерен для тех стран, в которых не требуется, чтобы кредитор получил какое-то судебное разрешение на продажу товаров. Его полномочия проистекают из права вообще.

Таково, например, положение в *Соединенных Штатах Америки и Федеративной Республике Германии*.

е) Продажа. Для отчуждения обремененных товаров в большинстве стран требуется публичная продажа.

Аргентина: Закон № 12962 о залоге с регистрацией 1947 г., ст. 31; *Эквадор*: Торговый кодекс 1959 г., ст. 596, п. 1; *Финляндия*: Закон об ипотеке движимости 1923 г., § 14; *Франция*: Закон о продаже и залоге коммерческих

предприятий 1909 г., ст. 17; Закон о залоге машин и оборудования 1951 г., ст. 14, п. 1; *Мексика*: Гражданский кодекс, ст. 2881; *Никарагуа*: Закон о сельскохозяйственном и промышленном залоге 1937 г., ст. 28, п. 2 *б*; *Панама*: Декрет-закон № 2 об ипотеке движимости 1955 г., ст. 34 (при условии, что должник уплатил более половины обеспеченного долга); Закон № 22 о сельскохозяйственном залоге 1952 г., ст. 19; *Перу*: Закон № 6565 о продаже в рассрочку 1929 г., ст. 6; *Филиппины*: Закон об ипотеке движимости 1906 г., ст. 14 (1); *Испания*: Закон об ипотеке движимости 1954 г., ст. 84, правило 4; *Уругвай*: Закон № 12367 1957 г., ст. 26, п. 2; *Венесуэла*: Закон об ипотеке движимости ... 1973 г., ст. 70, правило 4.

В некоторых странах разрешается отчуждение путем частной продажи.

Австралия: штаты *Новый Южный Уэльс*: Акт о купчих 1898—1938 гг., ст. 4 С (1); и *Квинсленд*: Акт о купчих и других документах 1955 г., ст. 45 и пятое добавление № (4); *Бразилия*: Закон № 4728 1965 г. с поправками, ст. 66, § 4, и декрет-закон № 911 1969 г., ст. 2; *Чехословакия*: Кодекс международной торговли 1964 г., ст. 174 (необходимо прямо выраженное согласие, если обремененные товары не находятся во владении кредитора); *Федеративная Республика Германии*: см. Devel, *Allemagne*, p. 25; *Мексика*: Гражданский кодекс, ст. 2884 (необходимо прямо выраженное согласие); общий закон о праве собственности и кредитных операциях 1932 г., ст. 341, п. 3 (коммерческий залог); *Соединенные Штаты Америки*: Едиобразный торговый кодекс, ст. 9-504 (3).

В случаях продажи с резервированием права собственности расторжение договора о продаже продавцом дает ему право на истребование товаров и на удержание их или реализацию любым возможным способом. В одной стране, однако, требуется, чтобы продажа возвращенных товаров осуществлялась самим продавцом. Продажа может быть частной, если продавец не настаивает на возмещении должником возможной разницы между обеспеченной суммой и суммой, вырученной от продажи; если же продавец хочет сохранить это требование, он должен произвести реализацию путем публичной продажи.

Канада: (Едиобразный) Акт об условной продаже 1922 г. с изменениями 1955 г. и поправками 1959 г., ст. 13 (2) и (3).

Очевидно, во всех странах необходимо предварительное уведомление должника о продаже обремененных товаров. Как правило, до реализации товаров ему предоставляется определенное время, с тем чтобы дать ему последнюю возможность выкупить товары для себя путем совершения платежа кредитору. Продолжительность этого «льготного срока» колеблется от пяти дней в Чили и Испании до двадцати дней в Канаде и Панаме.

В некоторых странах предусматривается также уведомление обеспеченных кредиторов, требования которых удовлетворяются не в первую очередь. Представляется, что эта норма фактически ограничивается странами с системой регистрации, хотя, с другой стороны, лишь в немногих из них предусматривается это требование.

Во многих странах предписывается уведомление в случае реализации заложенного предприятия:

Франция: Закон о продаже и залоге коммерческих предприятий 1909 г., ст. 17, п. 1; см. также аналогичное этой модели положение — *Египет*: Закон № 11 о продаже и залоге коммерческих предприятий 1940 г., ст. 14, п. 3; *Ливан*: Декрет-закон № 11 (о продаже и ипотеке предприятий) 1967 г., ст. 30, пп. 2 и 32; *Тунис*: Торговый кодекс 1959 г., ст. 245, п. 1.

Очень немногие страны предписывают такое уведомление в иных случаях: *Франция*: Закон о залоге машин и оборудования 1951 г., ст. 10; *Испания*: Закон об ипотеке движимости 1954 г., ст. 84, правило 2, п. 3; *Соединенные Штаты Америки*: Едиобразный торговый кодекс, ст. 9-504 (3).

Уведомление второстепенных обеспеченных кредиторов осуществляется с целью предоставления им возможности сохранить обремененные товары во владении должника. Совершив платеж обеспеченному кредитору, требование которого удовлетворяется в первую очередь, они могут сохранить обремененные товары в качестве обеспечения своих собственных неудовлетворенных требований.

f) *Выводы.* Ценность любого обеспечительного интереса окончательно проверяется в тех случаях, когда становится необходимым его принудительная реализация. Справедливость, эффективность, скорость и дешевизна — вот критерии эффективности процедуры принудительной реализации.

1) *Кlausула об утрате права* в обеспечительном соглашении, как правило, запрещена и считается недействительной. Однако запрещение не распространяется на соглашение между должником и кредитором, которое было заключено после наступления неисправности должника и которым он передает правовой титул на обремененные товары кредитору.

2) *Истребование обремененных товаров* у должника предусматривается в некоторых странах на основе самопомощи кредитора при условии, что это не ведет к нарушению общественного порядка. В большинстве стран требуется, чтобы кредитор обратился в суд, в других же предусматривается вынесение судом постановления, предписывающего должнику передать обремененные товары на хранение третьему лицу.

Представляется, что эти три основные решения не исключают друг друга. Мирная самопомощь, т. е. изъятие при отсутствии возражений со стороны должника, является наиболее эффективным, быстрым и дешевым способом сохранения обремененных товаров. В качестве санкции за злоупотребления со стороны кредитора следует предусмотреть обязанность возместить ущерб и, возможно, уплатить штраф за необоснованное изъятие. Судебное вмешательство становится необходимым в тех случаях, когда должник препятствует кредитору осуществить изъятие. Обеспечение специальной быстрой процедуры наложения ареста на обремененные товары является важным для тех случаев, когда существует вероятность продолжающегося использования или реализации должником.

3) *Меры, предшествующие реализации товаров.* В тех случаях, когда не предусматривается никакой специальной формы судебного вмешательства, кредитор, как правило, должен предъявить должнику иск; вынесенное в результате этого решение дает кредитору право на принудительное взыскание. Некоторые страны облегчают эту процедуру, ограничивая круг оснований для возражений должника и/или срок для их выдвижения. Еще более быстрым является суммарное несостязательное производство, в результате которого выносятся определение, уполномочивающее кредитора на продажу обремененных товаров. Простейшим методом является отказ от какого бы то ни было судебного вмешательства и переход к положению, при котором кредитор получает разрешение на реализацию обремененных товаров на основании положений самого права.

На основании сравнительной оценки различных подходов можно, по-видимому, заключить, что оптимальным является последнее из упомянутых либеральное решение. Оно является быстрым и дает экономии средств. Заинтересованность должника в получении справедливого решения в отношении взаимных прав сторон может быть должным образом защищена путем вменения кредитору в обязанность компенсировать ущерб, причиненный в результате необоснованной реализации обремененных товаров.

4) *Реализация товаров.* И для реализации, в том что касается продажи, характерно разделение на публичную и частную. Оценку здесь надлежит производить на основе только практического критерия, а именно: какой из этих двух методов позволяет достичь наилучших результатов. По-видимому, ответ на этот вопрос будет разным в различных странах. Известно, что в некоторых странах лишь немногие принимают участие в публичных продажах и что в силу этого соответствующие цены чрезвычайно низ-

ки. В этих случаях публичные продажи практически нецелесообразны. Для того чтобы у кредитора была необходимая заинтересованность в получении хорошей цены в ходе частной продажи, необходимо предусмотреть его обязанность возместить ущерб, причиненный в результате любой неразумной реализации.

Осуществление кредитором реализации будет общим правилом, однако она не должна быть обязательной. Если кредитор хочет оставить обремененные товары у себя, но не может достичь соглашения с должником относительно цены, она должна быть установлена назначенным судом экспертом.

О предполагаемой продаже кредитор должен уведомить как должника, так и второстепенных обеспеченных кредиторов, если он знает их.

Вышеприведенные нормы следует распространить и на случаи продажи с резервированием права собственности. Их обеспечительная цель преобладает над их юридической формой права собственности. Лицо, «зарезервировавшее право собственности», является таким же обеспеченным кредитором, как и любой другой. Кроме того, предлагаемые здесь либеральные и гибкие нормы в значительной степени обеспечивают интересы «зарезервировавшего право собственности лица».

2.4. Законные непосессорные обеспечительные интересы в пользу продавца

2.4.1 Цель

Очевидно, что главной целью законного обеспечения продавца является гарантирование уплаты покупателем покупной цены. Обеспечение вступает в действие только в том случае, если продавцу не уплатили до передачи проданных товаров или одновременно с ней. Поскольку это является правом, предусмотренным в законе, для возникновения законного обеспечительного интереса, как правило, не требуется заключения договорного соглашения или выполнения других формальностей.

В любом случае, когда законодатель создает защиту такого характера в пользу продавца, он, очевидно, исходит из того, что добровольное предоставление коммерческого кредита продавцами является частым и желательным явлением и что предоставляющий кредит продавцу заслуживает специальной защиты. Эта защита особенно важна в тех странах, которые в настоящее время или, по крайней мере, раньше неохотно предоставляли договорные обеспечительные интересы продавцам, как например, Франция и многие другие страны романской группы. Необходимость существования законной защиты представляется меньшей в странах, где продавцы легко могут создавать договорные обеспечительные интересы, особенно путем резервирования права собственности.

Совсем другие принципы должны лежать в основе защиты второй категории продавцов, а именно тех, которые заключили договор о продаже за наличный расчет, но не получили плату. Эту категорию продавцов также рассматривают как заслуживающих защиты — иногда даже в большей степени, чем продавцов, осуществляющих торговлю в кредит. Очевидно, это основывается на том соображении, что законодатель должен принимать меры для защиты не получивших плату продавцов от риска несостоятельности покупателя.

2.4.2 Два случая защиты продавца

Даже беглый обзор различных норм о защите продавца свидетельствует о том, что большинство правил недвусмысленно предусматривают существование двух разных случаев. Цель одной группы норм состоит в защите не получившего плату продавца во время перевозки товара от продавца к покупателю. Цель второй состоит в защите не получившего плату продавца после передачи товара покупателю.

Эти две разные группы норм соответствуют двум последующим стадиям выполнения продавцом своей обязанности передать проданный товар. Фактическое положение во

время перевозки товара, до того как он достиг покупателя, значительно, совершенно очевидно, отличается от положения после получения товара покупателем.

2.4.3 Остановка товара в пути

Очень многие страны предоставляют продавцу право препятствовать передаче товара в то время, когда он находится в процессе перевозки к покупателю. Это право выводится различным образом: из права остановки товара в пути в собственном смысле, из права собственности продавца на проданный товар или каким-либо иным образом. Все эти нормы, как бы они ни назывались, анализируются здесь исходя из функционального критерия: насколько эффективно они позволяют восстановить не получившего плату продавца во владении отправленным товаром.

2.4.3.1 Условия

Двумя основными факторами, от которых зависит право продавца останавливать товар в пути, являются местонахождение проданного товара и финансовое положение покупателя.

а) Остановка товара в пути предполагает, что товар отправлен продавцом, но еще не достиг покупателя (или его агента). Это считается необходимым условием почти во всех странах.

Аргентина: Закон о конкурсном производстве № 19551 1972 года, ст. 143, подпункт 1; *Австрия:* Положение о банкротствах 1914 г., § 45; *Чили:* Закон о банкротствах 1931 г., ст. 92; *Англия:* Акт о продаже товаров, 1893 г., ст. 45; *Франция:* Закон № 67-563 1967 г., ст. 62, п. 1; *Федеративная Республика Германии:* Положение о банкротствах 1877 г., § 44, п. 1; *Венгрия:* Гражданский кодекс 1959 г., п. 281; *Италия:* Декрет о банкротствах 1942 г., ст. 75; *Португалия:* Гражданский процессуальный кодекс 1961 г., ст. 1237, п. 5; *Скандинавия:* (Единообразный) Закон о купле-продаже 1905/1907 гг., § 39; *Испания:* Торговый кодекс, ст. 909, п. 1, подпункт 9; *Швейцария:* Закон о взыскании долгов и конкурсном производстве 1889 г., ст. 203, п. 1; *США:* Единообразный торговый кодекс, ст. 2-705 (2 а).

Для международных торговых сделок важно знать, влияет ли на положение продавца передача покупателю товарораспорядительного оборотного документа, особенно коносамента. Как правило, она не имеет отрицательных последствий.

Чехословакия: Закон о международной торговле 1963 г., § 364, п. 1; *Англия:* Акт о продаже товаров 1893 г., ст. 43 (2); *Германская Демократическая Республика:* Закон о международных хозяйственных договорах, ст. 231 (1); *Скандинавия:* (Единообразный) Закон о морских перевозках от 1891/1893 гг., ст. 166, п. 1; *Испания:* Торговый кодекс, ст. 909, п. 1, подпункт 9.

Это правило также принято в (Гаагском) Единообразном законе о международной купле-продаже товаров 1964 г., ст. 73, п. 2.

В *Федеративной Республике Германии* и в *Соединенных Штатах* положение в данном вопросе несколько отличается. В первой стране суды требуют представления покупателем всех копий товарораспорядительного оборотного документа. В США передача покупателю товарораспорядительного оборотного документа лишает продавца права на остановку товаров в пути по отношению к покупателю.

США: Единообразный торговый кодекс, ст. 2-705 (2 d). Соответственно перевозчик или другой зависимый держатель товаров не обязан подчиняться указанию покупателя об остановке до передачи документа.

Ст. 2-705 (3 с).

Последствия передачи документов третьему лицу будут рассмотрены позднее (см. ниже, 2.4.3.3, подпункт б).

б) *Финансовое положение покупателя*, от которого может зависеть право не получившего оплату продавца на

остановку товаров в пути, определяется различным образом.

Наиболее узким критерием, применяемым главным образом странами континентальной Европы и Латинской Америки, является банкротство покупателя.

Аргентина: Закон о конкурсном производстве № 19551 1972 г., ст. 143; *Австрия:* Положение о банкротствах 1914 г., § 45; *Чили:* Закон о банкротствах № 1297 1931 г., ст. 90, п. 1; *Франция:* Закон № 67-563 1967 г., ст. 62, п. 1; *Федеративная Республика Германии:* Положение о банкротствах 1877 г., § 44, п. 1; *Италия:* Декрет о банкротствах 1942 г., ст. 75; *Нидерланды:* Торговый кодекс, ст. 232, п. 1; *Португалия:* Гражданский процессуальный кодекс 1961 г., ст. 1237, п. 5; *Испания:* Торговый кодекс, ст. 909, п. 1, подпункт 9; *Швейцария:* Закон о взыскании долгов и конкурсном производстве 1889 г., ст. 203, п. 1.

В Англии, скандинавских странах и Соединенных Штатах несостоятельность должника является достаточным основанием.

Англия: Акт о продаже товаров 1893 г., ст. 44, 62 (3); *Скандинавия:* Единообразный закон о купле-продаже 1905—1907 гг., § 39; *США:* Единообразный торговый кодекс, ст. 2-705 (1), 1-201 (23) (однако простая задержка в оплате считается достаточной в случае, если была обещана доставка груза, следующего отдельным вагоном, грузовиком, самолетом или еще большими партиями большой или малой скоростью, ст. 2-707 (1)).

Еще более либеральными являются (Гаагский) Единообразный закон о международной купле-продаже товаров 1964 г. и Чехословацкое законодательство. Здесь достаточно, чтобы создалось впечатление, что экономическое положение покупателя ухудшилось до такой степени, что появляются достаточные основания опасаться неуплаты покупной цены.

См. (Гаагский) Единообразный закон о международной купле-продаже товаров 1964 г., ст. 73, п. 2; *Чехословакия:* Закон о международной торговле 1963 г., § 364, п. 1, 363, п. 1.

В голландском законодательстве имеется исключительная оговорка, по которой продавец лишается права на остановку груза даже в случае банкротства покупателя, если продавец выставил тратту на покупную цену на покупателя, который акцептовал ее для оплаты. Очевидно, тратта здесь рассматривается в качестве достаточного обеспечения.

Нидерланды: Торговый кодекс, ст. 236.

2.4.3.2 Последствия

Право на остановку товара уполномочивает продавца не допускать передачи товара и требовать восстановления во владении товаром.

Аргентина: Закон о конкурсном производстве № 19551 1972 г., ст. 143; *Австрия:* Положение о банкротствах 1914 г., § 45; *Чили:* Закон о банкротствах 1931 г., ст. 90, п. 1; *Англия:* Акт о продаже товаров 1893 г., ст. 46; *Франция:* Закон № 67-563 1967 г., ст. 62, п. 1; *Федеративная Республика Германии:* Положение о банкротствах 1877 г., § 44; *Италия:* Декрет о банкротствах 1942 г., ст. 75; *Португалия:* Гражданский процессуальный кодекс 1961 г., ст. 1237, п. 5; *Испания:* Торговый кодекс, ст. 909, п. 1, подпункт 9; *Швейцария:* Закон о взыскании долгов и конкурсном производстве 1889 г., ст. 203, п. 1; *США:* Единообразный торговый кодекс, ст. 2-705 (3 б).

Продавец имеет право удерживать товар до получения оплаты.

Об этом имеются специальные положения в *Чили:* Закон о банкротствах 1931 г., ст. 90, п. 2; *Англия:* Акт о продаже товаров 1893 г., ст. 44.

Некоторые страны, которые допускают право остановки товаров в пути только в случае банкротства покупателя,

разрешают управляющему конкурсной массой возражать против восстановления права собственности продавца при условии, что покупная цена товара была (полностью) ему уплачена.

Аргентина: Закон о конкурсном производстве № 19551 1972 г., ст. 144, подпункт 2; *Чили:* Закон о банкротствах от 1931 г., ст. 96; *Федеративная Республика Германии:* Положение о банкротствах 1877 г., § 44, п. 2, 17; *Италия:* Декрет о банкротствах 1942 г., ст. 75; *Нидерланды:* Торговый кодекс, ст. 239; *Испания:* Торговый кодекс, ст. 909, п. 2; *Швейцария:* Закон о взыскании долгов и конкурсном производстве 1889 г., ст. 203, п. 1.

При этом интересы продавца не затрагиваются неблагоприятным образом, поскольку при обычных условиях он больше стремится получить покупную цену, чем товар.

2.4.3.3 Последствия для третьих лиц

а) Право не получившего оплату продавца остановить товар в пути имеет силу по отношению к *кредиторам покупателя*. Это правило очевидно в странах, которые не разрешают остановку в пути до наступления банкротства покупателя.

См. выше, 2.4.3.1, подпункт б).

Но небольшое число других стран достаточно ясно предусматривают, что банкротство покупателя не затрагивает право продавца остановить товар.

Англия: Акт о продаже товаров 1893 г., ст. 62 (3); *Скандинавия:* (Единообразный) Закон о купле-продаже 1905/1907 гг., § 39.

б) Положение *приобретателя*, купившего товар у первоначального покупателя, описать не совсем просто.

Некоторые страны прямо ставят право продавца на остановку товара в пути в зависимость от возможных прав, которые третьи лица получили ранее во время перевозки товаров.

Аргентина: Закон о конкурсном производстве № 19551 1972 г., ст. 143, подпункт 3; *Федеративная Республика Германии:* судебная практика; *Италия:* Декрет о банкротстве 1942 г., ст. 75.

Другие правовые системы, видимо, исходят из того, что продажа покупателем товара во время перевозки, как правило, не затрагивает права продавца на остановку товара в пути.

Специально это предусмотрено только в *Англии:* Акт о продаже товаров 1893 г., ст. 47 (1); *Польша:* Торговый кодекс 1934 г., ст. 521.

Этот принцип, однако, ограничивается важным исключением в пользу добросовестного приобретателя. Если продавец составил товарораспорядительный оборотный документ и передал его покупателю, который, доверяя этому документу, перепродал товар добросовестному приобретателю, продавец теряет право на остановку товара в пути.

Чили: Закон о банкротствах 1931 г., ст. 91, п. 1; *Чехословакия:* Закон о международной торговле 1963 г., § 364, п. 2; *Англия:* Акт о продаже товаров 1893 г., ст. 47, п. 2; *Франция:* Закон № 67-563 1967 г., ст. 62, п. 2; *Нидерланды:* Торговый кодекс, ст. 238, п. 1; *Скандинавия:* (Единообразный) закон о торговом мореплаваннии 1891/1893 гг., ст. 166, п. 2; *Швейцария:* Закон о взыскании долгов и конкурсном производстве от 1899 г., ст. 203, п. 2; *(Гаагский) Единообразный закон о купле-продаже* 1964 г., ст. 73, п. 3. Фактически сюда можно отнести также *Соединенные Штаты*, где передача оборотного документа покупателю исключает право продавца; см. выше, 2.4.3.1, подпункт а).

Продавец может эффективно лишить покупателя права распоряжения товаром до оплаты путем включения соответствующего указания в товарораспорядительный документ.

См. (Гаагский) *Единообразный закон о купле-продаже* 1964 г., ст. 73, п. 3; *Скандинавия:* (Единообразный) закон о торговом мореплаваннии 1891/1893 гг., ст. 166, п. 2.

Однако на практике такие указания встречаются очень редко.

Когда право продавца на остановку теряется, некоторые страны предусматривают возможность субсидиарного регрессного требования. Если приобретатель еще не уплатил покупную цену первоначальному покупателю, не получивший оплату продавец может сам требовать оплаты от приобретателя.

Аргентина: Закон о конкурсном производстве № 19551 1972 г., ст. 145; *Чили:* Закон о банкротствах 1931 г., ст. 91, п. 2; *Нидерланды:* Торговый кодекс, ст. 238, п. 2.

2.4.3.4 Практическое значение

Представляется, что сейчас право продавца на остановку товара в пути уже потеряло большую часть того практического значения, которое оно имело раньше. Это является следствием, главным образом, современной торговой практики купли-продажи по документам. Продавец теперь не расстается с товарораспорядительными документами до тех пор, пока он не получит оплату или пока ему не будет открыт приемлемый аккредитив. Документарная продажа, таким образом, эффективно уменьшает проблему не получившего оплату продавца. Однако она полностью ее не снимает. В соответствии с торговыми обычаями в некоторых странах покупатель может требовать временной передачи документов в доверительную собственность. Если покупатель оставляет документы у себя, но не платит, не получивший оплату продавец, возможно, будет вынужден прибегнуть к праву остановки товаров в пути.

Право на остановку товара в пути также сохраняет свое значение при купле-продаже, совершаемой не по документам, а каким-либо иным способом.

2.4.3.5 Выводы

Условия и юридические последствия права продавца на остановку товара в пути в основном весьма схожи.

а) *Условия.* Обычно требуется выполнение двух условий: одно из них связано с местонахождением товара, а другое — с финансовым положением покупателя. Нет расхождения в том, что товар должен быть отправлен продавцом, но не должен еще достигнуть покупателя или его агента. Передача оборотного товарораспорядительного документа, особенно коносамента, в большинство стран не влияет на право продавца на остановку товара в пути. Это правило является наилучшим, поскольку неясно, почему передача такого документа должна отрицательно сказываться на продавце.

Для определения такого финансового положения покупателя, которое создает право продавца на остановку товара в пути, а именно банкротства покупателя, его неплатежеспособности или серьезного ухудшения его экономического положения, используются три различных критерия. Представляется, что наилучшим является среднее решение, поскольку оно основывается на близко связанной с существом дела фактической ситуации, которую, как правило, легко установить.

б) *Юридические последствия.* Во всех странах согласно праву на остановку товара в пути продавец может воспрепятствовать передаче товара покупателю и требовать своего восстановления во владении им.

Если покупатель обанкротился, управляющий конкурсной массой должен иметь право возражать против восстановления продавца во владении при условии, что подлежащая уплате покупная цена за товар была полностью уплачена продавцу.

Ясно, что право продавца на остановку товаров в пути должно иметь силу по отношению к другим кредиторам покупателя.

Что касается приобретателей, которые приобрели товар у первичного покупателя, то представляется, что они долж-

ны пользоваться защитой от права продавца на остановку товара в пути, если они приобрели проданный товар у первичного покупателя, не зная, что продавец еще не получил оплаты. Это особенно, хотя и не исключительно, относится к тем случаям, когда продавец передал товарораспорядительный оборотный документ первичному покупателю, а приобретатель приобрел товар исходя из его достоверности.

2.4.4. Защита продавца после передачи товара

Уровень защиты (если таковая имеется) не получившего оплату продавца после получения покупателем проданного товара значительно отличается в различных правовых системах.

Также значительно различается правовая основа любой предоставляемой защиты. Это может быть право собственности продавца (которое по так называемой «доктрине продажи за наличные» не переходит до уплаты покупной цены), право требовать возвращения товара и просто преимуществовое право.

Как и в других разделах настоящего исследования, все эти различные нормы, как бы они ни назывались, анализируются здесь с функциональной точки зрения, т. е. мы анализируем практические результаты, которые следуют из их применения.

2.4.4.1 Отсутствие защиты

В ряде правовых систем отсутствует законодательная защита не получившего оплату продавца после передачи проданного товара покупателю:

Особенно в *Англии*, но по существу также в *Австрии*, *Федеративной Республике Германии*, *Скандинавии* и *Швейцарии*.

Видимо, не случайно большинство этих стран в то же время весьма свободно разрешают продавцу создавать договорные обеспечительные интересы, такие как резервирование права собственности или продажа в рассрочку, не устанавливая при этом обременительных формальных требований, таких как составление формальных документов или регистрация.

Только в *Швейцарии* требуется регистрация договорного резервирования права собственности.

Таким образом, представляющий кредит продавец имеет все возможности позаботиться о своей собственной защите.

С другой стороны, не получивший оплаты продавец, продающий товар за наличные и не утруждающий себя созданием обеспечительного интереса, остается без помощи.

2.4.4.2 Условия защиты

Там, где продавец получает защиту, эта защита зависит от ряда факторов, которые по-разному учитываются и различным образом сочетаются в каждой правовой системе. Из числа этих факторов наиболее значительными являются местонахождение проданного товара, финансовое положение покупателя и условия сделки.

а) *Местонахождение товара.*— Специальный режим защиты продавца после передачи товара основан на предположении, что покупатель (или его агент) вступили во владение товаром.

Бразилия: Декрет-закон № 7661 о банкротстве 1945 г., ст. 76, § 2; *Франция:* Гражданский кодекс, ст. 2102, подпункт 4; *Италия:* Гражданский кодекс, ст. 1519, п. 1; *Мексика:* Новый закон о банкротствах 1942 г., ст. 159, № III (косвенно); *Нидерланды:* Гражданский кодекс, ст. 1190; Торговый кодекс ст. 232 (в случае банкротства); *Португалия:* Гражданский процессуальный кодекс 1961 г., ст. 1237, п. 5; *Скандинавия* (Единообразный) закон о купле-продаже 1905/1907 гг., § 41, п. 1; *Испания:* Торговый кодекс, ст. 909, подпункт 8; *США:* Единообразный торговый кодекс, ст. 2-702 (2).

В некоторых случаях устанавливаются предельные сроки для вступления покупателя во владение имуществом. Так, в некоторых странах Центральной и Северной Европы это должно происходить *после* объявления покупателя банкротом.

См. приводившиеся выше, в разделе 2.4.3.1, подпункта *a*, положения *австрийского, немецкого и швейцарского* законодательства; *Скандинавия:* (Единообразный) закон о купле-продаже 1905/1907 гг., § 41.

Защита продавца здесь совершенно явно рассматривается как продолжение его права на остановку товара в пути.

В *Бразилии*, с другой стороны, требуется, чтобы покупатель получил товар в течение двух недель, непосредственно предшествующих представлению покупателем заявления о банкротстве.

Бразилия: Декрет-закон № 7661 о банкротстве 1945 г., ст. 76, § 2.

В основе этого, по-видимому, лежит идея защиты только продавцов, осуществляющих сделки в кредит, которые передали товар в течение критического пятнадцатидневного периода, непосредственно предшествующего банкротству, и которые могли быть введены в заблуждение относительно платежеспособности покупателя.

Владение покупателя не обязательно должно продолжаться до того времени, когда продавец ссылается на свое средство защиты. Как последующая передача товара третьему лицу влияет на защиту продавца, мы рассмотрим отдельно (см. ниже, 2.4.4.4.).

б) *Финансовое положение покупателя*, от которого может зависеть защита продавца, определяется различным образом.

Многие страны романской группы, а также некоторые страны Центральной Европы используют наиболее узкий и в то же время наиболее конкретный критерий, а именно банкротство покупателя.

См. положения *бразильского, испанского, мексиканского, португальского и скандинавского* законодательств, приводившиеся выше в подпункте *a*; см. также *Мексика:* Гражданский кодекс 1932 г., ст. 2993, п. VIII; см. также положения *австрийского, голландского, немецкого и швейцарского* законодательств, приводившиеся там же.

В *Соединенных Штатах* достаточно неплатежеспособности покупателя.

США: Единообразный торговый кодекс, ст. 2-702 (2), 1-201 (23).

Еще более либеральными являются *Италия, Нидерланды и Франция*. В этих странах достаточно лишь неуплаты покупной цены.

См. положения *итальянского, нидерландского и французского* законодательств, приводившиеся выше в подпункте *a*.

Это, конечно, является лишь общей предпосылкой защиты продавца.

с) Многие законы проводят различие между куплей-продажей за *наличный расчет* и в *кредит*. Как правило, защита, предоставляемая продавцу, продавшему в кредит, меньше, чем защита, предоставляемая продавцу, продавшему за *наличный расчет*. Многие страны романской группы предоставляют право продавцу за *наличный расчет* требовать восстановления во владении товаром, находящимся у покупателя.

Франция: Гражданский кодекс, ст. 2102, № 4, п. 2; *Италия:* Гражданский кодекс, ст. 1519, п. 1; *Мексика:* Новый закон о банкротствах 1942 г., ст. 159, подпункт III; *Нидерланды:* Гражданский кодекс, ст. 1191, п. 1; *Испания:* Торговый кодекс, ст. 909, п. 1, подпункт 8,

в то время как продавец, осуществляющий сделку в кредит, либо не имеет средств судебной защиты,

как в *Испании* и *Италии*, либо пользуется простым преимущественным правом.

Франция: Гражданский кодекс, ст. 2102, № 4, пункт 1; *Мексика*: Гражданский кодекс, ст. 2993, № VIII; *Нидерланды*: Гражданский кодекс, ст. 1190.

Однако другая группа стран заняла прямо противоположную позицию. Здесь защита предоставляется только продавцу, продавшему в кредит.

Бразилия: Декрет-закон № 7661 о банкротстве 1945 г., ст. 76, § 2; *Португалия*: Гражданский процессуальный кодекс 1961 г., ст. 1237, п. 5; *США*: Едиобразный торговый кодекс, ст. 2-702 (2).

Как уже упоминалось, в странах Центральной и Северной Европы не проводится различие между продажей за наличный расчет и продажей в кредит.

Австрия, *Нидерланды*, *Скандинавия* и *Федеративная Республика Германии*.

2.4.4.3 Формы защиты

Двумя главными средствами судебной защиты являются право продавца требовать восстановления во владении проданным товаром и преимущественное право, благодаря которому он может получить покупную цену из суммы, вырученной от продажи товара.

Как указывалось раньше (см. выше, 2.4.4.2, подпункт с), право требовать восстановления во владении товаром в некоторых странах предоставляется только в случае продажи за наличный расчет, в других странах — в случае продажи в кредит, а иногда в обоих случаях.

Предоставляемое продавцу по закону преимущественное право менее эффективно, чем право требования возврата, и оно существует одновременно с правом требования (и никогда без него), но только в меньшинстве стран.

Франция: Гражданский кодекс, ст. 2102, № 4, п. 1; *Мексика*: Гражданский кодекс, ст. 2993, № VIII; *Нидерланды*: Гражданский кодекс, ст. 1190.

Как и в случае остановки товара в пути, в некоторых странах управляющий конкурсной массой может возражать против требования продавца о восстановлении во владении при условии, что он выплачивает продавцу полную покупную цену.

Федеративная Республика Германии: Положение о банкротствах 1877 г., § 44, пп. 2, 17; *Мексика*: Новый закон о банкротствах 1942 г., ст. 162; *Скандинавия*: (Едиобразный) закон о купле-продаже 1905/1907 гг., § 41, п. 1; *Испания*: Торговый кодекс, ст. 909, п. 2; *Швейцария*: Закон о взыскании долгов и конкурсном производстве 1889 г., ст. 203, п. 1.

Некоторые правовые системы устанавливают предельный срок для использования продавцом своего права на защиту.

В некоторых странах этот предельный срок относительно короткий, если продавец имеет право требовать возврата товара. Этот срок начинается с даты передачи товара покупателю и составляет 8 дней во *Франции*, 10 дней в *США*, 15 дней в *Италии* и 30 дней в *Нидерландах*.

Франция: Гражданский кодекс, ст. 2102, № 4, п. 2; *США*: Едиобразный торговый кодекс, ст. 2-702 (2) (однако предельного срока нет, если продавец в течение трех месяцев до передачи товара был введен в заблуждение относительно платежеспособности покупателя письменным документом); *Италия*: Гражданский кодекс, ст. 1519, п. 1; *Нидерланды*: Гражданский кодекс, ст. 1191, п. 1; Торговый кодекс, ст. 232, п. 2 (в случае банкротства).

В большинстве стран романской группы предельного срока не устанавливается.

Так дело обстоит в *Бразилии*, *Испании*, *Мексике* и *Португалии*.

Только одна страна устанавливает предельный срок в случае преимущественного права продавца; он либерально установлен в 60 дней после срока уплаты покупной цены.

Мексика: Гражданский кодекс, ст. 2993, № VIII.

2.4.4.4 Действие в отношении третьих лиц

Хотя защита продавца, не получившего плату, действует во многих странах в отношении кредиторов покупателя, ее положение в отношении приобретателей, купивших товар у покупателя, является более спорным.

а) Защита против кредиторов несостоятельного покупателя является очевидной в тех странах, которые не обеспечивают защиты до банкротства покупателя (или во время банкротства).

См. выше, 2.4.4.2, подпункт б. Кроме того, см., особенно в отношении преимущественного права продавца, *Нидерланды*: см. Devel, Pays-Bas, p. 10; *Испания*: Торговый кодекс, ст. 913, № 3 и Гражданский кодекс, ст. 1922, № 1.

В отличие от этого, некоторые романские страны применяют французскую систему и не предоставляют защиту продавцу в случае несостоятельности покупателя.

Конкретно: *Бельгия*: Торговый кодекс, ст. 546, п. 1; см. также *Франция*: Закон № 67-563 1967 г., ст. 60. Также *Италия*.

Следует, однако, отметить, что в Бельгии и во Франции несостоятельными могут быть объявлены только торговцы.

Однако в двух из этих стран продавцу конкретных товаров дается возможность добиться защиты при банкротстве покупателя, но только в тех случаях, когда он принимает меры для необходимой публикации своего преимущественного права по закону. *Бельгия* разрешает такую усиленную защиту в отношении продажи машин и оборудования, используемых на промышленных, торговых или кустарных предприятиях. Необходимо оставить на хранение купчую или любой другой договорный документ в суд страны местожительства покупателя. Защита обеспечивается в течение пяти лет.

Бельгия: Торговый кодекс, ст. 546, п. 2—4, с внесенными в 1957 году поправками.

В *Италии* только оборудование, продажная стоимость которого превышает 30 000 лир (сейчас около 51 долл. США), обеспечивается особой защитой при условии, что документы на продажу представлены в суд по месту нахождения товаров. Эта защита обеспечивается в течение трех лет.

Италия: Гражданский кодекс, ст. 2762.

Защита может быть продлена до шести лет, если оборудование, покупная цена которого превышает 500 000 лир (около 850 долл. США), маркировано знаком, указывающим наименование продавца, некоторые технические данные машины и название суда, где была произведена регистрация.

Италия: Закон № 1329 о приобретении нового оборудования 1965 г., ст. 6, п. 1.

В *Соединенных Штатах* сомнительно, пользуется ли продавец защитой в случае банкротства покупателя. Текст первоначального официального варианта Едиобразного торгового кодекса, ст. 2-702 (3) (возможно, преднамеренно) имел своим следствием аннулирование защиты продавца. Поэтому около 10 штатов внесли поправки в этот текст, чтобы исправить положение; в 1966 году официальный текст был также соответственно изменен.

б) Защита от кредиторов покупателя, наложивших арест на его имущество, естественно, имеет значение лишь в тех нескольких странах, где продавцу предоставляется защита до банкротства (см. выше, 2.4.4.2, подпункт б). В соответствии с практикой, существующей во *Франции*, продавец не может на основе своего преимущественного права предотвратить наложение ареста на проданные товары,

однако он имеет право получить плату из вырученных за них сумм до необеспеченных кредиторов, налагающих арест.

Франция: см. Devel, France p. 9.

В *Италии* прямо предусматривается, что право продавца потребовать возврата проданных товаров подчинено правам кредиторов покупателя, налагающих арест, за исключением тех случаев, когда доказано, что последние в момент наложения ареста знали, что покупная цена товаров не была уплачена.

Италия: Гражданский кодекс, ст. 1519, п. 3.

с) Аналогичное правило действует в отношении *собственника недвижимости, занимаемой покупателем*. В некоторых романских странах прямо предусматривается преимущество требования собственника недвижимости в отношении ренты, за исключением тех случаев, когда доказано, что собственник недвижимости знал, что покупатель еще не приобрел правовой титул на товар, о котором идет речь (или что покупная цена еще не была выплачена).

Франция: Гражданский кодекс, ст. 2102, № 4, п. 3; *Италия:* Гражданский кодекс, ст. 1519, п. 2; *Нидерланды:* Гражданский кодекс, ст. 1192.

d) Более практичным и в то же время более трудным является положение продавца по отношению *кредиторов покупателя по ипотеке недвижимости* в том случае, если проданные товары стали постоянными принадлежностями. Можно найти по крайней мере три разных решения.

Во *Франции* и *Нидерландах* преимущественное право продавца остается незатронутым. Тем не менее представляется, что существующая ипотека обладает приоритетом, за исключением тех случаев, когда кредитор по ипотеке знал о существовании привилегий продавца в то время, когда товары стали постоянными принадлежностями.

Франция: см. Devel, France p. 9; *Нидерланды:* см. Devel, Pays-Bas p. 12.

С другой стороны, в *Мексике* преимущественное право продавца погашается.

Мексика: Гражданский кодекс, ст. 2993, № VIII.

Бельгия и *Италия* исходят из той же предпосылки.

Конкретно *Бельгия:* Закон об ипотеке 1851 г., ст. 20, № 5, п. 2.

Однако в этих странах предусматривается отсутствие такого действия в случаях, когда договор купли-продажи был опубликован. Требование о публикации является таким же, какое предъявляется для того, чтобы преимущественное право продавца имело силу в случае банкротства покупателя (см. выше, a).

Бельгия: Закон об ипотеке 1851 г., ст. 20, № 5, пп. 2—5, внесенные в 1957 г.; *Италия:* Гражданский кодекс, ст. 2462, п. 1; Закон № 1329 о приобретении нового оборудования 1965 г., ст. 5.

e) Действие преимущественного права продавца по отношению к *приобретателю* различно.

В соответствии с практикой *Франции* преимущественное право теряет силу после реализации покупателем проданных товаров, даже если приобретатель знал о существующем преимущественном праве.

Франция: см. Devel France p. 8.

В *Нидерландах* и *Соединенных Штатах* только добросовестный приобретатель аннулирует защиту продавца.

Нидерланды: Гражданский кодекс, ст. 1192 a, п. 1; *Соединенные Штаты Америки:* Едиобразный торговый кодекс, ст. 2—702 (3).

В *Италии* даже добросовестное приобретение не может иметь преимущественную силу в случае, если речь идет о машинах, покупная цена которых составляет более 500 000 лир (около 850 долларов США), если эти машины маркированы особым способом (см. выше, a).

Италия: Закон № 1329 о приобретении нового оборудования 1965 г., ст. 3, п. 4.

Во *Франции* и *Нидерландах* предусматривается некоторое ущемление продавца в тех случаях, когда последний теряет свое преимущественное право в пользу последующего приобретателя: преимущественное право продавца становится солидарным с требованием покупателя к последующему приобретателю в отношении покупной цены.

Франция: см. Devel, France p. 8; *Нидерланды:* Гражданский кодекс, ст. 1192 a, п. 2.

2.4.4.5 Выводы

Существуют значительные расхождения во мнениях в отношении того, должен ли продавец обеспечиваться защитой в законодательном порядке после доставки товаров покупателю вообще, и если да, то в какой форме.

a) *Защищать или нет?* Первый вопрос заключается в том, следует ли предоставлять продавцу, который не получил плату за товары, защиту в законодательном порядке даже после того, как он доставил товары, проданные покупателю.

Совершенно очевидно, что такая защита в законодательном порядке означает благоприятное отношение законодательного органа к продавцам, отличая их от любой другой категории кредиторов. Такое предпочтение является нарушением общего принципа равенства. По-видимому, нет каких-то особых причин, которые бы оправдывали льготный режим для продавцов. Им следует довольствоваться возможностью достижения соглашения об обеспечительном интересе договорным путем.

Это ведет нас к необходимому логическому выводу об отмене интересов в пользу продавца, предусмотренных законом. Следует облегчить доступ к договорным обеспечительным интересам, особенно путем упразднения каких бы то ни было ограничений в отношении круга допустимых сторон и имущества, служащего обеспечением, а также путем отмены обременительных формальных требований. Необходимо помогать продавцу, предоставляющему кредит, чтобы он мог легко предусматривать меры для своей защиты.

Теперь мы обсудим условия и последствия обеспечительного интереса в пользу продавца в силу закона, исходя из предположения о том, что такая законодательная защита должна быть сохранена.

b) *Условия законодательной защиты.*— Законодательная защита продавца зависит от трех условий: местонахождения проданных товаров, финансового положения покупателя и условий купли-продажи.

Законодательная защита продавца везде предполагает, что покупатель получил проданные товары во владение. Если ставится цель общей защиты продавца, то положения, касающиеся времени получения, не представляются целесообразными.

Критериями финансового положения покупателя являются либо его банкротство, либо его неплатежеспособность, хотя в некоторых романских странах ничего этого не требуется. Последнее решение, по-видимому, целесообразно в тех случаях, когда считается, что законодательная защита продавца должна иметь широкий охват.

Интересные расхождения во мнениях существуют в отношении защиты продажи за наличные и в кредит. Некоторые страны предпочитают продавца, продающего за наличные, обеспечивая меньшую степень защиты продавцу, продающему в кредит, или вообще не обеспечивая ему никакой защиты. Некоторые другие страны, напротив, обеспечивают защитой лишь продавца, продающего в кредит. Эти различия зависят от сферы охвата, которую имеет законодательная защита. Если она предусматривается в качестве общей защиты любого продавца, не получившего плату за товар, то не следует проводить вообще каких-либо различий в отношении условий договора купли-продажи. Если, с другой стороны, этот режим следует координировать с возможным договорным обеспечитель-

ным интересом продавца, законодательный режим вполне может быть ограничен сделками купли-продажи с оплатой наличными, в то время как продавцы, продающие в кредит, могут обращаться к возможности создания договорного обеспечительного интереса. Решение по этому вопросу находит также свое отражение в установлении предельного срока для средств защиты продавца (см. ниже, с).

с) *Формы защиты.*—Продавец имеет два средства защиты, а именно: право требовать возврата в свое владение проданных товаров и преимущественное право на получение покупной цены за счет выручки от продажи товара. В некоторых странах оба средства защиты существуют одновременно, хотя в большинстве стран продавец обладает лишь более эффективным правом требовать возврата. По-видимому, второе из этих прав, будучи *minus*, также включает в себя первое в качестве *minus*, и продавец может всегда выбирать одно из двух, даже если в соответствующем законодательстве об этом не говорится прямо. Поэтому между двумя средствами защиты фактически не существует противоречия.

Как и в случае остановки товара в пути, не существует каких-либо возражений против того, чтобы управляющий конкурсной массой покупателя мог отказывать в удовлетворении требования продавца о возврате, если он выплачивает оставшуюся покупную цену.

Более сильное средство защиты — право продавца требовать возврата товара — в некоторых странах ограничено коротким сроком (от 8 до 30 дней) после доставки товара покупателю. В других странах такого ограничения не существует. В большинстве случаев срок действия права требовать возврата товара совпадает с ограничением защиты продавца случаями продажи за наличные (см. выше, b). В любом случае эти два аспекта должны быть скоординированы.

d) *Действие в отношении третьих лиц.*—Законодательная защита продавца после доставки товара, проданного покупателю, в целом является более слабой, чем защита в связи с использованием права остановки товара в пути.

Так, некоторые романские страны не предусматривают защиты продавца даже в отношении других (необеспеченных) кредиторов покупателя; однако в двух из этих стран продавцу разрешается по крайней мере добиваться иммунитета в случае банкротства покупателя путем представления документов о купле-продаже в суд. Естественно, что положение продавца является весьма непрочным, если он не пользуется защитой в случае банкротства покупателя. Требование регистрации обеспечительного интереса продавца является необоснованным ограничением его права по закону.

Те же соображения должны применяться в отношении наложения ареста кредиторами покупателя.

Права продавца в отношении ипотеки недвижимого имущества являются слабыми в том случае, если проданные товары стали постоянными принадлежностями. В большинстве стран права продавца становятся недействительными, по крайней мере в отношении существующих ипотек. В двух романских странах разрешается утверждение действия этих прав путем регистрации документов о купле-продаже. Это решение представляется правильным, учитывая полную гласность, которая касается прав, связанных с недвижимым имуществом.

Защита продавца от приобретателей, купивших товар у покупателя, колеблется от нуля в одной стране до защиты от недобросовестного приобретателя в некоторых странах. Последнее решение, по-видимому, соответствует общим нормам, регулирующим право собственности.

2.5. Непосессорные обеспечительные интересы в транспортных средствах

Поскольку обеспечительные интересы в судах и самолетах регулируются широко признанными международными конвенциями, круг вопросов, рассматриваемых в настоящем исследовании, будет ограничен автомобилями, контей-

нерами и железными дорогами. В нем будут рассматриваться только специальные правила в порядке отклонения от обычных правил, касающихся обеспечительных интересов.

2.5.1 Автомобили

2.5.1.1. Введение

Автотранспортные средства всех видов, широко используемые в большинстве стран в деловых целях, а также для личных нужд, очень часто приобретаются в кредит. Во многих странах автомобили регистрируются в целях осмотра, в налоговых целях или для общего полицейского надзора, и зачастую для каждого транспортного средства выпускаются специальные документы. В силу всех этих причин можно было бы ожидать наличия сложившихся специальных правил об обеспечительных интересах в автомобилях по крайней мере в некоторых аспектах, отличающихся от положений и правил, касающихся обеспечительных интересов в целом.

К сожалению, особые проблемы, связанные с обеспечительными интересами в автотранспортных средствах, до сих пор не привлекли должного внимания на международном уровне. Только исследование, подготовленное МИУЧП по вопросу о купле-продаже в рассрочку в странах — членах Европейского совета, содержит некоторые интересные материалы.

UNIDROIT p. 122—247.

Насколько можно судить, специальный режим для обеспечительных интересов в автомобилях существует лишь в нескольких странах. Большая часть существующих специальных правил основывается на вышеупомянутых особенностях автомобилей, а именно на их регистрации и документации.

В различных странах существуют различные причины для принятия специального законодательства. *Итальянский* декрет-закон 1927 г. о договорах на продажу автотранспортных средств и первоначальный *Французский* акт 1934 г. были приняты для того, чтобы содействовать развитию национальной автомобильной промышленности путем поощрения и обеспечения продажи автомобилей в кредит. Возможно, аналогичная причина привела к принятию законодательства в Японии. Однако ни один из этих законов не ограничивался и не ограничивается автомобилями отечественного производства. В других странах, особенно в *Южной Америке*, главная цель заключалась, по-видимому, в стремлении защитить обеспеченных кредиторов от обманных сделок в отношении обремененного автомобиля, совершаемых должником.

2.5.1.2 Допущение других обеспечительных интересов

В некоторых странах, где предусматривается специальный режим для обеспечительных интересов в транспортных средствах, существует, кроме того, непосессорный обеспечительный интерес общего характера (особенно резервирование права собственности). В этих странах обсуждался вопрос о том, может ли автотранспортное средство оставаться предметом этого общего непосессорного обеспечительного интереса. Как в *Италии*, так и в *Японии* этот спор решен положительно в судебной практике.

Италия: Cass. 10 Sept. 1969, Foro it. 1970.I.149; *Япония:* Yamada, Japanese Gesetzgebung auf dem Gebiete des Privatrechts 1945—1958: Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht 26 (1961) 713—730 (722).

В *Японии*, *Португалии* и *Корейской Республике (Южной Корее)* прямо исключается ручной залог автотранспортного средства.

Япония: Закон 1951 г., ст. 20; *Корейская Республика:* Закон № 868 об ипотеке автомобилей от 23 ноября 1961 г., § 8; *Португалия:* Декрет-закон № 40 079 от 1955 г., ст. 10.

В большинстве других стран по этому вопросу нет никаких указаний. Такое отсутствие указаний можно понять

как меру, направленную против исключительности непосессорного обеспечительного интереса. Регистрация и другие средства публикации предназначены для того, чтобы заменить владение кредитором, поскольку оно обычно неосуществимо; однако целиком ее нельзя исключить.

2.5.1.3 Ограничения в отношении обеспеченных требований

В соответствии с общими ограничениями, налагаемыми многими странами на непосессорные обеспечительные интересы (см. выше, 2.3.2), виды денежных требований, которые могут обеспечиваться автотранспортными средствами, иногда узко ограничены. Во Франции и законодательных системах, испытавших на себе влияние французской системы, таких стран, как Ливан, Марокко и Тунис, может обеспечиваться только требование продавца в отношении покупной цены.

Франция: Декрет 1953 г., ст. 1; Ливан: Закон о продаже в кредит автомобилей ... 1935 г., ст. 1; Марокко: Указ о продаже в кредит автотранспортных средств 1936 г., ст. 1; Тунис: Декрет о продаже в кредит транспортных средств или тракторов/автомобилей 1935 г., ст. 1.

За исключением Ливана, ссуда покупных денег третьим лицом может также регистрироваться.

Франция: Декрет 1953 г., ст. 1 и 2; Марокко: Закон ст. 13 (уплата покупной цены за покупателя третьим лицом после регистрации);

Тунис: Декрет, ст. 1, п. 1.

Следствием этого положения о признании только требований в отношении покупной цены (см. выше, 2.3.2.2) является то, что никакой другой обеспечительный интерес в автомобиле регистрироваться не может.

Конкретно министерская инструкция Франции, 1956 г., П-С-1.

В Италии также охватываются требования в отношении покупной цены, и им даже отдается предпочтение путем предоставления в законодательном порядке обеспечительного интереса в автомобиле.

Италия: Декрет-закон 1927 г., ст. 2, пп. 1—2.

Однако суды разрешают покупателю заключать договор условной продажи и вносить отметку о резервировании права собственности в реестр.

Италия: Cass. 10 Sept. 1969, Foro it. 1970.1.149.

Кроме того, может быть создан договорный обеспечительный интерес в пользу любого другого кредитора.

Италия: Декрет-закон 1927 г., ст. 2, п. 3.

2.5.1.4 Специальные системы регистрации

В некоторых странах, независимо от того, предусматривается в них регистрация обеспечительных интересов в целом (см. выше, 2.3.3.3) или нет, установлены особые формы регистрации для автомобилей. «Регистрация» в настоящем контексте означает внесение в списки, которые ведут некоторые государственные учреждения и которые более или менее открыты для публики. Записи в документах, относящихся к индивидуальным транспортным средствам, рассматриваются отдельно (см. ниже, 2.5.1.5). Регистрация обеспечительного интереса либо представляет собой предпосылку их действительности, либо является лишь средством предоставления какой-то защиты обеспеченному кредитору и третьим сторонам.

2.5.1.4.1 Регистрация как условие действительности

В Италии, Корейской Республике, Ливане, Марокко, Португалии, Тунисе, Франции, Японии и некоторых латиноамериканских странах требуется регистрация всех обеспечительных интересов в автомобилях в качестве условия их действительности. В Финляндии и Норвегии регистрация требуется только для обеспечительных интересов в автобусах. В этих странах регистрация является предварительным условием юридической силы обеспечительного интереса либо в отношении третьих сторон, либо иногда даже в отношениях между кредитором и должником.

a) Что касается места регистрации, то в большинстве стран не предусматривается центральная регистрация в едином учреждении для всей страны. Напротив, регистрация децентрализована по учреждениям на уровне провинции или района. Каждое автотранспортное средство, которое получило лицензию в одном из этих территориальных подразделений, должно быть зарегистрировано в учреждении этого подразделения. Таким образом, автотранспортные средства, лицензированные за границей, сюда не относятся. В некоторых странах из этого правила исключены некоторые государственные автомобили, автомобили, принадлежащие иностранным дипломатам и консулам, и автомобили, не облагаемые пошлиной.

Франция: Декрет 1953 г., ст. 1, п. 2; Италия: Исполнительные постановления 1927 г., ст. 26.

b) В некоторых странах установлен срок для регистрации. Этот срок, который обычно начинает течь с момента приобретения автотранспортного средства, бывает различным — от 15 дней в Марокко, 2 месяцев в Тунисе и 3 месяцев во Франции до 1 года в Италии.

Марокко: Указ 1936 г., ст. 4; Тунис: Постановление 1935 г., ст. 8, п. 2; Франция: Декрет 1953 г., ст. 5; Италия: Декрет-закон 1927 г., ст. 2, п. 7.

c) Продолжительность действия регистрации во многих странах ограничена пятью годами и подлежит возобновлению на такой же самый период.

Франция: Декрет 1953 г., ст. 2, п. 5; Италия: Декрет-закон 1927 г., ст. 2, п. 5, ст. 18; Тунис: Декрет 1935 г., ст. 4.

В других странах такого срока, по-видимому, не существует.

d) В некоторых странах предусматривается двойная публикация. Кроме регистрации там также требуется внести запись в документ, который остается с автотранспортным средством. Так, в Италии запись, соответствующая записи в реестре, делается в приложении к автомобильной лицензии, которая остается с автомобилем.

Италия: Декрет-закон 1927 г., ст. 16.

В Ливане, Марокко, Испании и Тунисе обеспечительный интерес также отмечается в автомобильной лицензии (серая карточка).

Ливан: Закон 1935 г., ст. 23; Марокко: Закон 1936 г., ст. 4 и 5 п. 1; Испания: Закон об ипотеке движимости 1954 г., ст. 35, п. 4; Тунис: Декрет 1935 г., ст. 5.

В Испании подчеркивается тесная связь между двумя регистрациями путем записи в реестре класса и номера, а также даты и места выдачи автомобильной лицензии.

Испания: Исполнительное постановление 1955 г., ст. 20, № 1.

В Аргентине и Португалии выдается «титовое удостоверение», в котором должны быть также отмечены зарегистрированные обеспечительные интересы.

Аргентина: Декрет-закон 6582 о правовом режиме автомобилей 1958 г., ст. 7, 19, п. 2, подпункт а; Португалия: Декрет-закон 40079 1955 г., ст. 20.

e) Действие регистрации в целом ограничено отношениями между обеспеченным кредитором и третьими лицами. В большинстве стран применяется французское правило, в соответствии с которым обеспечительный интерес не имеет силы в отношении третьих лиц, пока он не зарегистрирован.

Франция: Декрет 1953 г., ст. 5; аналогичное положение: Бразилия: Закон № 2931 1956 г., ст. 2; Япония: Закон 1951 г., ст. 5, пункт 1; Ливан: Закон 1935 г., ст. 8, пункт 1; Марокко: Закон 1936 г., ст. 4; Португалия: Декрет-закон 40079, ст. 13; Тунис: Закон 1935 г., ст. 1, п. 1.

В Италии действие регистрации, по-видимому, несколько уже. В соответствии с законодательством регистрация

действует только в отношении любого последующего собственника или владельца, или лица, пользующегося любым правом на транспортное средство, при условии, что права последнего в случае необходимости также должным образом зарегистрированы.

Италия: Декрет-закон 1927 г., ст. 2, п. 6, ст. 6, п. 1.

Поэтому регистрация, по-видимому, не затрагивает не обеспеченных кредиторов должника, которые желают принудительно реализовать денежное требование в отношении обремененного автомобиля.

С другой стороны, в *Аргентине* прямо говорится о том, что само существование обременения зависит от его регистрации.

Аргентина: Декрет-закон № 6582 1958 г., ст. 7, часть 2.

Последствия регистрации сделок, касающихся автомобиля, его владельцем в разных странах неодинаковы. С одной стороны, во *Франции* регистрация обеспечительного интереса не мешает передаче правового титула на обремененный автомобиль и регистрации передачи.

Франция: Инструкция министерства 1956 г., № VI-A.

С другой стороны, в *Боливии* факт регистрации исключает любую передачу автотранспортного средства должником другому лицу. Любая передача может быть зарегистрирована только в том случае, если учреждение, в котором проводится регистрация, выдает удостоверение об «отсутствии обременений».

Боливия: Декрет 5608 1960 г., ст. 12.

Это строгое правило можно объяснить общей целью законодательства латиноамериканских государств, которое направлено на то, чтобы предотвратить передачу обремененных автотранспортных средств путем обмана.

2.5.1.4.2 Регистрация как защитное средство

В отличие от назначения регистрации как условия действительности, она может носить лишь защитную функцию, причем основное внимание уделяется защите либо обеспеченного кредитора, либо третьих сторон. Поэтому в соответствии с некоторыми системами регистрация обеспечительного интереса лишь служит дополнением к защите, которой пользуется обеспеченный кредитор против посягательств третьих сторон в соответствии с законодательством в целом. В других системах регистрация имеет даже меньшее значение: там, где она служит лишь для того, чтобы информировать третьи стороны о существующих обеспечительных интересах без улучшения положения обеспеченного кредитора.

Защитная функция регистрации, по-видимому, особенно хорошо разработана на *Кипре*. Имена владельцев автомобилей должны быть вписаны в реестр автотранспортных средств. В правиле 14 Положений об автотранспортных средствах 1959—1965 гг. разрешается запись не только «зарегистрированного собственника» (фактического владельца) автомобиля, но также и его «абсолютного собственника» (то есть законного собственника, которым может быть продавец или кредитующий банк). Абсолютный собственник может обратиться с заявлением о регистрации и будет зарегистрирован в том случае, если «зарегистрированный собственник», который информируется регистратором о подаче заявления, не возражает. В случае такого возражения регистратор после расследования фактов выносит постановление по нему. На практике регистрация абсолютного собственника фактически предупреждает какую бы то ни было добровольную или принудительную передачу прав на автомобиль без его согласия.

В системе, существующей на *Мальте*, проводится небольшое различие в том плане, что лишь одно лицо может быть зарегистрировано в качестве собственника. На практике в реестр и в автомобильную лицензию обычно вписывается кредитующий продавец. Если продавец/кредитор желает избежать ответственности за дорожные правонарушения, совершенные покупателем/должником, имя последнего может быть внесено как в реестр, так и в автомобильную лицензию, однако с пометкой в реестре о том, что

на передачу транспортного средства требуется согласие кредитора. В обоих случаях добросовестность приобретателя в отношении правового титула должника аннулируется. Система внесения покупателя в список с пометкой в пользу кредитора применяется также в *Турции* (где она существует в дополнение к общей регистрации обеспечительных интересов продавца).

Система частной регистрации в *Англии* имеет еще более слабые последствия. Подавляющее большинство компаний, занимающихся финансированием автомобилей, сообщает о любых сделках о продаже в рассрочку в частный информационный центр «Х. П. Информейшн, Лтд.», который, в свою очередь, предоставляет эту информацию за небольшую плату любому, кто попросит об этом. Однако эта регистрация не имеет *юридического* значения. Приобретение правового титула частным приобретателем у не владельца исключается только посредством фактического уведомления об обеспечительном интересе в автомобиле (ст. 27, п. 2, Акт о продаже в рассрочку 1964 г., п. 53), тогда как регистрация в лучшем случае представляет собой подразумеваемое уведомление. С другой стороны, «торговые и финансовые приобретатели» вообще не могут получить статус *добросовестного* приобретателя. Поэтому целью регистрации является не улучшение положения обеспеченного кредитора, а предупреждение коммерческих приобретателей и заимодателей в отношении приобретения уже обремененного автотранспортного средства или дачи ссуды под него. Вполне очевидно, что эта система может работать лишь между коммерческими заимодателями, поскольку регистрация служит интересам потенциальных третьих сторон, а не того, кто регистрируется. Конечно, косвенно обеспеченный кредитор также выигрывает в результате ограничений, препятствующих приобретению обремененных автотранспортных средств.

В *Чили* разрешается отметка обеспечительных интересов, распространяющихся на автомобиль, о котором сделаны записи в соответствующих реестрах.

Декрет № 1.151, утверждающий положение о Реестре автотранспортных средств 1963 г., ст. 13, п. 2.

Это, по-видимому, также является записью чисто защитного характера, не затрагивающей действительность обеспечительного интереса.

2.5.1.5 Автомобильные документы как средство публикации

Разнообразные документы, составляемые для автомобилей, используются различным образом с целью извещения об обеспечительных интересах. Как и в случае регистрации (см. 2.5.1.4), эти документы могут применяться либо для создания действительного обеспечительного интереса, либо просто для предоставления некоторой защиты обеспеченному кредитору и/или третьим лицам.

Более чем в 35 штатах *Соединенных Штатов Америки* таким автомобильным документом является «титовое удостоверение», которое следует отличать от регистрационной карточки, необходимой для пользования автомобилем на шоссе на дорогах. Для новых машин такие удостоверения не выдаются до тех пор, пока они не будут проданы какому-либо лицу, не являющемуся торговым агентом. Запись, производимая в удостоверении, обычно является неоспоримым доказательством права собственности и других существующих прав на автомобиль. Таким образом, в удостоверении могут быть обозначены все виды обеспечительных интересов. В так называемых штатах «полного титула» обеспечительный интерес не формализован, если он не отмечен в удостоверении. В отличие от регистрационной карточки, удостоверение не остается с обремененным автомобилем, а направляется выдавшим его учреждением первому по качеству обеспеченному кредитору. Таким образом, удостоверение обеспечивает гораздо меньше гласности, чем общий реестр обеспечительных интересов Единообразного торгового кодекса, однако, согласно статье 9-302 (3b) ЕТК, надпись на титульном удостоверении считается равноценной регистрации в соответствии с Кодексом. Фактически одно только отсутствие удостоверения служит для покупателя и заимодавца преду-

преждением о том, что автомобиль может быть предметом обеспечительного интереса.

В Индии обеспечительный интерес может указываться в регистрационном удостоверении. Пока эта регистрация действительна, передача права собственности на автомобиль может быть зарегистрирована только с письменного согласия кредитора.

Акт об автотранспортных средствах, 1939 г., ст. 31 А (дополненный Актом 1969 г.).

В автотранспортных правилах различных штатов прямо указывается, что такая регистрация не затрагивает правового титула любой стороны.

Например, Автомобильные правила штата Ассам, 1940 г., ст. 55 а.

Совсем по-другому автомобильные документы используются в Федеративной Республике Германии и Австрии. В Федеративной Республике Германии выдаются лицензия и «автомобильный паспорт», в каждом из которых указывается имя владельца. Однако ни передача паспорта, ни запись нового имени не являются условиями законной передачи права собственности или создания обеспечительного интереса в автомобиле, хотя, согласно административным правилам, паспорт должен передаваться новому владельцу. Тем не менее, согласно установившейся практике, обеспеченный кредитор сохраняет паспорт или требует его в свое владение в качестве «обеспечения». Основываясь на этой практике, суды пришли к выводу, что покупатель или арендодатель, который не требует паспорта у настоящего владельца автомобиля или не получает его в ответ на свое требование, должен рассматриваться как допускающий грубую небрежность, полагая, что фактический владелец автомобиля является его собственником. Таким образом, приобретение bona fide правового титула на автомобиль или нового обеспечительного интереса в нем исключается. Австрийская процедура носит весьма схожий характер. Аналогичное решение предусматривалось также английским Актом о купле-продаже в рассрочку 1964 года, однако было впоследствии отвергнуто финансовыми компаниями как более дорогостоящее по сравнению с потерями, сопряженными с несанкционированной продажей их должниками частным покупателям.

В некоторых странах (а именно в Аргентине, Испании, Италии, Мальте, Марокко, Португалии и Тунисе) обеспечительный интерес регистрируется и отмечается в документах на автомобиль (см. выше 2.5.1.4.1. и 2.5.1.4.2).

2.5.1.6. Специальные правила, не связанные с публикацией

Помимо правил о публикации в некоторых странах имеются различные специальные законодательные нормы, касающиеся других аспектов обеспечительных интересов в автомобилях. В этих нормах не прослеживается какой-либо единой особенности или тенденции. Они скорее представляют из себя правила *ad hoc*, направленные на устранение конкретных недостатков общих правил об обеспечительных интересах применительно к автотранспортным средствам. Тем не менее, следует хотя бы бегло рассмотреть наиболее важные из этих специальных правил.

2.5.1.6.1. Расширение обеспечительных интересов

В соответствии с общими правилами (см. выше 2.3.4.2) ряд нормативных актов распространяют обеспечительный интерес в автомобиле на страховые требования должника, которые могут возникать в связи с разрушением обремененного автомобиля или причинением ему ущерба.

Италия: Декрет-закон 1927 г., ст. 3; Япония: Закон № 187 1951 г., ст. 8; Финляндия: Закон 1950 г. § 6; Испания: Закон об ипотеке движимости 1954 г., ст. 5 и 6;

Венесуэла: Закон об ипотеках движимости 1973 г., ст. 7. В Италии это правило также охватывает требование, возникающее в связи с реквизицией автомобиля, а в Японии оно распространяется на покупную цену при передаче автомобиля.

Правила, распространяющие обеспечительный интерес на страховые требования должника, имеют особое значение

для кредитора в том случае, если обремененный автомобиль в силу закона подлежит страхованию. Такое обязательное страхование существует, в частности, в Венесуэле, Испании, Италии и Португалии, хотя в каждой из этих стран оно имеет свои отличия.

Итальянские правила имеют две особенности. Во-первых, обязательное страхование охватывает не автомобиль, а ответственность должника перед третьими лицами за ущерб, причиненный автомобилем. Сумма страховки должника должна быть не меньше, чем сумма обеспеченного требования кредитора, и страховка должна действовать в течение всего срока действия обеспечительного интереса. Во-вторых, договор страхования за должника обязан заключить кредитор (хотя он может потребовать от должника возместить ему выплаченные им премии). Если кредитор не заключает договор страхования, то кредиторы по требованиям из причиненного ущерба или телесных повреждений могут не принимать во внимание обеспечительный интерес.

Италия: Декрет-закон 1927 г., ст. 4.

Вполне очевидно, что весь этот порядок направлен на защиту жертв дорожного движения путем предоставления им свободных от обременения средств, по меньшей мере, в размере стоимости автомашины. В свете того, что в современных законодательствах широко распространена тенденция, согласно которой все владельцы автомобилей обязаны иметь страхование от ответственности за ущерб, причиненный третьим лицам, итальянское законодательство представляется несколько устаревшим. Этот подход представляет интерес только для стран, не имеющих обязательного страхования от ответственности.

Современным условиям в большей степени соответствует испанское законодательство, которое требует, чтобы каждый автомобиль был застрахован от гибели или повреждения, по меньшей мере, в размере обеспеченного требования.

Испания: Закон об ипотеке движимости 1954 г., ст. 36; также Венесуэла: Закон об ипотеках движимости 1973 г., ст. 37.

Более того, номер страхового полиса, а также страховая сумма должны указываться в реестре.

Испания: Исполнительное постановление 1955 г., ст. 20, № 2.

Ввиду тех рисков, которым подвергаются все автомобили, такое обязательное страхование фактически увеличивает обеспечение обеспеченного кредитора.

Португалия сочетает итальянский подход с испанским, требуя как страхования от ответственности, так и страхования от гибели и повреждений, не устанавливая, однако, при этом минимальных пределов.

Португалия: Декрет-закон № 40079 1955 г., ст. 8.

Помимо законодательных мер многие обеспеченные кредиторы требуют такого страхования автомобиля от должника в своих договорах.

2.5.1.6.2. Принудительная реализация обеспечительных интересов

Многочисленные специальные положения касаются принудительной реализации обеспечительных интересов в автомобилях.

Италия имеет наиболее всеобъемлющую систему принудительной реализации, которая действует следующим образом. После того, как наступает срок обеспеченного требования кредитора, последний может потребовать от судьи наложения ареста на автомобиль должника и установления даты публичной или частной продажи. Если на первом слушании, которое происходит в короткий срок после наложения ареста, должник не предъявляет письменного доказательства об уплате причитающейся с него суммы, то суд принимает постановление о принудительной продаже (Декрет-закон 1927 г., ст. 7, п.п. 2—3). При частной продаже должны соблюдаться сложные правила (Исполнительное постановление 1927 г., ст. 27).

Во Франции в отношении принудительной реализации прав кредитора статья 3 Декрета 1953 г. содержит ссылку на статью 93 Торгового кодекса, независимо от того, является ли должник торговцем. В соответствии с этой статьей кредитор по истечении восьми дней после дачи извещения должнику может приступить к публичной продаже автомобиля. Однако кредитор может также воспользоваться более сложной общей процедурой, установленной для принудительной реализации «гражданского» залога, которая иногда более выгодна для него.

В Марокко судья в случае неисполнения должником своих обязательств дает распоряжение о возвращении автомобиля кредитору. В том случае, если стороны не удовлетворены ценой, которую определяет назначаемый судебными органами оценщик, автомобиль должен быть продан с публичного аукциона.

Марокко: Указ 1936 г., ст. 8.

Довольно сложные процедуры существуют в Ливане. Судебного постановления можно требовать только после уплаты двух последовательных взносов и формального объявления должника стороной, не выполняющей обязательства. Кредитор может требовать либо возвращения автомобиля, либо его публичной продажи. В первом случае назначаемый судебными органами эксперт должен установить стоимость автомобиля на текущий момент.

Ливан: Закон 1935 г., ст. 10—20.

С целью облегчения возврата автомобиля кредитору в Ирландии введено два специальных правила. Во-первых, в отход от общих правил покупатель может разрешить кредитору входить в здания (за исключением зданий, используемых в качестве жилья), чтобы восстановить автомобиль в своем владении. Во-вторых, кредитор, подавший в суд прошение о даче приказа о восстановлении владения автомобилем (что необходимо в тех случаях, когда покупатель уплатил треть покупной цены), может лично вернуть автомобиль в свое владение до дачи такого приказа, если покупатель бросил автомобиль или оставил его без присмотра, в результате чего ему был или может быть причинен ущерб.

Акт о продаже в рассрочку (поправки), 1960 г., (№ 15), ст. 16.

В канадской провинции Британская Колумбия продавец автомобиля, проданного с условием резервирования правового титула, может назначить публичный аукцион, на котором будет продан автомобиль после того, как покупатель не уплатил так называемую «резервную цену» (которая не должна превышать размера невыплаченного покупателем долга). Если предложенная на аукционе цена не соответствует этой цене, продавец может снять автомобиль с аукциона и в течение семи дней потребовать от покупателя выплаты резервной цены и издержек за проведение аукциона. В случае невыплаты покупателем этой суммы его право на владение автомобилем аннулируется, и продавец становится его абсолютным собственником.

Акт об условной продаже, ст. 14, п. 8.

2.5.1.7 Сравнительный анализ

Анализ различных специальных норм об обеспечительных интересах в автомобилях, существующих в некоторых странах, показывает, что некоторые из этих правил связаны с автомобилями в большей или в меньшей степени случайно, в то время как другие имеют с ними самую непосредственную связь.

Складывается впечатление, что все нормы, не связанные с публикацией обеспечительных интересов (см. выше 2.5.1.6), направлены на устранение конкретных недостатков общих правил той или иной страны. Они не обусловлены необходимостью, проистекающей из характера автомобиля как объекта обеспечения. Этот вывод подтверждается как очень небольшим числом государств, принявших такие нормы, так и тем фактом, что многие из них идентичны нормам, которые в других странах входят в общее законодательство о страховании (см. выше 2.3). Поэтому нет необходимости далее рассматривать здесь эти нормы.

Что касается специальных правил, касающихся публикации обеспечительных интересов в автотранспортных средствах, то здесь положение иное. Тот факт, что во многих странах государственные власти в целях налогообложения, инспекции и контроля регистрируют автомобили и/или выпускают документы в связи с такой регистрацией, вполне очевидно, может служить отправным пунктом для публикации обеспечительных интересов. Значительное число стран пользуются этой возможностью либо: 1) вместо существующей системы регистрации движимого имущества в целом (*Соединенные Штаты Америки*); либо 2) в качестве одной из нескольких специализированных систем регистрации (*Франция*); либо 3) в качестве особой системы в отличие от непубликуемого создания (*Италия, Финляндия*) или защиты (*Австрия, Кипр, Мальта, Федеративная Республика Германии*) обеспечительных интересов в другом движимом имуществе. Несомненно, самый простой путь состоит в использовании существующих автомобильных документов в качестве защитного средства, примером чего могут служить *Австрия* и *Федеративная Республика Германии*. Он не требует административных расходов от властей и почти никаких усилий от сторон и поэтому является наименее дорогостоящим. Несколько больше усилий требуется от властей в связи с регистрацией в целях защиты, применяемой в *Индии, на Кипре, в Мальте* и в *Турции*. Обе эти защитные меры предохраняют кредитора от наибольшего риска, а именно от опасности того, что должник распорядится автомобилем. В тех случаях, когда регистрация или наличие документов являются условиями, определяющими действительность обеспечительного интереса, как, например, в *Болливии, Испании, Италии, Ливане, Марокко, Португалии, Тунисе, Финляндии, Франции* и *Японии*, а также в *Соединенных Штатах Америки*, административные расходы, а следовательно и издержки обеспечения, оказываются гораздо выше. При этом, однако, нет уверенности в том, что такая высокая цена сопровождается лучшей защитой кредитора (за исключением стран с общей системой регистрации обеспечительных интересов, как, например, *США*).

Поэтому представляется, что использование существующих форм регистрации и автомобильных документов для целей принудительной реализации является простым и относительно эффективным средством обеспечения определенной гласности обеспечительных интересов в автомобилях. Однако, как вскоре будет указано, эффективная защита обеспечительных интересов против несанкционированного пересечения границы с последующим риском утраты возможна только на основе какой-то усовершенствованной системы документации.

2.5.1.8 Международные аспекты

Специальные положения об обеспечительных интересах в автомобилях, описанные выше, предполагают наличие чисто внутренней сделки, в которой не участвуют какие-либо иностранные элементы. Однако следует упомянуть положения, существующие в ряде стран, которые предвидят влияние международных аспектов.

В некоторых весьма узких по содержанию положениях учитывается то обстоятельство, что, вероятно, миллионы автомобилей ежегодно пересекают международные границы. В *Венесуэле* и *Финляндии* должнику запрещается перевозить обремененный автомобиль через границу страны без письменного разрешения кредитора.

Финляндия: Закон от 24 ноября 1950 г., § 8, п. 4; *Венесуэла*: Закон об ипотеках движимости 1973 г., ст. 37.

Однако представляется сомнительным, что кредитор может эффективно обеспечивать соблюдение этого запрета. *Марокко, Португалия, Испания* и *Аргентина* соответственно усовершенствовали этот подход. В *Испании*, как и в *Финляндии*, требуется разрешение кредитора. Но в испанском законе содержится дополнительное положение о том, что таможенные органы должны требовать лицензию на автомобиль, в которой указывается обеспечительный интерес (см. выше 2.5.1.4.1), с целью выявления согласия кредитора.

Испания: Закон об ипотеке движимости 1954 г., ст. 37. Подобное решение предусматривается законодательными актами *Аргентины, Марокко и Португалии.*

Аргентина: Декрет-закон о правовом режиме автомобилей 1958 г., ст. 29; *Марокко:* Указ 1936 г., ст. 14, добавленная в 1957 г.; *Португалия:* Декрет-закон № 40079 1955 г., ст. 29.

Вполне очевидно, что все эти положения продиктованы не только стремлением сохранить определенный физический контроль со стороны кредитора, но также опасением, что национальный обеспечительный интерес не будет признан за границей. Следует также указать, что как аргентинские, так и испанские правила требуют наличия документа об обеспечительных интересах, который может быть предъявлен таможенным властям.

Италия предусмотрела другой возможный международный аспект обеспечительной сделки, а именно заключение в зарубежном государстве договора, в связи с которым возникает обеспечительный интерес. Такой документ должен быть заверен до того, как он будет представлен для регистрации в Италии.

Декрет-закон 1927 г., ст. 17, п. 3.

Есть все основания сомневаться в том, что такие случаи возникают часто.

Помимо этих законодательных норм, предусматривающих наличие иностранного элемента, связанного с обеспечительным интересом в автомобиле, другие специальные правила, вероятно, косвенно предполагают наличие чисто внутренней сделки. Тем не менее, не исключается возможность того, что они также применимы и в случаях присутствия некоторых иностранных элементов. Так, гражданство кредитора и должника, несомненно, не относится к делу, в то же самое время можно сказать, по крайней мере теоретически, о месте жительства сторон. На практике по крайней мере местожительство должника, у которого находится автомобиль, будет в стране, в которой зарегистрирован автомобиль. Кроме того, на практике местожительство кредитора также будет в той же самой стране, поскольку ни продажа, ни кредитные сделки «через границу» фактически не совершаются, по крайней мере в отношении частных лиц. При оптовой продаже новых автомобилей для торговли ими за пределами страны-изготовителя сами автомобили не используются как объект обеспечительного интереса для обеспечения изготовителя или другого продавца.

Различные сложные проблемы возникают в тех случаях, когда автомобиль, обремененный обеспечительным интересом, созданным в одной стране, затем перевозится в другую страну, и возникает необходимость признания или принудительной реализации обеспечительного интереса. Эти проблемы связаны с вопросами коллизии законов и будут рассмотрены в другом месте (ниже, 3.3).

2.5.2 Контейнеры

Контейнеры, которые в настоящий момент используются для облегчения международных перевозок товаров, обладают высокой степенью мобильности. Их приобретение зачастую финансируется изготовителями контейнеров или оптовыми торговцами. Поскольку многие контейнеры, особенно перевозимые по воздуху или морем, постоянно пересекают национальные границы, вопрос о международном статусе обеспечительных интересов в контейнерах представляется весьма насущной проблемой. Однако вполне очевидно, что этот вопрос до сих пор еще не привлек должного внимания общественности. В контексте настоящего исследования мы можем лишь привлечь внимание к этой новой проблеме и указать на желательность разработки единообразного режима.

2.5.3 Железнодорожный подвижной состав

2.5.3.1 Введение

Хотя в течение десятилетий железные дороги были основным средством транспорта во многих странах, после второй мировой войны во многих частях Европы и Север-

ной Америки их экономическая роль существенно уменьшилась. Однако в других странах с обширными территориями они все еще остаются самым важным средством транспорта. В большинстве стран основная часть железных дорог в настоящий момент принадлежит государству. Эти факторы в ряде стран уменьшают необходимость в обеспечительном финансировании железных дорог.

С другой стороны, определенные факторы указывают на то, что финансирование железнодорожного подвижного состава сохраняет определенное значение не только в национальном плане, но и на международном уровне. Одним из таких факторов является высокий спрос на новый дорожный подвижной состав, который часто импортируется и покупается в кредит. Другим фактором является относительно большое количество «частных» железнодорожных вагонов, особенно товарных вагонов со специальным оборудованием. Очень часто такие вагоны принадлежат не государственным железным дорогам или частным железнодорожным компаниям, а компаниям, которые используют их в своих собственных нуждах или сдают их в аренду.

Доля «частных» товарных вагонов составляла 16 процентов во Франции (1969 год) (см. *Rodière, Droit des transports*, III, 2 (1962 г.) № 1423) и до 13 процентов в Соединенных Штатах Америки (1948 г.) (*Encyclopaedia Britannica* XVIII 923).

Как продажа подвижного состава, которая нередко производится в кредит, так и его использование очень часто имеют международные аспекты. В *социалистических странах* Восточной Европы не существует частных вагонов, а также нет необходимости в обеспечении кредита (когда он используется) для приобретения подвижного состава.

Установление специального режима подвижного состава для других стран вполне обосновано и необходимо в связи с довольно специализированными правовыми нормами, существующими во многих странах, и специальными процедурами, сложившимися на практике в других. К сожалению, национальная литература в этой специфичной области крайне скудна и практически отсутствует в том виде, который допускал бы сравнения. Поэтому картина, в силу вынужденных обстоятельств, остается неполной.

2.5.3.2 Применение общих норм

Общие нормы об обеспечительных интересах следует считать применимыми (см. выше 2.3), за исключением тех случаев, когда обременение подвижного состава регулируется специальными нормами (см. ниже 2.5.2.3) либо прямо запрещается или ограничивается (см. ниже 2.5.2.4).

Это предположение довольно трудно подтвердить ссылкой на какие-либо авторитетные источники. Ограничимся лишь упоминанием двух правил *испанского* нормативного акта об ипотеке движимости. Наряду с другими предметами, которые могут обременяться, в первом правиле упоминаются железнодорожные вагоны, находящиеся в частном владении. Во втором правиле указываются такие отличительные характеристики этих вагонов, которые должны заноситься в реестр.

Испания: Закон об ипотеке движимости 1954 г., ст. 34, п. 2 и ст. 35, п. 2; также *Венесуэла:* Закон об ипотеках движимости 1973 г., ст. 35, п. 2.

2.5.3.3 Специальные нормы

По-видимому, единственной страной, которая разработала специальный комплекс правил, регулирующих обеспечительные интересы в железнодорожном подвижном составе, являются *Соединенные Штаты Америки*. В соответствии с общей тенденцией формирования неписаного общего права, американские нормы возникли в ходе практической деятельности, на основе общей системы доверительной собственности, и только позднее были кодифицированы в законодательстве штатов. Эти нормы считались настолько самобытными и своеобразными, что до 1972 года даже Единый торговый кодекс (первоначально принятый в 1952 году) прямо воздерживался от регулирования этого

конкретного вида обеспечительных интересов. Статья 9-104 *e* Кодекса 1962 года издания исключает «доверительную собственность на оборудование, охватывающую железнодорожный подвижной состав», из общих положений Кодекса.

Наиболее важные финансовые и правовые аспекты доверительной собственности на оборудование в области железнодорожного подвижного состава вкратце состоят в следующем. После доставки изготовителем нового подвижного состава железная дорога производит за него оплату в размере 20—25 процентов. Остальную часть покупной цены выплачивает финансовая корпорация, которая получает правовой титул на оборудование в качестве доверительного собственника и выпускает в свободную продажу ценные бумаги, представляющие пропорциональные части оборудования. Последнее предоставляется финансовой корпорацией в аренду железной дороге. За 10—15 лет железная дорога выплачивает капитал и проценты по ценным бумагам. По завершении выплата она получает правовой титул на оборудование.

См. *Duncan, Equipment Obligations* (New York, London 1924).

Все штаты *Соединенных Штатов Америки* ввели законодательство, подтверждающее законность такой доверительной собственности на оборудование, при условии ее регистрации в соответствующих (штатных или местных) регистрационных учреждениях. В 1952 году *США* по примеру *Канады* ввели возможность федеральной регистрации, имеющей силу на территории всей страны.

Канада: Акт о железных дорогах, статья 86;

Соединенные Штаты Америки: Акт о торговле между штатами, § 20 с, добавленный в 1952 г.

Федеральное правительство наделило доверительную собственность на оборудование определенными привилегиями и в других отношениях. В отличие от всех других видов обеспечения, доверительная собственность на оборудование не затрагивается реорганизацией железных дорог при банкротстве или изменениями финансовой структуры железных дорог, производимыми Комиссией по междуштатной торговле.

Соединенные Штаты: Акт о банкротстве, § 205 (j), последнее предложение; Акт о торговле между штатами § 20 b (1).

К 1972 году исключение доверительной собственности на железнодорожное оборудование из всеобъемлющих норм об обеспечительных интересах раздела 9 ЕТК (см. выше), которое первоначально было сделано, по-видимому, по соображениям скорее удобства, чем необходимости, перестало считаться целесообразным. Вследствие этого такое исключение было аннулировано и доверительная собственность на железнодорожное оборудование была включена в общие положения, регулирующие обеспечительные интересы (однако с сохранением федеральной регистрации).

2.5.3.4 Ограничения обеспечительных интересов

Законы многих стран накладывают ограничение на обеспечительные интересы, обременяющие железнодорожный подвижной состав. Такие ограничения обычно налагаются в публичных интересах, с тем чтобы деятельность железной дороги не затруднялась спорами о правах кредиторов. Ограничения, затрагивающие обеспечительные интересы, частично касаются их создания и частично — их принудительной реализации.

2.5.3.4.1 Ограничения в отношении создания обеспечительных интересов

Типичный пример регламентации в целях защиты публичных интересов можно найти в *Италии*. Движимая собственность государственных железных дорог, необходимая для их работы, объявлена «недвижимой по своему назначению» и тем самым неотчуждаемой.

Италия: Mocchi, *Ferrovie dello Stato: Novissimo digesto italiano* VII (1961) 237 no. 14.

Аналогичное правило, по всей вероятности, преобладает во многих странах системы римского права.

В ряде других стран в отношении создания обеспечительных интересов в подвижном составе существуют препятствия, носящие более юридический характер. Эти страны прямо не исключают создание таких обеспечительных интересов. Однако они предлагают специальный способ обременения всей железной дороги, в особенности ее недвижимой собственности, но включая подвижной состав, путем создания «железнодорожного имущества». Подлежащее регистрации имущество охватывает весь подвижной состав, существующий во время его создания, и включает после приобретения оборудование.

Австрия: Закон 1874 г., § 5, п. 2, подпункт с; в отдельных частях *Федеративной Республики Германии*: Прусский закон о железнодорожном имуществе 1902 г., § 4, п. 1, № 3; *Япония*: Закон о железнодорожной ипотеке (№ 53) 1905 г. с поправками, ст. 3, № 6; ст. 11, п. 1; *Норвегия*: Закон о поправках к законодательству о залогах 1895 г., § 2, п. 3 (в отношении железных дорог, обслуживающих население); *Швеция*: Закон о введении нового закона о недвижимости 1970 г., § 9, п. 1, в связи с постановлением 1880 г., § 1, п. 2, предложение 1; *Швейцария*: Федеральный закон об ипотеке и принудительной ликвидации железнодорожных и судоходных предприятий 1917 г., ст. 9, п. 2, подпункт b; ст. 11, п. 1.

После того, как подобное железнодорожное имущество заложено, создание обеспечительных интересов в подвижном составе, как представляется, исключено, как это имеет место в случае *итальянского* запрещения.

«Железнодорожное имущество» вышеупомянутых стран весьма сходно с плавающим обеспечением английского типа, установленным в отношении предприятий железнодорожной компании и охватывающим всю, или почти всю, ее недвижимую и движимую собственность (см. выше 2.3.4.3). Такое плавающее обеспечение прямо разрешено для железнодорожных компаний в *Канаде*.

Канада: Закон о железных дорогах, ст. 75—77. Ст. 78 объявляет федеральную регистрацию имеющей силу в отношении всей Канады, если только в (провинциальном) законе не содержится прямого требования о какой-либо дополнительной публикации.

Однако, даже без такого разрешения, они представляются имеющими силу во всех случаях, когда в этом отношении применимы нормы английского общего права.

Другой вопрос, касающийся как *Италии*, так и только что упомянутых стран, состоит в том, остается ли обеспечительный интерес, особенно обеспечительный интерес в целях получения покупной платы, который уже существовал при приобретении оборудования железной дорогой, действительным даже после этого приобретения. Поскольку специальные нормы и судебные прецеденты по этому вопросу отсутствуют, согласно общим принципам права ответ, как представляется, должен быть положительным. Приобретение и ввод в действие подвижного состава не может привести к экспроприации приобретенных прав, если ясно не указано обратное.

2.5.3.4.2 Ограничения в отношении принудительной реализации обеспечительных интересов

В *Федеративной Республике Германии* для того, чтобы обеспеченный кредитор мог привести в исполнение свой обеспечительный интерес в подвижном оборудовании частных железных дорог, служащих для публичных перевозок, требуется разрешение контролирующего государственного учреждения.

Федеративная Республика Германии: Закон от 7 марта 1934 г. с поправками, § 4, п. 1.

Это положение, безусловно, ограничивает права обеспеченного кредитора.

Связанное с этим защитительное правило, встречающееся в *Англии* и *Федеративной Республике Германии*, может иметь косвенные последствия в пользу обеспеченного кредитора. В обеих странах любые исполнительные меры в от-

ношении подвижного состава железной дороги, открытой для публики, запрещены.

Англия: Акт о железнодорожных компаниях 1867 г., ст. 4; аналогичные законы существуют во многих странах Содружества Наций, см. например, **Индия:** Акт об индийских железных дорогах 1890 г., ст. 136; **Австралия,** штат **Виктория:** Акт о железных дорогах 1958 г., ст. 199. **Федеративная Республика Германии:** Закон от 3 мая 1886 г.; см. также Федеральный закон о железных дорогах 1951 г. с поправками, § 39, пункт 1 (исполнительные меры против Федеральных железных дорог применяются с разрешения федерального правительства).

Однако при отсутствии в законе специальных норм такого защитительного характера следует предполагать, что для исполнительных мер в отношении подвижного состава ограничений не предусмотрено.

Франция: См. Thévenez, d'Hérouville, Bley, *Législation des Chemins de Fer* (Paris, 1930) I 432.

2.5.3.5 Выводы

Правовые нормы, регулирующие обеспечительные интересы в железнодорожном подвижном составе, подчеркивают ограничения, налагаемые на эти интересы. Эти ограничения диктуются более важной заинтересованностью общества в надлежащей и бесперебойной работе публичных железных дорог, которой подчинены финансовые интересы индивидуального обеспеченного кредитора, являющиеся «просто» частными интересами.

2.6 Едиобразные нормы материального права

После того как мы в своем анализе обеспечительных интересов на национальной основе отметили большие расхождения в различных системах, возникает вопрос о том, делались ли какие-либо законодательные попытки и представлялись ли другие предложения, направленные на достижение определенной степени единообразия в этой области.

2.6.1 Законодательные попытки унификации

Прежде всего мы рассмотрим попытки достижения некоторого единообразия законодательным путем; до настоящего времени ни одна из них не имела успеха.

2.6.1.1 Скандинавский закон об условной купле-продаже

Три скандинавские страны — Дания, Норвегия и Швеция — приняли в 1915—1917 годах (единообразный) закон об условной купле-продаже, разработанный в общих рамках правового сотрудничества скандинавских стран.

Английский текст шведского закона в Zweigert/Kropholler, *Sources of International Uniform Law I* (1971) E 159.

Однако этот единообразный закон не затрагивает аспекты собственности по отношению к третьим лицам в условной купле-продаже, а ограничен отношениями между продавцом и покупателем (в рассрочку) *inter se*. Таким образом, этот закон регулирует в основном аспекты условной купле-продажи в рассрочку и мало касается коммерческой купле-продажи.

2.6.1.2 Проект МИУЧП 1939/1951 гг.

В рамках своих усилий по унификации права международной купле-продажи Международный институт унификации частного права в Риме (МИУЧП) в течение некоторого времени также рассматривал возможность разработки единых правил купле-продажи с резервированием права собственности на товар. Добавление I к проекту Единого закона о международной купле-продаже товаров 1939/1951 гг.

См. в документе *L'Unification du Droit/Unification of Law* 1948, p. 102 ss., 149—151, представленном Гаагской конференции 1951 г.,

Actes de la Conférence ... sur un projet de convention relatif une loi uniforme sur la vente d'objets mobiliers cor-

porels 1951 (1952), p. 53, содержащие девять положений по этому вопросу.

Проект ограничен международной куплей-продажей товаров в том виде, в каком она определена в главном тексте (ст. 1). По существу, он охватывает лишь международную куплю-продажу машин (ст. 2), а все другие товары подпадают под действие закона страны импортера. Для соглашения относительно резервирования права собственности требуется письменная форма (ст. 3). Требуется соблюдение мер по публикации, особенно всех требований страны импорта о регистрации, необходимых для действительности резервирования права собственности или для его использования против третьих сторон (ст. 4).

Когда продавец знает, что товары были куплены для перепродажи, резервирование его права собственности теряет силу после получения приобретателем товаров или товарораспорядительных документов (ст. 5). Резервирование права собственности имеет силу в случае банкротства покупателя или в отношении кредиторов, налагающих арест на имущество покупателя (ст. 6). Кроме вышеупомянутых случаев «компетентное национальное право» будет определять, могут ли, и если могут, то при каких обстоятельствах, третьи лица приобретать на товары права, имеющие преимущество по сравнению с правом собственности продавца (ст. 7).

В случае неплатежа со стороны покупателя продавцу разрешается взять товары назад лишь в том случае, если он имеет право на расторжение договора купли-продажи и расторгнул этот договор (ст. 8). Привилегии, которые продавец имеет согласно внутрисударственному праву, сохраняются и будут действовать совместно с согласованным резервированием права собственности (ст. 9).

Таким образом, проект представляет собой сочетание единых норм материального права (форма соглашения — ст. 3; юридические последствия в отношении товаров для перепродажи — ст. 5; юридические последствия в случае банкротства и наложения ареста на имущество — ст. 6; взятие товаров назад продавцом — ст. 8), собственно коллизионных норм (в целом право страны импорта — ст. 2; регистрация и другая публикация в соответствии с этим правом — ст. 4) и правил, заполняющих пробелы, которые отсылают к «компетентному национальному праву» (приоритет во всех случаях, кроме приобретения товаров для перепродажи, банкротства и наложения ареста — ст. 7; сохранение привилегий — ст. 9).

В ходе Гаагской конференции 1951 г. о Едином законе о купле-продаже товаров лишь один делегат кратко упомянул о правилах резервирования права собственности. Он выразил мнение, что статьи 4 и 6 проекта требуют пересмотра, но не дал обоснования.

Gutzwiller in *Actes de la Conférence*, p. 230.

Он также предложил пересмотреть «коллизионные нормы» в статьях 7 и 9 (в действительности, правила, заполняющие пробелы) в свете запланированных конвенций о международном частном праве, касающемся купли-продажи и передачи права собственности.

Gutzwiller, *ibid.*, p. 234.

В своих резолюциях Конференция остановилась на последнем вопросе.

Резолюция IX d, *Actes de la Conférence*, p. 277. Специальный комитет, назначенный Гаагской конференцией для пересмотра проекта, по-видимому, не обсуждал правил о резервировании права собственности.

В мимеографированных отчетах пяти сессий, состоявшихся в 1952—1955 гг., соответствующих указаний не содержится.

Однако проект, подготовленный в результате этой работы, не содержит никаких правил о резервировании собственности и не приводит никаких объяснений. Наиболее вероятной причиной молчаливого исключения этих положений

является изъятие из проекта единообразных правил о передаче права собственности, вызванное тем, что этот вопрос, видимо, оказался слишком трудным для нахождения единого решения. Кроме того, проект был сознательно ограничен правилами, регулирующими отношения между продавцом и покупателем.

Commission spéciale nommée par la Conférence de la Haye sur la vente, *Projet d'une loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels* (1956), p. 29.

2.6.1.3 Проект Конвенции ЕЭС о банкротстве 1970 года

Самая последняя попытка единой регламентации отдельных вопросов, связанных с оговорками о резервировании права собственности продавца, была предпринята в проекте Конвенции о банкротстве, разработанной шестью первоначальными странами — членами Европейского экономического сообщества в 1970 году. Любая попытка согласования законов стран-членов о банкротстве должна обязательно сопровождаться попыткой урегулирования того весьма различного юридического значения, которое имеют часто применяемые оговорки о резервировании права собственности в рамках внутригосударственного права в случае банкротства покупателя.

В пункте 1 статьи 39 проекта 1970 года предусматривается, что юридические последствия резервирования права собственности в случае банкротства *покупателя* обычно регулируются законом той страны, где было объявлено банкротство. Однако в последующих предложениях предусматриваются два минимальных требования, которым должна отвечать эта правовая система (т. е. внутригосударственное право каждой страны-члена). Что касается формы, то резервирование права собственности, связанное с проданным товаром и обеспечивающее уплату покупной цены, имеет силу в отношении кредиторов покупателя в случае закрепления его в простой письменной форме до поставки товаров. В отношении такой письменной формы никаких формальностей не предусмотрено. В то же время управляющий конкурсной массой имеет право доказывать любыми средствами, что это письменное свидетельство или его дата являются обманными или неправильными. Эти правила представляют собой компромисс между полным игнорированием резервирования права собственности в случае банкротства покупателя согласно бельгийскому, французскому и люксембургскому праву, с одной стороны, и их весьма широким признанием (включая все способы продления) в ФРГ, с другой. Вполне возможно, что подобная средняя линия может также быть приемлемой на более широкой международной основе.

Что касается юридических последствий банкротства *продавца*, то пункт 2 статьи 39 отсылает к статье 6 добавления I. Согласно этому последнему положению, банкротство продавца, если оно объявлено после поставки проданных товаров, не может использоваться в качестве оправдания для расторжения договора купли-продажи в соответствии с правом управляющего конкурсной массой на расторжение в случае банкротства покупателя (см. выше, 2.3.5.1, подпункт *b*). Аналогичным образом не предусматривается препятствий в отношении приобретения продавцом права собственности на проданные товары.

2.6.1.4 Общие условия ЭКЕ

Весьма ограниченная унификация нашла также свое отражение в стандартной клаузуле, встречающейся в нескольких общих условиях, разработанных Экономической комиссией Организации Объединенных Наций для Европы. Эта оговорка содержит три правила.

Первое правило предусматривает, что в случае поставки до полной уплаты договорной цены машины и оборудования будут, до совершения платежа, оставаться в собственности продавца в той степени, в какой это допускается законом страны местонахождения товаров после поставки.

Во-вторых, если этот закон не разрешает такого резервирования права собственности, продавец имеет право пользоваться такими другими правами, какие ему разрешается сохранить согласно этому закону. И, в-третьих, по-

купатель должен оказывать продавцу всю возможную помощь в принятии любых мер, необходимых для защиты права собственности продавца или любого другого такого права.

Общие условия ЭКЕ для поставки машин и оборудования на экспорт (№ 188 от 1953 г.), № 8.3; там же (№ 574 от 1955 г.), № 8.3; Общие условия ЭКЕ для поставки и монтажа импортных и экспортных машин и оборудования (№ 188 А от 1957 г.), № 11.3; там же (№ 574 А от 1957 г.), № 11.3.

Zweigert/Kropholler, *Sources of International Uniform Law I* (1971) E 150 (pp. 90, 98, 120, 127).

Хотя в международных сделках эти условия используются весьма часто, следует подчеркнуть, что их унифицирующее значение весьма ограничено. Это прежде всего вызвано тем обстоятельством, что Общие условия в случае наличия соглашения о них между сторонами являются лишь соглашением между продавцом и покупателем, не имеющим силы в отношении третьих сторон. Кроме того, эта клаузула составлена в таких общих выражениях, что ее содержание является сравнительно неясным.

2.6.1.5 Выводы

Из вышеприведенного обзора мы должны заключить, что до настоящего времени не существует законодательных норм, эффективно унифицирующих различные национальные правила в области обеспечительных интересов. Единственным проектом положений, который можно будет сколько-нибудь эффективно использовать в обозримом будущем, является проект Конвенции о банкротстве стран-членов Европейского сообщества (1970 г.). Однако эти положения сводятся лишь к нескольким аспектам резервирования права собственности и не охватывают даже случаи наложения ареста на имущество.

2.6.2 Последние предложения

Особого внимания заслуживают два предложения об унификации некоторых обеспечительных интересов в движимой собственности, представленные недавно в Европе. Эти предложения были выдвинуты в двух исследованиях, представленных Европейскому совету: одно в 1968 году МИУЧП, другое в 1972 году Службой сравнительно-правовых исследований Национального научно-исследовательского центра в Париже (называемое далее французским исследованием).

2.6.2.1 Необходимость унификации

В отношении тех областей, по которым французское исследование рекомендует провести унификацию, оно, к сожалению, не касается вопроса о том, почему такая унификация необходима. Хотя из контекста достаточно ясно, что такая необходимость косвенно подтверждается, объяснений не приводится.

Исследование МИУЧП в этом вопросе является более ясным. В отношении прав, обеспечивающих выплату продавцу платежей в счет покупной цены, согласование или унификация различных национальных обеспечительных интересов в настоящее время не считаются необходимыми. Этот вывод основывается на мнении, что при отсутствии единого экономического рынка в Европе продажа в рассрочку обязательно останется местным явлением, ограниченным рамками национальной экономики. Отсутствие какого-либо элемента интернациональности сводит на нет необходимость в согласовании (стр. 49).

Весьма аналогичный ход рассуждений приводится в отношении продажи автомобилей в кредит. Здесь также преобладает продажа на местах, что вызвано главным образом практическими соображениями, связанными, например, с ремонтом, отсутствием таможенных проблем, привлекательностью, если не необходимостью, местного обслуживания и т. д. Предполагается, что даже после образования единого европейского рынка большинство из этих практических трудностей сохранится, так что «международная купля-продажа автомобилей в кредит останется исключительным, если не чисто теоретическим явлением» (стр. 220).

Аналогичное утверждение приводится на стр. 235. Однако согласование или унификация рекомендуются в случае образования общего рынка. Комиссия европейских сообществ недавно подтвердила, что в Общем рынке продажа автотранспортных средств, бывших в употреблении, через границу является редкой в силу многих препятствий, связанных с налогообложением и страхованием (ответ от 22 октября 1974 г., *Официальный журнал Европейского сообщества*, 1974 г., № С 145, стр. 1).

Однако в отличие от продажи в рассрочку в целом, продажа автомобилей в кредит может впоследствии приобрести международные аспекты, даже если эта продажа первоначально имеет местное значение. Эта последующая интернационализация может произойти в том случае, если покупатель берет автомобиль за границу и оставляет его там или реализует его, или же если на автомобиль налагается арест кредиторами покупателя. МИУЧП признает необходимость (хотя еще не настоятельную) в некоторой унификации в этой области (стр. 226, 228, 232, 236).

Продажа в рассрочку, регулируемая специальным законодательством, практически представляет собой потребительские сделки и поэтому не представляет большого интереса для международной торговли. Однако даже продажа автомобилей в рассрочку может иметь какой-то международный аспект и поэтому заслуживает принятия некоторых мер по ее унификации. В обширной и важной области международной торговли кредитные сделки через национальные границы весьма часты и их число неуклонно возрастает. По этой причине мы поддерживаем косвенный вывод французского исследования и ясную (хотя и ограниченную) рекомендацию МИУЧП: существует определенная необходимость в согласовании коллизионных обеспечительных интересов.

2.6.2.2 Способы унификации

Французское исследование и исследование МИУЧП выдвинули предложения по унификации на четырех различных уровнях.

а) «Максимальным» решением французского исследования было бы создание *единообразного обеспечительного интереса для международных сделок*. В качестве основного образца предлагается принять несколько измененный вариант статьи 9 Единого торгового кодекса *Соединенных Штатов Америки*, поскольку это объединило бы многие существующие варианты национальных обеспечительных интересов. В отношении случаев чисто национального характера будут сохранены существующие нормы внутригосударственного права (стр. 73—74).

Однако представляется сомнительным, чтобы разграничение национальных и международных случаев, на котором основано это предложение, можно было бы полезно применить по отношению к обеспечительным интересам. Это разграничение часто использовалось в прошлом для того, чтобы делимитировать сферу применения конвенций, направленных на унификацию некоторых видов договоров, в особенности договоров перевозки, купли-продажи и т. д. Критерием, применявшимся для определения международного характера договора, были либо нахождение предпринятых договаривающихся сторон в различных государствах, либо необходимость пересечения товарами или лицами границы для исполнения договора.

Проект МИУЧП 1939/1951 гг. о единообразных правилах купли-продажи с резервированием права собственности (см. выше, 2.6.1.2) путем ссылки на определение международной купли-продажи в Едином законе о купле-продаже (ст. 1) объединил бы эти два критерия как альтернативные.

Верно, что особенно последний критерий будет также охватывать многие обеспечительные сделки международного характера, в особенности в связи с импортными или экспортными операциями (в силу пересечения границы оборотными товарами). Большие сомнения вызывает вопрос о том, должны ли подпадать под единый международный режим международные займы (кредитора в стране А должнику в стране В), если перемещение через границу

заложенных должником товаров не имеет места. Хотя заем сам по себе имеет международный характер, обеспечение займа такого характера не имеет и поэтому должно оставаться в рамках национальной юрисдикции страны В.

Однако решающие возражения против французского предложения связаны с тем обстоятельством, что в отличие от договоров товары (особенно товары длительного пользования) не имеют единой экономической функции, которая может рассматриваться имеющей либо национальное, либо международное значение. Товары служат различным целям в руках различных владельцев. Эти различные цели могут подразумевать пересечение границы на последующих стадиях, а могут и не подразумевать его. Таким образом, некоторые товары могут переходить из единого международного режима в национальный режим и, возможно, наоборот; такие изменения могут происходить неоднократно. Любое изменение применимой системы права, и особенно неоднократные изменения, вызовет весьма сложные правовые проблемы, связанные с информацией о ранее существовавших обеспечительных интересах, их признанием и адаптацией, решения которых, как представляется, еще не найдено; это будет показано ниже, в разделе 3.2.2. Поэтому разработка единого международного режима обеспечительных интересов для международных случаев, отличающегося от существующих национальных норм, которые будут по-прежнему регулировать чисто национальные случаи, не целесообразна.

Даже если бы это возражение можно было устранить, весьма сомнительно, чтобы государства мира смогли найти единое решение в условиях большого различия их национальных систем. Даже в отношении ограниченного района Западной и Центральной Европы эта возможность была отвергнута двумя органами экспертов.

Исследование МИУЧП, стр. 238—239; *Fédération Bancaire de la Communauté Economique Européenne, Rapport 1966—1968*, p. 49.

Этот пессимизм еще более обоснован в отношении унификации на всемирном уровне.

б) «Вторым по радикальности» решением, предложенным в исследовании МИУЧП, является унификация *коллизионных норм*, касающихся обеспечительных интересов. Это существенным образом не скажется на национальных системах.

Те аспекты этого предложения, которые касаются коллизионного права, будут рассматриваться в соответствующем месте (см. ниже, 3.2.3.2.1). Предложение, касающееся материального права, будет рассмотрено ниже, в разделе 2.6.2.3.

с) В «минимальном» решении французского исследования предлагается интересный метод, а именно разработка *типового договора*, предусматривающего одностороннее расторжение договора купли-продажи продавцом, не получившим платежа (стр. 74—75). Это максимально приближается к резервированию права собственности, хотя некоторые весьма существенные различия остаются. Главным формальным возражением, которое здесь следует рассмотреть, является ограниченное юридическое действие такого условия в договоре. Для того чтобы оно имело силу, требуется прямое соглашение между сторонами в договоре купли-продажи. Весьма сомнительно, чтобы на такой добровольной основе могла быть достигнута широкая международная унификация, даже если она будет поощряться соответствующими организациями.

д) Исследование МИУЧП предлагает другую возможную меру, которая привела бы к унификации лишь одного (хотя, по общему признанию, одного из важнейших) момента: составление для *автотранспортных средств сопроводительного документа*, в который включались бы также обеспечительные интересы (стр. 239—242). Это было бы своего рода особой удобной системой регистрации. Хотя об этом прямо не говорится, осуществление этого предложения, как представляется, потребует разработки международной конвенции, что вызвано, в частности, тем, что национальные документы должны следовать «международ-

но признанной модели» (стр. 239), очевидно, для того, чтобы сделать их полезными и понятными для иностранных властей.

Французское исследование также содержит краткую ссылку на эту идею, отмечая, что в силу некоторых национальных прецедентов его общее принятие в Европе не представляется очень трудным (стр. 56—57).

Не вдаваясь на данной стадии в обсуждение по существу, мы можем сделать вывод о сомнительной осуществимости даже такого скромного предложения. Это вызвано прежде всего самим его скромным характером: трудно обосновать введение подобной системы только в отношении автотранспортных средств. Однако, по общему признанию, это действительно особый род движимого имущества, характеризующийся особенно высокой степенью мобильности, включая перемещение через национальные границы. Все большее число судебных дел также показывает, что на международном уровне действительно возникают практические проблемы.

С этим связано сомнение относительно того, следует ли лишь разработать единый документ, или же необходимо также регламентировать правовой режим для записей в этом документе. Представляется целесообразным охватить, по крайней мере основные, связанные с записями проблемы, такие как юридические последствия для «bona fides» третьих лиц. Еще большее сомнение связано с тем, могут ли на данной стадии быть решены проблемы международного признания обеспечительных интересов, включенных в этот документ. Это вопрос коллизионного права, который будет рассмотрен позднее в другом контексте (см. ниже, 3.2.2).

2.6.2.3 Существо предложений

По существу предложений имеются три различных сообщения.

1) Наиболее далеко идущее предложение выдвинуто во французском исследовании и связано с созданием единообразного обеспечительного интереса для международных (в отличие от чисто национальных) сделок. Образцом, существу которого нужно следовать, является слегка измененный вариант статьи 9 Единообразного торгового кодекса США (стр. 73—74).

Это предложение трудно комментировать, поскольку потребности отклонений от американского образца не оговорены. Американский режим действительно может считаться самой современной, рациональной и всеобъемлющей системой обеспечительных интересов в сегодняшнем мире. Правда, формулировки кодекса нужно будет денационализировать и несколько положений кодекса могут потребовать пересмотра в пользу необеспеченных кредиторов должника. Кроме того, международный характер нового обеспечительного интереса вызывает ряд новых проблем. Во-первых, потребуется разработать систему регистрации, приспособленную к особым нуждам международных торговых потоков. Кроме того, нужно будет решить очень трудные проблемы перехода обеспечительного интереса из какой-либо из существующих национальных систем в международную систему и наоборот; эта последняя проблема представляется особенно трудной. Однако самое серьезное возражение связано с различием между национальными и международными обеспечительными сделками, см. выше, 6.2.2.2.

2) В исследовании МИУЧП выдвигаются два предложения, связанные с публикацией обеспечительных интересов.

a) Весьма далеко идущее предложение о введении единой коллизионной нормы для обеспечительных интересов явилось бы также весьма значительным нововведением для многих национальных систем права. Все договаривающиеся государства будут обязаны создать систему регистрации обеспечительных интересов как своего рода минимальное требование для их предания гласности и как центральное связующее звено для предложенных единых коллизионных норм (стр. 239).

Это потребовало бы важнейшего изменения для всех стран, в которых регистрация еще не предусмотрена (см. выше, 2.3.3.1, 2.3.3.2, 2.3.3.4). Возражения против такой системы общей регистрации всех обеспечительных интересов в любом виде имущества были уже изложены (см. выше, 2.3.3.6, подпункт c). Они усилятся, если упор при введении такой системы будет сделан на международные аспекты обеспечительных интересов, которые в настоящее время, в конце концов, играют лишь второстепенную роль. Трудно предположить, чтобы какой-либо национальный законодательный орган ввел дорожную, требующую много времени, и сложную систему регистрации лишь для целей создания необходимого связующего фактора для международных сделок.

b) Гораздо более скромным является другое предложение исследования МИУЧП, а именно предложение о введении для автотранспортных средств сопроводительного документа, в который вносились бы также обеспечительные интересы (стр. 239—242). Это предложение удовлетворило бы действительно имеющуюся потребность, поскольку число коллизий, связанных с обеспечительными интересами в пересекающих границу автотранспортных средствах, неуклонно возрастает, особенно в таких районах очень высокой мобильности, как Европа. Необходимость в этом, по-видимому, особенно настоятельна в отношении грузовиков, поскольку они представляют собой сравнительно крупные капиталовложения, которые служат не только для обеспечения требования продавца в отношении неуплаченной покупной цены, но и в качестве обеспечения для банковских кредитов предприятию. Это ограничение также гарантирует осуществимость предложения, поскольку число грузовиков, которым разрешено пересекать границы, сравнительно ограничено. Если система будет хорошо функционировать в этой ограниченной области, следующей мерой могло бы явиться рассмотрение вопроса о ее распространении на другие виды автотранспортных средств или даже на все автотранспортные средства.

Как отмечалось ранее, не только должен быть введен сам (единый) документ, но также должно иметь место единообразное закрепление правовых последствий записей в нем (см. выше, 2.6.2.2, подпункт d).

Однако два обстоятельства заставляют проявлять некоторую осторожность. Опыт с титульными удостоверениями во многих штатах Соединенных Штатов свидетельствует об опасностях обмана, которым подвергаются такие удостоверения, и в частности опасностях фальсификации и обманного получения дубликатов. Опыт Соединенных Штатов также продемонстрировал те трудные проблемы, которые возникают вследствие сосуществования штатов, выдающих и не выдающих удостоверения, в рамках одного экономического образования. Последняя трудность, вероятно, может быть преодолена, в то время как первую можно решить лишь частично, поскольку связанные с этим человеческие факторы не могут полностью контролироваться.

c) В этом контексте следует упомянуть другое предложение, исходящее не от МИУЧП. Экономические круги Европейских сообществ предложили учредить центральный реестр обеспечительных интересов, подлежащих хранению в Совете министров Сообщества.

Fédération bancaire de la Communauté économique européenne, *Projet de Convention relative aux effets extraterritoriaux des sûretés mobilières sans dessaisissement* (без даты).

В статьях 6—12 предлагаемой конвенции вводятся подробные правила создания и функционирования центрального реестра. Статья 7 касается подачи заявок на регистрацию и содержит требование об указании имен должника и кредитора, обремененных товаров и обеспечиваемых требований. Условия прекращения действия регистрации излагаются в статье 8; обращает на себя внимание правило о том, что должник может также получить согласие кредитора путем судебного решения, вынесенного за пределами страны места жительства или предприятия кредитора, при условии если это решение признается в стране кредитора. Срок действия регистрации ограничен пятью годами, но может

быть возобновлен на аналогичный период по представлении заявки; регистрация автоматически продлевается в том случае, если по истечении срока действия регистрации в отношении должника возбуждено конкурсное производство или если еще не совершено исполнительное производство в отношении обремененных товаров (ст. 9). Заявки на регистрацию или на ее прекращение должны быть заверены нотариусом, консулом или должностным лицом с аналогичными полномочиями (ст. 10, п. 2). Любое лицо может посмотреть запись в реестре и запрашивать простые или заверенные копии записей (ст. 11).

Это предложение об учреждении центрального реестра обеспечительных интересов является составной частью предлагаемой конвенции об экстерриториальном признании обеспечительных интересов, созданных в другой стране — члене Европейского сообщества. Его основной целью является устранение необходимости перерегистрации при перемещении обремененных товаров в другую страну. Таким образом, реестр лишь заменит национальные регистрационные системы в тех случаях, когда они существуют.

Такое предложение связано с рядом трудностей. Во-первых, практическое значение регистрации в качестве средства обеспечения эффективной публикации для третьих лиц будет значительно снижено введением одной централизованной регистрации для большей части Центральной и Западной Европы. Во-вторых, для введения этого центрального реестра будет необходим огромный бюрократический аппарат. В-третьих, поскольку для чисто местных товаров национальная регистрация остается приемлемой и необходимой в том случае, если она требуется *Lex rei sitae*, любому заинтересованному лицу для выяснения правового статуса товаров придется справляться в обоих реестрах. Таким образом, предложение о введении центрального реестра в отношении регионального союза не представляется убедительным.

3) Французское исследование предлагает прибегать к предусмотренному договором средству правовой защиты для достижения некоторых из юридических последствий резервирования права собственности. Согласно так называемой консенсуальной системе французской и многих других систем римского права, расторжение договора (например, в случае наступления срока платежа остатка покупной цены) ретроактивно аннулирует договор купли-продажи и возвращает право собственности продавцу. Предлагается единообразно включать такую оговорку о расторжении во все договоры купли-продажи (стр. 74—75).

Однако это предложение вызывает ряд возражений. Во-первых, оно основано на французской консенсуальной системе передачи права собственности в тех случаях, когда эта передача вытекает из заключения договора (или его расторжения). Между тем, многие правовые системы не разделяют этого принципа, а требуют, чтобы любая передача права собственности сопровождалась передачей владения. Согласно этим правовым системам, расторжение одной стороной (даже в случае наличия договоренности обеих сторон) не имеет юридических последствий в отношении собственности и таким образом не защищает продавца. Во-вторых, даже во французском праве расторжение, объявленное после банкротства, не имеет силы по отношению к управляющему конкурсной массой; поэтому это средство защиты является бесполезным как раз в самом опасном случае.

Ввиду этих основных возражений существенного порядка, к которым следует добавить важное формальное возражение (см. выше, 2.6.2.2, подпункт с), какая-либо дальнейшая разработка этого предложения представляется нецелесообразной.

3. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ ТОВАРОВ, ЯВЛЯЮЩИХСЯ ПРЕДМЕТОМ ОБЕСПЕЧИТЕЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ

3.1 Практическая роль обеспечительных интересов в международной торговле

3.1.1 Нынешнее положение

В настоящее время сознательное использование обеспечительных интересов в качестве орудия в международной торговле и вообще в капиталовложениях имеет место не слишком часто. Это утверждение основано на литературе по финансированию экспорта, серии запросов и интервью и, судя по всему, подтверждается сравнительно небольшим количеством судебных решений по этому вопросу.

Это, безусловно, не означает, что кредит не является характерной чертой международной торговли. Наоборот, использование кредита в международных сделках постоянно возрастает. Однако такой кредит часто не обеспечивается обеспечительными интересами в товарах. На практике многочисленные другие меры или институты либо обеспечивают сделки, либо устраняют необходимость в этом. Наиболее важные из них приводятся ниже.

1) Гарантирование или страхование экспортных кредитов специальными учреждениями в стране базирования экспортера. Обеспечение, предоставляемое экспортеру его национальным учреждением, поддерживаемым государством, обычно имеет своей целью гарантирование погашения кредита, предоставленного отечественным продавцом или подрядчиком иностранному покупателю. Обеспечение экспортных кредитов учреждениями осуществляется почти во всех развитых странах в рамках общего содействия развитию экспорта.

2) Гарантии, особенно банковские, для обеспечения уплаты задолженности широко используются в международной торговле, поскольку они представляют собой надежное, легко реализуемое обеспечение.

3) Необходимость предоставления кредита продавцом в некоторой степени уменьшается благодаря продаже против документов и аккредитивов.

Самым значительным юридическим препятствием на пути более частого использования обеспечительных интересов в международной торговле, по-видимому, является тот факт, что действительность и юридическая сила обеспечительного интереса в товаре повсюду зависят от законодательства страны импорта. Экспортеры нередко не знают об этом правиле; они либо считают, что их национальные правила автоматически действуют повсюду, либо думают, что они могут добиться этого результата путем включения в контракт (не имеющей силы) оговорки о применимости их внутрисударственного права. Когда экспортер или другой кредитор в международной сделке знает о вышеупомянутой коллизионной норме, он сталкивается с большим разнообразием широко отличающихся друг от друга национальных норм об обеспечительных интересах, которые могут совпадать лишь незначительно или совсем не совпадать с привычными ему нормами. Помимо этого разнообразия правовых норм от страны к стране, еще один недостаток этой формы обеспечения заключается в самом характере товара. Даже на чисто национальном уровне перепродажа или другая ликвидация обеспечительного интереса в товаре после объявления должника неплатежеспособным менее выгодны в экономическом отношении, более обременительны и требуют больше времени, чем получение путем регресса страховой суммы или другие методы гарантирования уплаты самой покупной цены.

Несмотря на все эти недостатки, связанные с обеспечительными интересами в международной торговле, наблюдается тенденция ко все большему их использованию. Как представляется, обеспечительные интересы в международных сделках в особенности применяются двумя группами кредиторов: во-первых, международными финансовыми учреждениями в тех случаях, когда они обязаны принять такое обеспечение, находящееся в стране заемщика, и, во-вторых, экспортерами заводов и оборудования, которые часто пытаются получить обеспечительные интересы в соответствии с законодательством страны импорта. Объем и сроки их коммерческих кредитов часто оправдывают хлопоты и расходы, связанные с необходимыми при этом процедурами.

3.1.2 Будущие тенденции

Внимательный наблюдатель за нынешним состоянием международной торговли может обнаружить некоторые тенденции, которые позволяют дать прогноз вероятных изменений в последующих одном — двух десятилетиях.

Поскольку как объем международной торговли, так и связанные с ней потребности в кредите, безусловно, будут возрастать, необходимость в обеспечительных интересах как в средстве защиты будет увеличиваться. Это увеличение будет особенно заметно в рамках различных региональных экономических союзов и блоков. Так, например, в европейских сообществах и в Европе в целом в последние годы наблюдался рост числа дел, в которых предметом спора был режим обеспечительных интересов, созданных за границей.

Упор, как и в прошлом, будет делаться на обеспечительные интересы, обеспечивающие покупную цену в пользу либо непосредственно продавца, либо кредитного учреждения, финансирующего продавца (или покупателя).

Меньшая уверенность связана с тем, будут ли в обозримом будущем национальные кредитные учреждения предоставлять больше кредитов за пределами территориальных границ своих стран должникам в других странах с вытекающим отсюда увеличением использования обеспечительных интересов в товарах, находящихся за границей. Можно лишь сказать, что такое развитие событий возможно. Оно также будет связано с признанием в будущем значения обеспечительных интересов, созданных за границей, которые обычно обеспечивают кредит.

Помимо сознательного заключения соглашений о купле-продаже и займах в международной торговле возрастает вероятность того, что все чаще первоначально национальные по своему характеру ситуации против воли обеспеченного кредитора будут принимать международный характер. В силу роста международной мобильности людей и товаров должники чаще, чем раньше, будут переезжать из одной страны в другую вместе со своим личным имуществом и профессиональным оборудованием. В большинстве случаев временные или постоянные пересечения границы будут совершать только обремененные товары, которые либо находятся во владении должника, либо должны поступить в его распоряжение.

В результате можно с уверенностью сказать, что фактическое значение обеспечительных интересов в международной торговле в течение последующих 10—20 лет, по всей вероятности, будет возрастать.

3.2 Обеспечительные интересы в товаре (за исключением транспортных средств)

3.2.1 Основные ситуации

На практике могут иметь место две разные фактические ситуации, которые могут потребовать изменения основных норм. Одной из них является статическая ситуация, при которой не происходит какого-либо движения обремененных товаров через границу. Вторая представляет собой динамичную ситуацию, когда обремененные товары перемещаются через границу.

3.2.1.1 Статическая ситуация

Договорные обеспечительные интересы в имуществе регулируются в соответствии с давно установившимся повсеместно принятым принципом закона местонахождения обремененного имущества.

См. Rabel, *The Conflict of Laws*. Сравнительное исследование (1958) 60—64 с многочисленными ссылками.

Согласно наиболее широко распространенному мнению, то же правило применяется к обеспечительным интересам в силу закона, включая интересы продавца, не получившего уплату за товар, гарантирующие покупную цену.

См. Rabel, *op. cit.*, IV 64—66.

Применение этого основного правила по отношению к статической ситуации в тех случаях, когда обремененные

товары не пересекают границу, не вызывает трудности, за исключением некоторых сомнений относительно обеспечительных интересов в силу закона.

Тем не менее представляется важным прямо закрепить эту коллизионную норму. Она гарантирует такое положение, при котором в отношении обеспечительных интересов, возникающих в любой стране, во всех тех случаях, когда их существование и юридическая сила станут предметом судебного разбирательства, будет действовать одна и та же юридическая система. Это представляет собой наивысшую степень согласования норм права, которая может и должна быть достигнута в этой конкретной области.

3.2.1.2 Международное перемещение товаров

Проблемы возникают лишь в случае «*conflict mobile*», т. е. когда обремененные товары пересекают территориальные границы. Любое такое перемещение связано с коллизией между прежним и новым *lex situs*. Разграничение «юрисдикции» между двумя различными *leges situs* представляется в принципе довольно простым: первый *lex situs* регулирует все действия, имевшие место в то время, когда обремененные товары находились в первой стране, в то время как второй *lex situs* применяется ко всем действиям, совершенным во второй стране.

Однако дело осложняется тем обстоятельством, что оба *leges situs* неизбежно оказываются связаны друг с другом. Какова судьба прав, которые были созданы или приобретены в соответствии с первым *lex situs*? Не должен ли закон нового местонахождения придавать им силу в максимально возможной степени? Однако такое признание ранее существовавших обеспечительных интересов делает необходимым их перенос в новую правовую среду, а это трудная задача, учитывая весьма значительные расхождения между разными национальными правовыми системами.

Препятствия и ограничения, связанные с переносом обеспечительных интересов, созданных в других странах, в институты какой-либо страны, представляют собой главное существо правовых проблем, связанных с международным движением товаров, являющихся предметом обеспечительных интересов.

3.2.2 «Мобильные коллизии»

Французы называют коллизии между двумя или несколькими последующими *leges situs*, возникающие в результате международного перемещения товаров, «*conflict mobile*». Мы будем использовать перевод этого термина, представляющий собой удобное краткое выражение, охватывающее различные проблемы, возникающие в этой фактической ситуации.

С юридической точки зрения перенос иностранного обеспечительного интереса может принять одну из следующих двух форм: иностранный обеспечительный интерес может быть сохранен «*tel quel*» или же он может быть приспособлен к соответствующему обеспечительному интересу нового *lex situs*, т. е. адаптирован. Эта вторая форма переноса, по-видимому, требуется общей нормой *lex rei sitae*, однако представляет собой, безусловно, сложный процесс, который мы рассмотрим несколько подробнее (см. ниже, 3.2.2.1).

Ставился вопрос о том, может ли иностранный обеспечительный интерес также переноситься путем принятия его «*tel quel*», т. е. вместе с юридической силой, придаваемой ему прежним *lex situs*, или точнее *lex situs* его создания. Подобное исключение действительно представляется необходимым для товаров в пути (см. ниже, 3.2.2.2).

Трудностей переноса в любой форме при определенных обстоятельствах можно в некоторой степени избежать путем создания обеспечительного интереса в соответствии с правилами будущего *lex situs* (см. ниже, 3.2.2.3).

3.2.2.1 Адаптация иностранных обеспечительных интересов

Как следствие международного перемещения обремененных товаров возникает проблема последовательного применения двух (или более) правопорядков. Поэтому обеспечи-

тельные интересы, созданные в соответствии с первым *lex geisitaе* и еще действующие во время пересечения границы, должны быть адаптированы в новом месте, для того чтобы они могли действовать и далее в соответствии с новыми регулирующими их правовыми нормами. Такая адаптация, безусловно, требуется в том случае, если можно ожидать, что товары будут оставаться в сфере юрисдикции нового *situs* в течение более или менее продолжительного периода времени или если они фактически остаются там в течение такого периода времени. Если же, наоборот, они предположительно или фактически остаются лишь временно, направляясь вскоре в третью страну, или возвращаются в их первоначальное местонахождение, то в адаптации созданных в другой стране обеспечительных интересов, вероятно, нет необходимости (см. ниже, 3.2.2.2).

Адаптация иностранных обеспечительных интересов ставит два разных вопроса. Первый состоит в нахождении в рамках новой правовой системы института, эквивалентного обеспечительному интересу, созданному в другой стране. Если такой институт найден, то дальнейшая проблема состоит в способе урегулирования существующих различий, т. е. в приведении в соответствие с аналогичными отечественными обеспечительными интересами. Мы поочередно остановимся на этих двух проблемах.

3.2.2.1.1 Эквивалентность

Обеспечительный интерес, созданный в стране А, может быть адаптирован в стране В только в том случае, если последняя имеет эквивалентный институт. Очевидно, что легкость адаптации будет пропорциональна степени взаимного соответствия двух институтов.

Как представляется, единственная связанная с этим вопросом законодательная норма существует в Канаде. (Единообразный) закон об условной продаже, принятый в большинстве англоязычных провинций, предусматривает, что право ревиндикации или преимущественное право требования в отношении цены проданного товара или право на расторжение договора купли-продажи и возвращение товара в свое владение, предоставляемое продавцу на основании норм, регулирующих договор купли-продажи, заключенный за пределами провинции, не будет действительным в провинции после ввоза в нее товара, если этот договор не соответствует требованиям договора условной продажи и не зарегистрирован.

Канада: (Единообразный) закон об условной продаже 1922 г., пересмотрен в 1955 году, изменен в 1959 году, ст. 8.

Это положение, очевидно, было разработано англоязычными провинциями, имевшими в виду право провинции Квебек, аналогичное французскому праву. Такое требование безусловной адаптации говорит о том, что англоязычные провинции приложили мало усилий для того, чтобы учесть особое положение договорных и законных обеспечительных интересов, созданных в Квебеке. Эта бескомпромиссная позиция в лучшем случае может быть объяснена убеждением в том, что вышеупомянутые институты Квебека недостаточно соответствуют институту условной продажи англоязычных провинций, в результате чего следует настаивать на полном приспособлении к этому институту.

Краткий обзор практики судов ряда стран показывает, какое сильное влияние на позицию судов получающей страны оказывает общее отношение суда к обеспечительным интересам. Так, например, весьма либеральная немецкая система находит отражение в широком принятии иностранных обеспечительных интересов.

Федеративная Республика Германии: Федеральный верховный суд, 2 февр. 1966 г., *BGHZ 45, 95, IPRspr. 1966/67 No. 54*; «Итальянское» резервирование права собственности, хотя в Италии оно имеет силу лишь в отношениях между продавцом и покупателем, в ФРГ признано действительным в качестве «немецкого» резервирования титула и поэтому действует также в отношении немецких кредиторов, налагающих арест на имущество покупателя.

Федеральный верховный суд, 20 марта 1963 года, *BGHZ 39, 173, IPRspr. 1962/63 No. 60*: «Французский» обеспечительный интерес в автомобиле в ФРГ действителен как непосessorный обеспечительный интерес в отношении немецкого кредитора, налагающего арест на имущество французского покупателя.

OLG Гамбург, 2 июня 1965 года, *RebelsZ 32 (1968) 535, IPRspr. 1965/66 No. 73*: «английское» резервирование права распоряжения приравнено к немецкому резервированию права собственности, однако признается недействительным в ФРГ по другим причинам.

Австрийским судам часто приходится иметь дело с обеспечительными интересами, созданными на основании немецкого права. Они признают их в той мере, в какой их юридическое значение соответствует австрийскому праву. Однако юридическая сила «немецких» интересов, не совместимых с австрийским правом, в целом отвергается.

Австрия: Верховный суд, 19 сент. 1956 г., *HS 1939—1958, часть 2, № 108* и 7 июня 1961 г., *SZ 34, № 91*: «немецкое» резервирование права собственности недействительно при неплатежеспособности покупателя в той мере, в какой это касается распространения его действия на изделия из проданных товаров.

Статус немецкой фидуциарной передачи права собственности в отношении кредиторов, налагающих арест на имущество должника, является противоречивым: он был признан действительным (вопреки австрийскому праву) Верховным судом 22 сент. 1964 г. *ORiZ 1964, 220; против LG Инсбрук, 2 июня 1972 года, Zf.Rvgl. 1973, 49.*

Вследствие весьма ограничительного отношения Франции к обеспечительным интересам неудивительно, что юридическая сила обеспечительных интересов, созданных за границей, также, как правило, не признается, если не было принято мер по их адаптации.

Франция: Гражданский трибунал Страсбурга, 19 июня 1957 г., *Rev.crit.d.i.p. 1959, 95*: «немецкое» резервирование права собственности недействительно в отношении кредитора, налагающего арест на имущество французского покупателя.

Кассационный суд, 8 июля 1969 г., *Bull.civ. 1969 I 213, Rev.crit.d.i.p. 1971, 75*: «немецкая» обеспечительная передача права собственности недействительна в отношении кредитора, налагающего арест на имущество должника.

Кассационный суд, 3 мая 1973 г., *Bull. civ. 1973 I 128, Rev.crit.d.i.p. 1974, 100*: «голландская» ложная обеспечительная передача владения недействительна в отношении французского кредитора, налагающего арест на имущество должника.

Но см. Апелляционный суд Амьена, 10 янв. 1974 г., *D.S. 1974 J. 363*: «немецкое» резервирование права собственности действительно при банкротстве французского покупателя, если оно ясно подтверждается продавцом до начала конкурсного производства.

Авторы-юристы уделяли лишь весьма незначительное внимание конкретным проблемам и трудностям адаптации иностранных обеспечительных интересов, особенно в том случае, если обеспечительные интересы нового местонахождения не соответствуют в точности обеспечительным интересам первоначального местонахождения. Так, например, было правильно указано, что в Бельгии и Франции подлинным соответствием немецкому резервированию права собственности является не местное резервирование права собственности — поскольку оно недействительно в случае банкротства покупателя, — а (что касается промышленного оборудования) соответственно (усиленное) преимущественное право продавца в Бельгии и обеспечительный интерес согласно французскому закону 1951 года.

Sauveplanne в мнении, представленном Комиссии ЕЭС в 1963 г. (Doc. 8838 IV/63, p. 80); *Schulze*, замечание в *Rev.crit.d.i.p. 1959, 98, 103.*

Однако, если не была произведена необходимая регистрация, продавец в случае банкротства покупателя будет ограничен простым преимущественным правом продавца в силу закона.

Mezger, замечание в *Rev.crit.d.i.p.* 1974, 103, 107, 108.

Из приведенных выше судебных дел и обсуждения вопроса можно извлечь выводы, излагаемые ниже.

Во-первых, возможности адаптации обеспечительного интереса, созданного за границей, в большой мере зависят от духа и структуры материальных норм, регулирующих обеспечительные интересы в новом местонахождении обремененных товаров. Чем более разработаны и либеральны эти нормы, тем легче адаптация иностранных обеспечительных интересов. Таким образом, всеобъемлющий, единообразный обеспечительный интерес *Соединенных Штатов* (см. выше, 2.1.3), по-видимому, особенно открыт для принятия любых иностранных обеспечительных интересов. С другой стороны, широко распространенный *французский* набор разнообразных, конкретных обеспечительных интересов (см. выше, подпункт *a* раздела 2.3.2.3.1) создаст значительные препятствия для адаптации иностранных обеспечительных интересов.

Во-вторых, активность ложащихся на кредитора (и должника) усилий по адаптации иностранного обеспечительного интереса зависит от степени соответствия аналогичному институту нового местонахождения. В случае близкого соответствия, как это имеет место между резервированием права собственности в *Федеративной Республике Германии* и *Австрии*, от кредитора не потребуются никаких действий. В других случаях, например в отношении перемещения товаров во *Францию*, могут потребоваться значительные усилия по обеспечению адаптации на эквивалентной основе. В случае, если никаких усилий не будет предпринято, иностранный обеспечительный интерес может утратить силу или продолжить свое действие с ограниченными юридическими последствиями, т. е. в качестве преимущественного права в силу закона.

В-третьих, на техническом уровне адаптация должна обеспечить преемственность между иностранным и отечественным обеспечительным интересом. Адаптация представляет собой лишь трансформацию ранее существовавшего интереса, которая сохраняет его существо, но может изменить его форму и юридическое действие. Во всех тех случаях, когда имеет значение время создания обеспечительного интереса (например, в случае правил о льготах, предоставленных обманым путем), первоначальное создание в иностранном *situs*, очевидно, имеет значение.

3.2.2.1.2 Адаптация

Для того чтобы добиться действительности иностранного обеспечительного интереса, всегда существует необходимость приспособить его к национальным требованиям, независимо от того, имеется ли близкое соответствие между прежним и новым интересом или нет. Это соответствие имеет отношение лишь к юридическому значению обеспечительного интереса. Это юридическое значение, однако, может зависеть от соблюдения некоторых формальных требований. Так, например, резервирование права собственности в *ФРГ* и *Швейцарии* по существу близко соответствует друг другу; в то же время немецкое резервирование права собственности часто теряло свое юридическое значение при перемещении обремененных товаров в Швейцарию, поскольку немецкие кредиторы не регистрировали это резервирование, как это требуется швейцарским правом.

Если новый *lex rei sitae* устанавливает определенные требования, например требование регистрации для продолжения действия обеспечительного интереса, эти требования должны также соблюдаться для обеспечительного интереса, созданного за границей. С другой стороны, новый *lex rei sitae* может требовать осуществления некоторых формальностей лишь в отношении акта создания обеспечительного интереса (например, составления нотариального документа или подтверждения двумя свидетелями и т. д.). Сами такие формальности действуют в соответствии с всемирно признанным принципом *locus regit actum*.

Поэтому право нового *situs* не настаивает на их соблюдении или повторении в отношении обеспечительного интереса, созданного за границей.

Опыт показывает, что основные практические проблемы, возникающие при проведении созданного за границей обеспечительного интереса в соответствии с условиями нового *lex situs*, связаны с местными требованиями в отношении публикации обеспечительного интереса, в особенности в отношении его регистрации. С этим связаны трудности двух видов.

Во-первых, чисто психологическая трудность. Многие экспортеры, особенно экспортеры в странах, не имеющих регистрационной системы, не знают о необходимости регистрации и поэтому могут потерять свое обеспечение. Так, например, многие экспортеры *ФРГ*, зарезервировавшие право собственности на свои товары и продавшие их в Швейцарию, потеряли свой обеспечительный интерес вследствие того, что не зарегистрировали его в соответствии с требованиями швейцарского права. Незнание применимых норм иностранного права — это, безусловно, не такая проблема, которая может быть решена собственно юридическими средствами.

Действительно юридическая проблема, однако, создается правовыми системами, установившими максимальный срок для регистрации, обычно исчисляемый с даты создания обеспечительного интереса. Значительное большинство таких законов не предусматривает и не предполагает импорт обремененных товаров в будущем и таким образом не предусматривает дополнительного срока для последующей регистрации. Два примечательных исключения встречаются в *Соединенных Штатах Америки* и *Канаде*.

Единообразный торговый кодекс *США* предусматривает после импорта обремененных товаров льготный срок в четыре месяца, в течение которого обеспечительный интерес, если этого не было сделано ранее, должен быть формализован. После совершения этого «обеспечительный интерес остается формализованным в настоящем штате».

Соединенные Штаты: Единообразный торговый кодекс, ст. 9-103 (3), предложение 3.

Если обеспечительный интерес «переформализуется» по истечении четырехмесячного срока, формализация не имеет обратной силы по отношению ко времени перемещения, а действует лишь со времени формализации в новом штате. То же самое относится к тому случаю, когда обеспечительный интерес не был формализован в соответствии с прежним *lex situs* и впервые формализуется в соответствии с новым *lex situs*.

Там же, ст. 9-103 (3), предложения 4 и 5.

В предложенном варианте кодекса 1972 г. этот текст был в целом сохранен со следующими незначительными изменениями. Во-первых, льготный срок может составлять менее четырех месяцев, когда срок действия формализации в прежнем *lex situs* истекает раньше, и в этом случае применяется более короткий срок. Во-вторых, правила о юридическом значении переформализации с опозданием или первой формализации ранее неформализованного интереса отменялись, вероятно, ввиду их ненужности. В-третьих, если обеспечительный интерес не переформализуется вовремя и тем самым становится неформализованным в конце льготного срока, он «считается впоследствии неформализованным в отношении лица, ставшего покупателем после перемещения товаров».

Единообразный торговый кодекс, вариант 1972 г., ст. 9-103 (1) *d*.

Эти довольно сложные правила хорошо иллюстрируют те практические проблемы, которые возможны в этой области.

Канадские положения более просты по своему характеру и имеют несколько другой подход. Льготный срок для регистрации в новом местонахождении определяется на другой основе: этот срок начинается течь после получения обеспеченным кредитором уведомления о месте, куда были доставлены обремененные товары в данной провинции, и затем ограничивается 30 днями (в некоторых провинциях — 21 днем).

(Единообразный) Акт о купчих 1928 г. с изменениями 1955 г. и поправками 1959 г., ст. 13; (Единообразный) Акт об условной купле-продаже 1922 г. с изменениями 1955 г. и поправками 1959 г., ст. 7.

Это правило, безусловно, гораздо больше «склоняется» в пользу кредитора и тем самым является более строгим в отношении третьих лиц, проживающих в новом месте. Прежде чем кредитор получит информацию о новом местонахождении его товаров, могут пройти годы, и тем не менее он будет защищен в течение всего этого времени. Хотя вероятно, что обеспечительный интерес, созданный за границей, остается действительным в течение 30-дневного льготного срока, полная определенность отсутствует. В тех случаях, когда в течение льготного срока не происходит новой регистрации, законы перечисляют лиц, в отношении которых обеспечение не имеет силы; к ним относятся кредитор должника и добросовестный приобретатель, который приобрел товар за ценное встречное удовлетворение и без надлежащего уведомления.

См. упомянутые положения.

Эти лица являются теми же, что и лица, в отношении которых чисто внутренний обеспечительный интерес недействителен, если он не зарегистрирован.

См. (Единообразный) Акт о купчих, ст. 4 (1) и (Единообразный) Акт об условной купле-продаже, ст. 3.

Таким образом, по существу, имеется в виду формализация в американском смысле.

Аналогичные льготные сроки должны предоставляться для всех средств публикации — не только для всех систем регистрации, но и для требований о формальном договоре или о маркировке обремененных товаров (см. выше 2.3.3.4). Одним из способов преодоления трудностей перерегистрации как главного препятствия для соблюдения условий нового *lex situs* были бы замена или дополнение различных национальных регистрационных систем международным реестром. Такой способ, если он и осуществим, то лишь на региональной основе. В самом деле, недавно он был предложен экономическими кругами для Европейского сообщества (см. выше 2.6.2.3, подпункт 2 с).

Помимо этих формальных требований, если не существует близкого соответствия между обеспечительным интересом в прежнем и новом местонахождении, сторонам, возможно, придется изменять первоначальный согласованный интерес. Например, при импорте во Францию товаров, в отношении которых иностранный продавец резервировал свое право собственности, будет желательно трансформировать это резервирование права собственности в один из имеющихся специальных обеспечительных интересов (см. выше 2.3.2.1, подпункт а). Сторонам придется составлять и регистрировать новый договор.

Инициатива адаптации к формальным требованиям для продолжения действия обеспечительного интереса и существенной трансформации в новую форму обеспечения всегда должна предприниматься обеспеченным кредитором. Однако во многих случаях, и в особенности в случае существенной трансформации, может быть необходимым сотрудничество должника. Возможно, обязанность сотрудничать может косвенно вытекать из первоначального договора между сторонами. В тех случаях, когда договор предусматривает перемещение обремененных товаров через границу, должник особенно должен нести обязанность сотрудничать во всех действиях, которые потребуются для создания равноценного обеспечительного интереса в новом местонахождении обремененных товаров. Однако было бы предпочтительным во избежание сомнений и неясности прямо закрепить это обязательство.

3.2.2.2 Исключение: товары в пути

Трудный процесс адаптации иностранных обеспечительных интересов, безусловно, требуется в тех случаях, когда международное перемещение товаров является более или менее «окончательным». Однако весьма сомнительно, чтобы эта адаптация была также необходимой в весьма частых случаях, когда обремененные товары лишь проходят через одну или несколько зарубежных стран и вскоре возвращаются в страну их происхождения. Границы европейски-

стран ежедневно пересекают тысячи автомобилей, в отношении которых существует резервирование или обеспечительная передача права собственности или которые куплены в рассрочку; то же самое относится к более ценному оборудованию, перевозимому на грузовиках или туристами. Было бы абсурдным считать, что в каждом из этих случаев потребуются сложные процедуры по приспособлению к условиям нового транзитного местонахождения (возможно, в соответствующих случаях, с регистрацией, как во Франции или Италии, см. выше 2.5.1.4). Это означало бы конец международного туризма и международных грузовых перевозок. Обеспечительные интересы, созданные в постоянном местонахождении этих товаров во время этих поездок, безусловно, продолжают существовать в неизменном виде. Это утверждение не ставится под какое-либо сомнение до тех пор, пока эти товары не соприкасаются с правовой системой страны транзита, т. е. до тех пор, пока ни одно лицо не предъявляет прав на эти товары на основе правовой системы страны транзита. Можно предположить, что это верно в более чем 99 процентах случаев.

Видимо, аналогичным образом Goode and Ziegel 220.

Большие сомнения вызывает ситуация, при которой товары становятся в стране транзита предметом какой-либо сделки или исполнительного производства (например, обремененные товары были украдены или проданы или местный кредитор осуществляет в отношении этих товаров преимущественное право в силу закона или добивается принудительного исполнения). В таких случаях может представляться необходимым привести иностранный обеспечительный интерес в соответствие с одной из категорий в его местонахождении в данное время. Однако этот вывод не является неоспоримым, поскольку его последствия могут быть далеко идущими. Так, например, регистрация, особенно за границей, обеспечительных интересов может быть необходима в том случае, если она требуется новым местонахождением; если в отношении импортных обеспечительных интересов не предусматривается какого-либо специального срока, эти интересы в новом *situs* всегда будут недействительны.

Представляется правильным, чтобы обеспечительные интересы в отношении товаров в пути, которые в результате какого-либо юридического действия затрагиваются правом страны транзита, оставались подпадающими под действие норм права постоянного местонахождения, в котором они были созданы, если пока их постоянное местонахождение не переносится в другую страну. С другой стороны, юридическое значение любого действия, затрагивающего обеспечительный интерес в стране транзита, должно регулироваться правом этого *situs*. Частично прецедент для такого общего подхода можно найти в решении Верховного суда Федеративной Республики Германии. В нем был признан созданный во Франции обеспечительный интерес во французском грузовике в соответствии с декретом 1953 года, когда на этот грузовик был наложен арест в ФРГ немецким кредитором. Суд не предпринял попытки перенести французский обеспечительный интерес в одну из категорий ФРГ, а признал его подтверждающим требование французского кредитора о преимущественном удовлетворении, предположительно в соответствии с французским материальным правом, но защищенным в соответствии с процессуальными нормами *lex fori*.

Федеральный верховный суд, 20 марта 1963 г., BGHZ 39, 173 IPRspr. 1962/63 No. 60. Это решение было единодушно поддержано юристами ФРГ.

С другой стороны, наложение ареста местным кредитором, безусловно, подпадало под *lex fori* как в отношении существа, так и в отношении процедуры.

Описанное выше правило, однако, еще не является общепринятым.

Связанное с этим исключение касается *res in transitu*; это относится главным образом к проданным на экспорт товарам, которые на пути в страну импорта могут пройти через различные другие страны. Здесь опять было бы неправильным считать, что каждая транзитная страна оказывает воздействие на правовой статус любого обеспечительного интереса, созданного в стране экспорта, если

только эти товары не вступают в правовую связь со страной транзита. Мнения юристов резко разделились, см. *Rabel, Conflict of Laws IV* (1958) 101.

Однако проблема, как представляется, имеет небольшое практическое значение, что видно по весьма незначительному числу судебных решений.

3.2.2.3 Создание обеспечительного интереса в соответствии с будущим *lex situs*

Основные трудности приведения обеспечительного интереса в соответствие с новым *lex situs* были бы преодолены при наличии возможности создать обеспечительный интерес в соответствии с правом страны импорта, в то время когда обремененные товары еще находятся в стране экспорта. Этот способ устраняет необходимость в какой-либо попытке соблюдения правил первого местонахождения товаров, поскольку обеспечение нужно не там, а в будущем местонахождении в стране покупателя. Поэтому трудностей трансформации обеспечительного интереса из одной правовой системы в другую можно избежать.

Можно привести два примера из международной деловой практики. В одном деле компания «Дженерал электрик» продала в Нью-Йорке венесуэльской фирме телевизоры с резервированием права собственности. Была достигнута договоренность о том, что договор купли-продажи будет регулироваться нью-йоркским правом, а резервирование права собственности — венесуэльским правом. При банкротстве покупателя американскому продавцу было разрешено истребовать товары. Венесуэльский суд постановил, что соглашение между сторонами о распространении на резервирование права собственности действия венесуэльского права является действительным на том основании (вероятно, не относящемся к делу), что стороны свободны в выборе применимых норм права. Он далее решил, что удостоверение подписи сторон нью-йоркским публичным нотариусом соответствует требованиям подпункта *b* статьи 5 закона № 491 в отношении формы.

См. выше 2.3.3.2, подпункт *b*. Решение второго торгового суда первой инстанции (Федеральный округ) от 12 марта 1970 года не опубликовано.

В другом деле итальянский продавец оборудования, подлежащего поставке немецкому покупателю в Федеративной Республике Германии, устно зарезервировал права собственности. Согласно итальянскому праву, такое соглашение не имеет правовых последствий в отношении третьих сторон, однако согласно праву ФРГ оно полностью действительно.

См. выше 2.3.3.2, подпункт *b*, и 2.3.3.1.

Когда на эти машины в ФРГ кредиторами покупателя был наложен арест, Федеральный верховный суд принял решение о недействительности наложения ареста, поскольку было сочтено, что стороны договорились о резервировании права собственности согласно праву ФРГ.

Федеральный верховный суд, 2 февраля 1966 года, *BGHZ 45, 95, IPRspr. 1966/67 No. 54*.

Единственное признание этой практики в законе встречается в США. Вопреки принципу *lex rei sitae*, действительность обеспечительного интереса, созданного за границей, регулируется правом страны суда с соблюдением двух условий. Во-первых, во время создания обеспечительного интереса между сторонами должно быть согласие о том, что имущество будет храниться в государстве суда; во-вторых, обремененные товары должны быть ввезены в это государство в течение тридцати дней после создания обеспечительного интереса.

США: Единообразный торговый кодекс, ст. 9-103 (3), предложение 2. В пересмотренном кодексе 1972 г. это правило в основном сохранено, но несколько дополнено: 1) это положение в настоящее время ограничено обеспечительными интересами в целях получения покупной платы (см. выше 2.3.2.2);

2) это правило в настоящее время является двусторонним, а не односторонним, как это имело место ранее (когда оно касалось лишь импорта в государство суда);

3) право будущего *situs* регулирует лишь формализацию (т. е. правовые последствия в отношении третьих лиц), а не другие аспекты действительности;

4) 30-дневный срок исчисляется с момента получения товаров должником; см. ст. 9-103 (1) с.

Анализ дела и имеющихся законов показывает следующее.

1) Что касается формы коллизионной нормы, то двусторонняя норма, безусловно, лучше, чем односторонняя. Последняя охватывает лишь входящее имущество, в то время как первая распространяется и на уходящие товары. Полное обеспечение достигается, безусловно, лишь в том случае, если обе стороны в сделке имеют соответствующую норму. 2) В странах, не имеющих специального коллизионного положения, основой для этой нормы является не автономия стороны, а общий *lex rei sitae*, хотя и измененный в соответствии с особыми обстоятельствами данного случая. 3) Ограничение обеспечительными интересами в целях получения покупной платы представляется обоснованным. Товары, обремененные под ссуду, обычно не предназначаются для международного передвижения. 4) Новая норма, как это видно из венесуэльского дела, может ставить вопрос, удовлетворяют ли некоторые иностранные публичные документы положениям страны импорта, если «формализация» в этой стране зависит от таких формальностей, а не от регистрации. 5) Практическая эффективность этой «заблаговременной формализации» будет означать, что регистрация входящих товаров до прибытия товаров в страну импорта должна быть сделана возможной. 6) Статус прав третьей стороны на товары, возникших до того, как эти товары покинули страну экспорта, еще неясен. Возможно, здесь следует применить подход, аналогичный тому, который применяется в случае товаров в пути (см. выше 3.2.2.2).

3.2.2.4 Обязательство согласно праву страны-экспортера

Для того чтобы уменьшить проблемы, возникающие вследствие существования в стране покупателя обязательных правил в отношении формы договора, резервирующего право собственности на проданные товары, *Германская Демократическая Республика* требует от покупателя соблюдения таких правил в должное время и представления соответствующего доказательства продавцу.

Германская Демократическая Республика: Закон о международных хозяйственных договорах, 1976 г., ст. 233 (2).

3.2.3 Единообразные коллизионные нормы

Можно провести полезное разграничение между законодательными попытками добиться единообразия коллизионных норм и более недавними предложениями об унификации в работах юристов.

3.2.3.1 Законодательная унификация коллизионных норм

Многочисленные попытки унифицировать коллизионные нормы, касающиеся обеспечительных интересов, до настоящего времени не имели большого успеха.

3.2.3.1.1 Кодекс Бустаманте 1928 года

Согласно статье 111 Кодекса Бустаманте о международном частном праве 1928 года считается, что заложенные товары расположены в месте жительства кредитора.

Лига Наций, *Treaty Series*, vol. LXXXVI, p. 113. Действует в 15 латиноамериканских странах;

Эта норма, очевидно, основывается на принципе, согласно которому залог требует передачи владения кредитору. В статьях 214—217, раздел «контракты», некоторые положения, касающиеся залогов, объявляются «территориальными». Это, вероятно, означает, что должно применяться право места жительства кредитора.

Поскольку в кодексе не содержится ссылки на непосредственные обеспечительные интересы, он вряд ли применим для целей сегодняшнего дня.

3.2.3.1.2 Договор о международном сухопутном торговом праве, Монтевидео, 1940 год

Четыре положения этого договора

Издание Организации Объединенных Наций, Регистр текстов международных конвенций и других документов, касающихся права международной торговли (1971 год), стр. 302. Действует в Аргентине, Парагвае и Уругвае

касаются торговых «залогов». Согласно ст. 20, договорные отношения между кредитором и должником регулируются *lex situs* во время создания «залога», независимо от того, перемещался ли после этого обремененный товар или нет. Ст. 21 и 22 касаются международного перемещения обремененного товара. Для сохранения прав, приобретенных согласно первому *lex situs*, должны соблюдаться как формальные, так и существенные требования второго *lex situs* (ст. 21). По всей видимости, права, приобретенные в новом местонахождении добросовестными третьими лицами, регулируются этим законом (ст. 22, п. 1). Эти последние соглашения соответствуют неписаным общим коллизионным нормам, изложенным выше (см. 3.2.1.2).

3.2.3.1.3 Гагская конвенция 1958 года о законе, применимом к передаче права собственности

Эта конвенция, которая (еще) не вступила в силу (и, вероятно, никогда не вступит), определяет, какой закон регулирует передачу права собственности при международной купле-продаже товаров.

Гагская конференция по международному частному праву, *Recueil des Conventions de la Haye* (1970), р. 16.

Поэтому конвенция затрагивает только резервирование права собственности в сделках по международной купле-продаже товаров. В пункте 4 статьи 2 конвенции предусматривается, что закон, применимый к договору купли-продажи, определяет действительность резервирования права собственности продавцом в отношениях между сторонами. Любые права не получившего платеж продавца по отношению к кредиторам покупателя, такие как преимущественное право в силу закона или требования на право владения или собственности, возникающие, в частности, в силу резервирования права собственности, подпадают под действие права местонахождения товаров в момент предъявления первой претензии или наложения ареста в отношении этих товаров (ст. 4, п. 1). Эта норма *lex rei sitae* далее распространена на продажу, основанную на представляющих товары документах; в данном случае решающее значение имеет не местонахождение товаров, а местонахождение документов (ст. 4, п. 2).

Это единственные нормы, применимые к одному из различных видов непосessorных обеспечительных интересов. Что касается их содержания, то примечательной особенностью этих норм является форма соблюдения в них принципа *lex rei sitae*. Установив в качестве *situs* местонахождение товаров в момент предъявления первой претензии или наложения ареста, относящихся к таким товарам, конвенция поддерживает разработанный выше тезис о режиме товаров в пути: в результате предъявления претензии или наложения ареста в отношении товаров они, со всей очевидностью, вступают в правовую связь с *lex situs* (см. выше 3.2.2.2). С другой стороны, *situs* без такой связи согласно конвенции значения не имеет. По крайней мере, в отношении товаров в пути это ограничительное толкование *lex rei sitae* является весьма разумным.

3.2.3.2 Недавние предложения

Здесь заслуживают рассмотрения некоторые из наиболее примечательных предложений, выдвинутых за последние годы.

3.2.3.2.1 Проект «Банковской федерации» Европейского экономического сообщества (ЕЭС)

Помимо предложений о единой международной регистрации (см. выше 2.6.2.3, подпункт 2 с), «Банковская федерация» ЕЭС также разработала некоторые коллизионные нормы о непосessorных обеспечительных интересах (за исключением резервирования права собственности).

Fédération bancaire de la Communauté économique européenne, Projet de Convention relative aux effets extraterritoriaux des sûretés mobilières sans désaisissement (без даты).

Согласно этому проекту порядок приоритета обеспечительных интересов, а также приобретение обремененных товаров третьими лицами регулируются *lex situs* (ст. 3, пп. I и IV).

Единообразные нормы материального права определяют порядок приоритета *inter se* между несколькими обеспечительными интересами. Они также предусматривают, что обремененные товары не становятся постоянными принадлежностями и содержат также положения о переходе к обеспеченному кредитору требования его должника в отношении покупной платы в тех случаях, когда последний продал товары добросовестному третьему лицу (ст. 3, пп. II, III и VI).

Третья категория норм устанавливает в каждой внутригосударственной системе равнозначное правило, применимое к обеспечительным интересам, которые, с точки зрения этой системы, являются созданными за границей. Как уже указывалось, согласно пункту I статьи 3 вопросы приоритета подпадают под действие *lex situs*; в пункте 2 этой статьи конкретно назван один особый вид обеспечительного интереса в каждой стране, правила о приоритете которой применимы к любому вопросу приоритета, который может возникнуть в этой стране в связи с любой категорией обеспечительных интересов, созданных за границей. В статье 4 содержится аналогичное положение в отношении процедур принудительной реализации и неплатежеспособности. Это правило подразумевает, что такие процедуры применяются согласно праву соответствующего суда. Если такая процедура затрагивает обеспечительный интерес, созданный за границей, то указывается равнозначная категория обеспечения во внутреннем праве и применяются ее нормы.

3.2.3.2.2 Оговорки относительно полезности коллизионных норм

Во французском исследовании (стр. 73) высказывается большой скептицизм в отношении полезности коллизионных норм. В нем указывается, что эти нормы достаточно плохо функционируют между странами со схожими нормами материального права (как в случае Австрии и ФРГ). Однако коллизионные нормы оказались бесполезными в случае стран, нормы внутреннего права которых значительно различаются, поскольку в этих случаях часто ссылаются на чрезвычайную оговорку о публичном порядке. Поэтому рекомендуется обращать внимание прежде всего на согласование материального права различных стран.

Этот общий вывод не учитывает возможности унификации коллизионных норм, касающихся обеспечительных интересов, и поэтому не содержит оценки возможной полезности такой унификации.

Любопытно, что из трех возможных решений, предложенных для унификации материального права обеспечительных интересов, в качестве «среднего» было выдвинуто решение, связанное с коллизионным правом. Во французском исследовании содержится ссылка (стр. 74) на проект конвенции стран — членов Европейского сообщества о банкротстве 1970 года, в котором, как отмечается, предусматривается, в частности, взаимное признание резервирования права собственности (см. выше 2.6.1.3). Фактически, соответствующие положения проекта конвенции устанавливают единообразные нормы материального права (см. выше 2.6.1.3). Французское исследование рекомендует расширение сферы таких положений за пределы области банкротства.

3.3 Обеспечительные интересы в автомобилях

Вопрос о введении специальных коллизионных норм в отношении автомобилей может быть рассмотрен по двум причинам. Во-первых, потому, что транспортные средства являются гораздо более мобильными, чем обычные товары. Во-вторых, официальные документы, выданные на автомобили и используемые, во всяком случае в некоторых странах, для регистрации или, по крайней мере, для доказатель-

ства обеспечительных интересов (см. выше 2.5.1.5), могут приобрести значение в международном перемещении транспортных средств.

В настоящее время, по-видимому, не существует специальных норм, касающихся чисто международного перемещения автомобилей.

3.3.1 Соединенные Штаты Америки

В США разработаны интересные специальные нормы, предназначенные главным образом для регулирования большого объема перемещений между штатами, но юридически не ограниченные только этими перемещениями.

В Единообразном торговом кодексе сначала содержалось лишь одно простое правило. Если, согласно применимым положениям, формализация обеспечительного интереса в товаре, на который выдано титульное удостоверение, требует указания об этом обеспечительном интересе в титуле, формализация обеспечительного интереса должна регулироваться правом штата, выдавшего удостоверение.

Единообразный торговый кодекс, ст. 9-103 (4).

Это положение оказалось слишком простым, так как оно не смогло надлежащим образом учесть различия между теми американскими штатами, которые имеют титульные удостоверения, и теми, которые их не имеют. Точнее, в нем не предусматривалось перемещения автомобилей из одной категории в другую. В пересмотренном варианте кодекса 1972 года это правило заменено более сложным новым правилом.

Основное правило сохранено: право штата, выдающего удостоверение, регулирует формализацию обеспечительных интересов [ст. 9-103 (2 b)]. При перемещении обремененного автотранспортного средства прежний закон остается применимым либо до сдачи титульного удостоверения, либо до новой регистрации автотранспортного средства [ст. 9-103 (2 b)]. Если автотранспортные средства перемещаются из штата, не имеющего удостоверений, объявляется применимым общее правило о перемещении обремененных товаров.

Там же, ст. 9-103 (2 c), см. выше 3.2.2.1.2.

Были усилены также права добросовестных покупателей. Покупатель, который не торгует соответствующим видом товаров и который покупает автотранспортное средство и принимает поставку, не зная об обеспечительном интересе, может иметь преимущество по сравнению с обеспечительным интересом, созданным за границей. Это имеет место, если обеспечительный интерес не указан в удостоверении или если в удостоверении не говорится, что в отношении автотранспортного средства могут действовать обеспечительные интересы, не указанные в удостоверении [ст. 9-103 (2 d)].

Эти новые нормы должным образом указывают на проблемы, которые следует учесть при введении специальных коллизионных норм о международном перемещении автомобилей.

3.3.2 Предложения исследования МИУЧП

В своем исследовании МИУЧП рекомендует принять в отношении автомобилей систему международного признания обеспечительных интересов в том виде, в каком она была создана международными конвенциями об обеспечительных интересах в морских и воздушных судах. Согласно исследованию (стр. 223, 239), это будет связано с необходимостью учреждения системы регистрации транспортных средств в каждой стране или согласования норм передачи права собственности и введения единого обеспечительного интереса. В области коллизионного права потребуются ввести единообразную коллизионную норму, согласно которой обеспечительные интересы в автотранспортном средстве будут регулироваться правом места регистрации. Однако признается, что судебная практика, по-видимому, еще не ощутила необходимости отойти от общей нормы *lex rei sitae* (стр. 226).

Мы уже отмечали наши возражения против введения специальной системы регистрации, которая служила бы связующим звеном коллизионной нормы (см. выше 2.2.6.3, подпункт 2 a).

Однако это возражение не касается существа предлагаемой коллизионной нормы. Наоборот, эта норма, в сущности, хорошо согласуется с нашим собственным мнением о правовом положении товаров в пути (см. выше 3.2.2.2). Предлагаемая коллизионная норма фактически не зависит от существования в каждой стране регистрационной системы традиционного характера. Можно считать, что «регистрация» связана с административной регистрацией автотранспортных средств — процедура, которая, вероятно, существует повсюду. Ту же идею можно также выразить путем ссылки на право государства, выдавшего регистрационный номерной знак для автотранспортного средства.

Иногда исследование МИУЧП также ссылается на «номерной знак» как средство установления применимого права (стр. 223).

3.4 Обеспечительные интересы в железнодорожном подвижном составе

Специальных коллизионных норм в отношении подвижного состава железных дорог, как представляется, не разрабатывалось.

Однако одна норма косвенным образом затрагивает обеспечительные интересы в этих средствах транспорта. Подвижной состав железной дороги, а также частные вагоны освобождаются от наложения ареста за пределами государства их базирования.

Международная конвенция 1961 года о перевозке грузов по железным дорогам (МГК), ст. 56, п. 3; Международная конвенция 1961 года о железнодорожной перевозке пассажиров и багажа (МПК), стр. 56, часть 3 [Zweigert/Kropholler, *Sources of International Uniform Law II* (1972), p. 267, 316].

В ограниченных географических масштабах признание обеспечительных интересов, созданных за границей, достигается в рамках стран — членов «Еврофима» («международной» компании по совместному финансированию и приобретению железнодорожного подвижного состава).

Конвенция от 20 октября 1955 г., United Nations, *Treaty Series*, vol. 378, p. 225.

Согласно подпункту a статьи 3 «Еврофима» остается собственником финансируемого ей подвижного состава до полной выплаты ей покупной цены. Это право собственности будет признаваться в силу конвенции во всех государствах-членах.

4. РЕКОМЕНДАЦИИ

4.1 Существо предложений

Наши конкретные предложения о согласовании материальных норм, касающихся обеспечительных интересов, сбранные исходя из предшествующего сравнительного анализа, были в краткой форме изложены в выводах, содержащихся в различных разделах части 2. Подробные предложения относительно коллизионных норм, регулирующих обеспечительные интересы, содержатся в анализе и обсуждении, приводимых в части 3.

4.2 Способ осуществления

Вопрос, который следует обсудить на данной стадии, касается наилучшего способа осуществления различных предложений, направленных на совершенствование существующего права. Имеются, по-видимому, три основных способа: конвенция о единообразном законе; типовой закон; рекомендации.

4.2.1 Конвенция о единообразном законе

Представляется, что международное законодательство в форме конвенции, предусматривающей единообразные нормы материального и коллизионного права, в данном случае

нецелесообразно. По сравнению с международной куплей-продажей, международными перевозками или международным обращением оборотных документов транснациональное применение обеспечительных интересов является еще сравнительно скромным. Вероятно, было бы трудно добиться достаточной поддержки со стороны правительств для проведения международной конференции, рассматривающей сравнительно узкоспециальный вопрос обеспечительных интересов; даже если можно было бы достичь договоренности о тексте международного документа, национальные парламенты, вероятно, не будут спешить с ратификацией подобного текста и, возможно, даже отнесутся к ней отрицательно.

4.2.2 Типовой закон

Альтернативой конвенции о единообразном законе был бы типовой закон или, возможно, в меньшей степени — типовые правила. Существенное различие связано с тем обстоятельством, что типовой закон не налагает на договаривающиеся государства строгого обязательства по введению в их национальное законодательство унифицированных норм в результате ратификации международной конвенции или присоединения к ней. Другое преимущество может состоять в том, что типовые правила легче увязываются с общими рамками внутригосударственного права. Это соображение особенно важно в случае типовых правил об обеспечительных интересах, которые, вероятно, никогда не будут претендовать на охват всех аспектов этой области, а будут лишь служить дополнениями или поправками к сравнительно ограниченному числу существующих национальных норм.

Неофициальный характер и гибкость типового закона, который может требовать лишь подписи, безусловно, также угрожают помешать успешному осуществлению такой меры. Возможно, некоторые государства примут типовые правила исходя из внутреннего убеждения или понимания достоинств этих норм. Для других государств может потребоваться убеждение более эффективными средствами, например, путем наставления со стороны международных финансовых учреждений.

Это последнее соображение подчеркивает желательность обеспечения помощи таких учреждений на ранней стадии процесса разработки типовых правил. Это также позволило бы воспользоваться услугами финансовых учреждений с обширным международным опытом и сферой деятельности, привыкших к сбалансированному учетыванию противоположных интересов кредиторов и должников.

4.2.3 Рекомендации

Простые рекомендации, даже если они исходят от наиболее уважаемых международных организаций, не встретят достаточной моральной и другой поддержки для принятия со стороны сколько-нибудь значительного числа государств.

4.2.4 Заключение

Таким образом, мы предлагаем облечь нормы в форму типового закона или типовых правил. При этом следует обеспечить консультацию и помощь со стороны крупных международных финансовых учреждений как для разработки, так и для распространения таких норм.

Добавления

I. ПЕРЕЧЕНЬ ЦИТИРУЕМЫХ НОРМАТИВНЫХ АКТОВ

(исключая кодексы)

Аргентина

Закон № 12,962 о залоге с регистрацией от 27 марта 1947 г., с поправками 1963 г. (*Código de comercio de la República Argentina, 1960, p. 461*)

Декрет-закон № 6582 о правовом режиме автомобилей от 30 апреля 1958 г. (*Código civil de la República Argentina y leyes complementarias, Lajouane (ed.) 1969, 1010*)

Декрет № 9722 от 18 августа 1960 г. (Там же, 1019)
Закон о конкурсном производстве № 19 551 [*El Derecho 42 (1972) 1071*]

Австралия

Новый Южный Уэльс
Акт о купчих 1898—1938 гг. (*New South Wales Statutes 1824—1957, vol. I, p. 323*)

Акт о праве удержания урожая и об ипотеке шерсти и скота 1898 г. (*New South Wales Statutes 1824—1957, vol. VI, p. 302*)

Квинсленд

Акт о купчих и других документах 1955 г. (*Queensland Statutes 1954—1955, p. 345*),

Акт о купле-продаже в рассрочку 1959 г. (*Queensland Statutes 1959—1960, p. 12*)

Виктория

Акт о купле-продаже в рассрочку 1959 г. (*Victoria Acts of the Parliament 1959, p. 159*)

Акт о документах 1958 г. (*Victorian Statutes 1958, vol. IV, p. 151*), с поправками, содержащимися в

Акте о документах (купчих) 1958 г. (*Victoria Acts of the Parliament 1958, No. 6438*)

Акт о железных дорогах 1958 г. (*Victorian Statutes 1958, vol. VII, p. 429*)

Западная Австралия

Акт о купчих 1899—1957 гг. (*Reprinted Acts of the Parliament of Western Australia, vol. 12 (1958) s. v. Bills of Sale*)

Австрия

Закон от 19 мая 1874 г. (*RGBI, 163; Österreichisches Recht V h 5*)

Положение о банкротствах от 10 декабря 1914 г. с поправками (*Die Konkurs-, Ausgleichs- und Anfechtungsordnung, 5th ed. 1970, p. 1*)

Бельгия

Закон об ипотеке от 16 декабря 1851 г. (*Les Codes Larcier, vol. I, ed. 1965, p. 154*)

Закон о залоге коммерческих предприятий... от 25 октября 1919 г., с поправками (Там же, p. 271)

Боливия

Верховный декрет № 5608 от 21 октября 1960 г.

Бразилия

Закон № 492 о сельских залогах от 30 августа 1937 г. (*Novissimo Vade-mecum forense, 7th ed. 1969, p. 369*)

Декрет-закон № 1027 о регистрации договоров купли-продажи с резервированием права собственности от 2 января 1939 г. (Там же, p. 423)

Декрет-закон № 1271 о залогах промышленного оборудования от 16 мая 1939 г. (Там же, p. 374)

Декрет-закон № 1625, допускающий залоговое обременение на продукцию свиноводства от 23 сентября 1939 г. (Там же, p. 374)

Декрет-закон № 1697, расширяющий положения Декрета-закона № 1271, от 23 октября 1939 г. (Там же, p. 375)

Декрет-закон № 4191 от 18 марта 1942 г. о залоге промышленного оборудования, установленного на недвижимости третьих лиц (Там же, p. 376)

Декрет-закон № 7661 о банкротстве и компромиссных соглашениях от 21 июня 1945 г. (Там же, p. 725)

Закон № 2931 о промышленном залоге автотранспортных средств... от 27 октября 1956 г. (Там же, p. 377)

Закон № 4728 от 14 июля 1965 г. (с поправками и дополнениями, содержащимися в Декрете-законе № 911

от 1 октября 1969 г.) (Orlando Gomes, *Alienacao fiduciária em garantia* (2nd ed. 1971), 175)

Канада

Акт о железных дорогах (*Revised Statutes of Canada 1970*, ch. R-2)

(Единообразный) Акт о купчих 1928 года, пересмотренный в 1955 г., и поправками 1959 г. (Conference of Commissioners on Uniformity of Legislation in Canada, *Model Acts Recommended from 1919 to 1961 inclusive*, 1962, p. 15). Этот Акт или равнозначные ему положения приняты в девяти из 12 провинций (с некоторыми изменениями)

(Единообразный) Акт об условной продаже 1922 года, с изменениями 1955 г., с поправками 1959 г. (Там же, p. 45). Этот Акт принят, частично с незначительными изменениями, в шести из 12 провинций

Альберта

Акт об условной продаже (*Revised Statutes of Alberta 1955*, ch. 54)

Британская Колумбия

Акт об условной продаже (*Statutes Brit. Col. 1961*, ch. 9)

Манитоба

Акт о документах о праве удержания (*Revised Statutes of Manitoba 1954*, ch. 144)

Нью-Брансуик

Акт об условной продаже (*Revised Statutes of New Brunswick 1952*, ch. 34)

Онтарио

Акт об условной продаже (*Revised Statutes of Ontario 1970*, ch. 76)

Саскачеван

Акт об условной продаже (*Revised Statutes of Saskatchewan 1965*, ch. 393)

Чили

Закон № 4702 о продаже движимого имущества в рассрочку от 6 декабря 1929 г. (*Código de comercio*, ed. oficial 1970, p. 419)

Постановление о специальном реестре залогов в соответствии с законом о продаже движимого имущества в рассрочку от 31 декабря 1929 г. (Там же, p. 427)

Закон о банкротствах № 1297 от 23 июня 1931 г. (Там же, p. 265)

Закон № 5687 о договорах промышленного залога от 17 сентября 1935 г. (Там же, p. 589)

Постановление о реестре промышленных залогов от 5 апреля 1928 г. (Там же, p. 595)

Декрет № 1151 об утверждении положений Реестра автотранспортных средств от 16 апреля 1963 г. (*Recopilación de Reglamentos 16* (1963—1965), p. 547)

Кипр

Закон о документах купли-продажи в рассрочку сельскохозяйственных орудий 1922 года (*Laws of Cyprus 1959*, ch. 27)

Чехословакия

Закон о международной торговле от 4 декабря 1963 г. (*Gesetz über die Rechtsbeziehungen im internationalen Handel vom 4. Dezember 1963*, 1966)

Дания

Konkurslov от 25 марта 1872 г., с поправками (*Karnov's Lovsamling*, 6th ed. 1961, p. 1871)

Tingslysningsslov от 31 марта 1826 г. (Там же, p. 2016)

Доминиканская Республика

Закон № 1608 об условной продаже движимого имущества от 29 декабря 1947 г. (Goldschmidt, *Las ventas con reserva de dominio en la legislación venezolana y en el derecho comparado*, 1956, p. 121)

Египет

Закон № 11 о продаже и залоге коммерческих предприятий от 29 февраля 1940 г. (*Répertoire permanent de*

législation égyptienne, s. v. Fonds de commerce)

Закон № 29/1940 о некоторых изъятиях из правил гражданского кодекса о залогах от 25 мая 1940 г. (Там же, s. v. Crédit hypothécaire agricole d'Égypte, p. 11)

Англия

Акт о железнодорожных компаниях 1867 года (с. 127) (*Halsbury's Statutes of England*, 2nd ed. 1950, vol. XIX, p. 771)

Акт о купчих 1878 года (*Halsbury's Statutes of England*, vol. 2, ed. 2, 1948, p. 557)

Акт 1882 года о поправках к Акту о купчих 1878 года (Там же, p. 574)

Акт о компаниях 1948 года (*Halsbury's Statutes of England*, vol. 3, ed. 2, 1949, p. 452)

Акт о купле-продаже товаров 1893 года (*Halsbury's Statutes of England*, vol. 22, ed. 2, 1950, p. 985)

Финляндия

Акт об ипотеке движимости от 17 февраля 1923 г. (*Finlands Lag 1969 sub C1 84*, p. 197)

Закон от 24 ноября 1950 г. (*Finlands Lag 1969 sub EK 97*, p. 872)

Франция

Закон о продаже и залоге коммерческих предприятий от 17 марта 1909 г. (Daloz, *Code de commerce*, 1969/70, p. 423)

Закон о залоге машин и оборудования от 18 января 1951 г. (Там же, p. 441)

Декрет от 30 сентября 1953 г. (*Journal Officiel*, 10 Oct. 1953, p. 8628; Daloz, *Code civil* sub art. 2074 cc)

Министерская инструкция от 27 октября 1956 г. (*Journal Officiel*, 21 Nov. 1956, p. 11 141)

Закон № 67-563 о конкурсном производстве, ликвидации имущества, личной несостоятельности и банкротствах от 13 июля 1967 г. (Daloz, *Code de commerce*, 62th ed. 1969/70, p. 251)

Германская Демократическая Республика

Гражданский кодекс 1975 года

Закон о международных хозяйственных договорах 1976 года

Федеративная Республика Германии

Положение о банкротствах от 10 февраля 1877 г., с поправками (Schönfelder, *Deutsche Gesetze*, отдельные выпуски, № 110)

Закон от 3 мая 1886 г. (*RGBl.* 131)

Прусский закон о железнодорожном имуществе от 8 июля 1902 г. (*GS 1902*, 237)

Закон от 7 марта 1934 г. с поправками (*RGBl.* 1934 II 91)

Закон о кредитах для сельскохозяйственной аренды от 5 августа 1951 г. (*RGBl.* I 494)

Федеральный закон о железных дорогах от 13 декабря 1951 г. (*BGBl.* I 955), с поправками

Венгрия

Правительственный декрет № 7 от 1967 года (12 X) о Гражданском кодексе 1959 года Karm. (перевод на английский в Szasz, *Hungarian Statutes Governing Foreign Trade*)

Индия

Акт об индийских железных дорогах 1890 года (*India Code*, 1969, VII part I, p. 33)

Акт об автотранспортных средствах 1939 года (Там же, VII part III, p. 15)

Израиль

Закон о залогах 1967 года (Перевод на английский в *Israel Law Review* 4, 1969, p. 443)

Италия

Декрет-закон № 436 о договорах на продажу автомобилей... от 15 марта 1927 г. (*Gazz. Uff.* 11 April 1927 no. 84, Lex 1927, 551)

- Исполнительные постановления от 29 июля 1927 г. (*Gazz. Uff.* 5 Oct. 1927, Lex 1927, 1441)
- Decreto no. 267. Disciplina del fallimento, del concordato preventivo, della amministrazione controllata... от 16 марта 1942 г. (Franchi/Feroci/Ferrari, *I quattro codici*, 1956, p. 871)
- Закон № 1329 о приобретении нового оборудования от 28 ноября 1965 г. (Franchi/Feroci/Ferrari, *Codice civile*, 1966, p. 1107)
- Япония**
- Закон о железнодорожной ипотеке (№ 53) от 13 марта 1905 г., с поправками (Перевод на английский в *EHS Law Bulletin Series Japan II* sub IB)
- Закон о ссуде сельскохозяйственного движимого имущества от 29 марта 1933 г. (*EHS Law Bulletin Series II*, IL 1)
- Закон об ипотеке автотранспортных средств (№ 187) от 1 июня 1951 г. (Перевод на английский в *EHS Law Bulletin Series II* sub I E 1)
- Закон об ипотеке строительного оборудования от 15 мая 1954 г. (Перевод на английский в *EHS Law Bulletin Series II* sub IG)
- Закон об ипотеке предприятий от 30 апреля 1958 г. (*EHS Law Bulletin Series II*, IM)
- Кения**
- Ордонанс о передаче движимости 1930 года (*Laws of Kenya* 1962 ch. 28)
- Корейская Республика**
- Закон № 868 об ипотеке автомобилей от 23 ноября 1961 г.
- Ливан**
- Закон о продаже в кредит автомобилей, сельскохозяйственных машин и промышленного оборудования от 20 мая 1935 г.
- Законодательный декрет № 11 от 11 июля 1967 г. (о продаже и ипотеке предприятий) (*Code de commerce*, translated by *Argus* 1968, p. 113)
- Люксембург**
- Постановления об урегулировании залога коммерческих предприятий от 27 мая 1937 г. (*Mémorial* 1937, 386)
- Мексика**
- Общий закон о праве собственности и кредитных операциях от 26 августа 1932 г. (*Código de comercio y leyes complementarias*, 22nd ed., 1971, p. 229)
- Новый закон о банкротствах и отсрочке платежей от 31 декабря 1942 г. (*Nueva Ley de Quiebras y de Suspensión de Pagos*, 1950)
- Марокко**
- Указ о продаже в кредит автотранспортных средств от 17 июля 1936 г. (*Les Codes Marocains*, 1953, I 152)
- Новая Зеландия**
- Акт о передаче движимости 1924 г. (*New Zealand Statutes Reprint 1908—1957 vol. I*, p. 839)
- Никарагуа**
- Закон о сельскохозяйственном и промышленном залоге от 6 августа 1937 г. (*Código de comercio de la República de Nicaragua*, 2nd ed., 1949, p. 319)
- Норвегия**
- Закон о поправках к законодательству о залогах от 9 июня 1895 г. (*Norges Lov* 1682—1969, p. 254)
- Закон об ипотеке под промышленный кредит от 8 марта 1946 г. (Там же, p. 1404)
- Закон от 5 февраля 1965 г. о Государственном сельскохозяйственном банке (Там же, p. 2373)
- Панама**
- Закон № 22 о сельскохозяйственном залоге от 15 февраля 1952 г. (*Código civil de la República de Panama*, 1960, p. 544)
- Декрет-закон № 2 об ипотеке движимости от 24 мая 1955 г. (Там же, p. 521)
- Парагвай**
- Декрет-закон № 896 о залоге с регистрацией от 22 октября 1943 г. (Lacóniels, *Repertorio de Jurisprudencia*, 1948, p. 521)
- Перу**
- Закон № 2402 о регистрации сельскохозяйственных залогов от 16 декабря 1916 г. (*Código civil*, 1962, p. 808)
- Закон № 6565 о продаже в рассрочку от 12 мая 1929 г. (Goldschmidt, *Las ventas con reserva de dominio en la legislación venezolana y en el derecho comparado*, 1956, p. 97)
- Верховный декрет от 13 мая 1953 г. (Там же, p. 99)
- Филиппины**
- Акт об ипотеке движимости от 1 августа 1906 г., Акт № 1508 (*The Philippine Commercial Laws and Code of Commerce*, 11th ed., 1962, p. 191)
- Польша**
- Гражданский кодекс 1934 года
- Португалия**
- Декрет-закон № 40 079 от 8 марта 1955 г. (*Coleção Oficial de Legislação Portuguesa* 1955 I 142)
- Гражданский процессуальный кодекс от 28 декабря 1961 г. (*Código de processo civil*, 1967)
- Скандинавия**
- (Единообразный) Закон о торговом мореплавании 1891/1893 гг. (Zweigert/Kropholler, *Sources of International Uniform Law/Sources du droit uniforme international*, vol. II, 1972, E 237)
- (Единообразный) Закон о купле-продаже 1905/1907 гг. (Там же, vol. I, 1971, E 158, F 158, G 158)
- Южная Африка**
- Акт о нотариальных долговых обязательствах (Наталь), № 18 от 1932 года (Information of the Government of South Africa to UNCITRAL of 24 Nov. 1970: schedule B, p. 277)
- Испания**
- Закон об ипотеке движимости от 16 декабря 1954 г. (*Leyes civiles de Espana*, Reus (ed.) 1964, I part III, p. 1)
- Исполнительное постановление от 17 июня 1955 г. (Там же, p. 30)
- Швеция**
- Постановление о продаже товаров, которые покупатель оставляет во владении продавца (об «ипотеке движимости») от 20 ноября 1845 г. (*Sveriges Rikes Lag* 1972, p. 584)
- Закон об ипотеке предприятий от 29 июля 1966 г. (Там же, p. 662)
- Закон о недвижимости от 17 декабря 1970 г. (Там же, p. 160)
- Закон о введении нового закона о недвижимости от 17 декабря 1970 г. (Там же, p. 241)
- Швейцария**
- Федеральный закон о взыскании долгов и конкурсном производстве от 11 апреля 1889 года, с поправками (*Schuldbetreibung und Konkurs*, 1950, p. 1)
- Федеральный закон об ипотеке и принудительной ликвидации железнодорожных и судоходных предприятий от 25 сентября 1917 года (*Bereinigte Sammlung der Bundesgesetze und Verordnungen 1848—1947*, VII 253)
- Постановление Федерального трибунала от 29 марта 1939 года (Там же, vol. 2, p. 668)
- Таиланд**
- Акт о регистрации оборудования от 14 апреля 1971 года
- Тунис**
- Декрет о продаже в кредит транспортных средств или тракторов/автомобилей от 7 ноября 1935 года (*Recueil de Législation tunisienne* III)

УгандаАкт о купчих (*Laws of Uganda, 1964, Cap. 77*)**Единообразный закон о купле-продаже**(Гаагский) Единообразный закон о купле-продаже 1964 года (*Zweigert/Kropholler, Sources of International Uniform Law/Sources du droit uniforme international, vol. I. 1971, E 137, F 137, G 137*)**Союз Советских Социалистических Республик**

Гражданский кодекс РСФСР 1964 года; Гражданский процессуальный кодекс РСФСР 1964 года

Соединенные Штаты АмерикиАкт о банкротствах (United States Code title 11)
Акт о торговле между штатами (United States Code title 49)**Уругвай**Закон № 5649 от 21 марта 1918 года о сельскохозяйственном залоге (*Código de comercio de la República Oriental del Uruguay, 1964, p. 337*)**Уругвай**

Декрет о порядке применения Закона о сельскохозяйственном залоге от 20 августа 1918 года (Там же, р. 344)

Закон 8292 от 24 сентября 1928 года о промышленном залоге (Там же, р. 350)

Декрет о порядке применения Закона о промышленном залоге от 29 ноября 1928 года (Там же, р. 352)

Закон № 12 367 от 8 января 1957 года (Там же, р. 378)

ВенесуэлаЗакон о сельскохозяйственном банке от 29 мая 1946 года (*Compilación legislativa de Venezuela, ed. 2, 1956, vol. II, p. 353*)

Правила Венесуэльской корпорации развития от 21 августа 1947 года (Там же, р. 821)

Декрет № 491 о продаже с резервированием права собственности от 26 декабря 1958 года (*Boletín del Instituto de Derecho Comparado de México 12 (1959), p. 142*)Закон об ипотеках движимости и залоге без передачи владения от 27 февраля 1973 года (*Gaceta Legal No. 341, p. 2*)

II. ПЕРЕЧЕНЬ ЧАСТО ЦИТИРУЕМЫХ ИЗДАНИЙ

Conseil de l'Europe, *Comité Européen de Coopération Juridique*,*Aspects internationaux de la protection juridique des droits des créanciers (CCJ (72) 26)*, подготовлено Service de Recherches juridiques Comparatives в Париже и цитируется как французское исследование;Council of Europe, *European Committee on Legal Cooperation**Sales of Movable by Instalment and on Credit in the Member Countries of the Council of Europe (CCJ (68) 10)*, подготовлено и цитируется как МИУЧП;Goode and Ziegel, *Hire-Purchase and Conditional Sale. A Comparative Survey of Commonwealth and American Law (1965)*;*Les assurances de crédit (ed.), La réserve de propriété dans le monde et Autres garanties de vendeur d'effets mobiliers (loose-leaf 1971)*, цитируется как Devel и Sépulture, соответственно;Mertens, *Eigentumsvorbehalt und sonstige Sicherungsmittel des Verkäufers im ausländischen Recht (1964)*.**В. Записка Секретариата по Разделу 9 Единообразного торгового кодекса Соединенных Штатов Америки (A/CN.9/132)***

СОДЕРЖАНИЕ	Пункты
ВВЕДЕНИЕ	1—9
ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ РАЗДЕЛА 9	
Соглашение об обеспечении	10—20
Создание обеспечительных интересов	10—13
Другие условия соглашения об обеспечении	14—20
«Формализация» обеспечительного интереса	21—42
Формализация путем вступления во владение	23—25
Формализация путем регистрации	26—36
Титульное удостоверение	37
Статуты и договоры Соединенных Штатов Америки	38
Автоматическая формализация	39—42
Приоритеты	43—62
Держатели прав удержания	44—45
Другие обеспеченные стороны	46—56
Приобретатели	57—60
Управляющий конкурсной массой	61—62
Постоянные принадлежности	63—67
Выручка	68—71
Процедура в случае непогашения долга должником	72—77
Иностранная сделка	78—86
Признание обеспечительных интересов, созданных за рубежом	78—80
Формализация обеспечительных интересов, созданных за рубежом	81—86

* 28 февраля 1977 года.

ВВЕДЕНИЕ

1. В виде введения к обсуждению пункта повестки дня: «Обеспечительные интересы», проведенному на восьмой сессии Комиссии, Секретариат представил устный доклад относительно Раздела 9 Единообразного торгового кодекса Соединенных Штатов Америки. Некоторые представители обратились к Секретариату с просьбой представить этот доклад в виде документа¹. Настоящий документ представляется в ответ на эту просьбу.

2. Единообразный торговый кодекс (ЕТК) является единообразным законом, регулирующим определенные аспекты торгового права. Он был принят 49 штатами из 50. Он подразделяется на 9 основных частей, которые называются «разделами». Раздел 9 регулирует обеспечительные интересы в движимом имуществе (движимости). Он не регулирует обеспечительные интересы в недвижимом имуществе, за исключением случая, связанного с коллизией приоритетов между обеспечительными интересами в постоянных принадлежностях, т. е. в таком движимом имуществе, как, например, печь, которая становится частью недвижимого имущества, и обеспечительными интересами в самом недвижимом имуществе².

3. До принятия Раздела 9 существовал целый ряд разнообразных обеспечительных интересов в движимом имуществе, имеющих в одном или более из 50 штатов³. Это разнообразие иллюстрируется статьей 9-102 (2) ЕТК, которая устанавливает, что Раздел 9 применяется к «обеспечительным интересам, созданным посредством договора, включая ручной залог, цессию, ипотеку движимости, доверительную собственность на движимое имущество, договор за печатью о доверительной собственности, право удержания, принадлежащее фактору, доверительную собственность на оборудование, условную продажу, сохранную расписку, иные договоры о праве удержания вещи или титула, а также аренду или консигнацию, предназначенные служить обеспечению».

4. Каждая форма обеспечительного интереса имеет свои правила в отношении формальных реквизитов действительности, прав обеспеченной стороны в отношении должника и третьих сторон, прав должника в отношении обеспеченной стороны и требования при регистрации. Существование такого большого числа отдельных форм обеспечительного интереса имело своим результатом то, что в пределах одного штата

могло сохраняться до шести систем регистрации, охватывающих обеспечительные интересы в движимом имуществе, причем некоторые из них сохраняются на местной основе, а другие — в пределах всего штата, и данные по каждой из них необходимо проверять с целью установления статуса должника.

5. Несмотря на большое число обеспечительных интересов, в их структуре еще сохранялись пробелы. Во многих штатах обеспечительный интерес не мог быть объективно установлен в материальных запасах, хотя в таком финансировании имелась реальная необходимость. В тех штатах, где финансирование материальных запасов было возможным, часто возникало недоумение в отношении того, каким образом сохранять технически действительный обеспечительный интерес при финансировании процесса производства, где имущество, обремененное обеспечительным интересом, т. е. «имущество, служащее обеспечением», сначала представляло собой сырьевые материалы, затем становилось полуфабрикатом и в итоге готовой продукцией.

6. Это сбивающее с толку разнообразие обеспечительных интересов и правовых норм в значительной степени препятствует расширению кредита на национальной основе. В случае несостоятельности должника многие кредиторы обнаруживали, что их обеспечительные интересы не имеют исковой силы, поскольку они не были созданы или формализованы в соответствии с правом штата, в котором кредиторы добиваются защиты этих интересов⁴. Другие кредиторы, озабоченные о требованиях местного права, обнаруживали, что расходы на приспособление их методов финансирования к любым неожиданностям, связанным со столь большим числом различных систем обеспечительных интересов, существенно увеличивали стоимость обеспеченного кредита.

7. Раздел 9 был задуман и разработан с целью преодоления этих трудностей. Его целями являются:

совершенствование норм права, касающихся обеспечительных интересов;

создание единой и взаимосвязанной системы обеспечительных интересов в пределах штата, в котором она введена в действие;

и

унификация норм права, касающихся обеспечительных интересов, среди штатов и других политических единиц Соединенных Штатов Америки.

По общему согласию торговых и юридических кругов Соединенных Штатов Америки в этом Разделе удачно разрешены эти проблемы. Дело обстоит именно так, даже несмотря на то, что

¹ Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцатая сессия, Дополнение № 17 (А/10017), пункт 62 (Ежегодник., 1975 год, часть первая, II, А).

² Статья 9—313. См. пункты 63—67.

³ Право «штата» означает право одного из 50 штатов. Право национального правительства, как правило, упоминается как «федеральное право».

⁴ Концепцию «формализации» см. в пунктах 21—42, ниже.

вследствие принятия некоторыми штатами отдельных положений полного единообразия между штатами не было достигнуто.

8. Основной фактор, который отличает Раздел 9 от предыдущих норм права, заключается в том, что одна группа унифицированных положений, основывающихся на функциональных соображениях, охватывает все формы обеспечительных интересов во всех видах движимого имущества, используемого в качестве обеспечения. В частности, были устранены существовавшие в нормах права до принятия ЕТК различия между правами и обязанностями сторон, когда кредитор располагал правовым титулом на имущество, служащее обеспечением (например, договоры условной купли-продажи), и правами и обязанностями сторон, когда должник располагал правовым титулом на служащее обеспечением имущество. Вместо этого возникло различие между «обеспечительными интересами в целях получения покупной платы» и обеспечительными интересами, которые были созданы не в целях получения покупной платы⁵. Раздел 9 также преодолевает трудности использования в качестве обеспечения материальных запасов и денежных требований, не представленных каким-либо оборотным документом. Его положения регулируют обеспеченное финансирование промышленника, торговца, фермера и потребителя⁶. Это единообразие норм права, касающихся обеспечительных интересов, было достигнуто путем создания новой концептуальной структуры, которая зачастую использует старые идеи, выраженные по-новому. Хотя формулировки Раздела 9 являются детальными и, как утверждают, иногда вводят в заблуждение, эта концептуальная структура не вызывает особых трудностей.

9. Было подготовлено несколько вариантов Раздела 9, отличающихся друг от друга лишь техническими деталями. Приведенное ниже обсуждение основывается на действующем тексте 1972 года.

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ РАЗДЕЛА 9

СОГЛАШЕНИЕ ОБ ОБЕСПЕЧЕНИИ

Создание обеспечительных интересов

10. Поскольку Раздел 9 охватывает лишь консенсуальные обеспечительные интересы, а не интересы, созданные в силу закона, для возникновения обеспечительного интереса необходим какой-либо прямо выраженный договор об

⁵ Концепцию «покупной платы» и последствия для сторон, которые возникают на основании этой концепции, см. в пунктах 49—53, ниже.

⁶ Помимо Раздела 9 существует ряд других законов, которые имеют отношение к потребительским сделкам, включающим в себя обеспечительные интересы.

этом⁷. Такой договор называется «соглашением об обеспечении». Существует ряд формальных требований для того, чтобы соглашение об обеспечении было действительным и имело исковую силу против должника и третьих сторон⁸.

11. Соглашение об обеспечении может быть заключено в устной форме, если служащее обеспечением имущество находится во владении «обеспеченной стороны»⁹. Устное соглашение об обеспечении, ставшее действительным в результате факта владения, является содержащимся в Разделе 9 вариантом ручного залогового соглашения, существовавшего до принятия ЕТК¹⁰.

12. Если служащее обеспечением имущество не находится во владении обеспеченной стороны, это соглашение должно заключаться в письменной форме и подписываться должником¹¹. В соответствии с ЕТК такая подпись может быть поставлена с помощью штампа или механических средств, а также рукой¹². Требование о том, чтобы эта подпись была нотариально заверена или удостоверена каким-либо иным образом, не выдвигается.

13. Письменное соглашение об обеспечении должно содержать описание имущества, служащего обеспечением¹³. «Описание ... считается достаточным, независимо от того, является ли оно подробным, при условии, если оно разумным образом идентифицирует описываемый объект»¹⁴. Это правило отвергает существовавшую ранее проверку «серийного номера», для которой описание должно быть подробным. Поэтому в соглашении об обеспечении служащее обеспечением имущество может, как правило, описываться как «все материальные запасы», если это действительно является точным описанием этого имущества. Тем не менее, стороны обычно конкретно идентифицируют любое служащее обеспечением имущество, которое поддается такой идентификации.

⁷ Однако сюда также включаются некоторые ограниченные обеспечительные интересы, которые возникают в соответствии с Разделом 2 (продажа) и Разделом 4 (банковские депозиты и инкассовые операции), без требования заключения ясно выраженного договора [статья 9 203 (1)].

⁸ Чтобы обладать «приоритетом» перед правами большинства третьих сторон, обеспечительный интерес должен быть «формализован». Обсуждение формализации и приоритетов см. в пунктах 21—62, ниже.

⁹ Статья 9-203 (1).

¹⁰ Владение также служит средством «формализации» обеспечительного интереса. См. пункты 23—25, ниже.

¹¹ Статья 9-203 (1a).

¹² Статья 1-201 (39).

¹³ Статья 9-203 (1a). «Кроме того, если обеспечительный интерес относится к урожаю на корню, либо к урожаю, который предстоит вырастить, либо к лесоматериалам, которые должны быть заготовлены на лесосеках, [соглашение об обеспечении должно содержать] описание соответствующего земельного участка».

¹⁴ Статья 9-110.

Другие условия соглашения об обеспечении

14. В дополнение к этим минимальным требованиям для действительности на практике большинство соглашений об обеспечении содержит множество оговорок, относящихся к договору между данными сторонами. За малым исключением, Раздел 9 предоставляет сторонам полную свободу определять форму соглашения об обеспечении по своему усмотрению, при условии, что такого рода оговорки не нарушают общего правила о добросовестности¹⁵.

15. Существуют две договорные оговорки, действительность которых ранее вызывала сомнения и которые сейчас конкретно разрешены: оговорка о «будущих кредитах» и оговорка об «имуществе, приобретенном впоследствии».

16. В соответствии с оговоркой о будущих кредитах, текущий обеспечительный интерес создается в целях гарантирования возврата денег, которые кредитор соглашается дать займы должнику в какое-либо определенное время в будущем. В существовавших до принятия ЕТК нормах права наблюдалось не выраженное прямо предубеждение в отношении оговорок. Хотя лишь небольшое число штатов прибегало к систематическим отказам обеспечить соблюдение таких оговорок, судебные ограничения резко снижали пользу от таких договоренностей. Одно из распространенных ограничений заключалось в том, что интерес, заявленный в имуществе, служащем обеспечением и существовавший во время совершения обеспеченной сделки о кредитах, предоставленных впоследствии, был юридически действителен только при условии, что в первоначальном соглашении об обеспечении устанавливался конкретный размер таких последующих кредитов и даже сроки их предоставления.

17. Такая деталь зачастую неизвестна во время заключения соглашения. Стороны могут пожелать договориться о предельной сумме кредита, в пределах которой должник может заимствовать средства в будущем, если и когда он в них нуждается. Стороны могут также пожелать обеспечить эти будущие кредиты путем обременения обеспечительным интересом конкретного имущества, служащего обеспечением. Это всегда может быть осуществлено путем испол-

нения отдельных соглашений об обеспечении всякий раз, когда выплачиваются деньги или предоставляется кредит. В соответствии с такой системой приоритет, возникающий из каждого отдельного соглашения об обеспечении, будет зависеть от даты его «формализации». В соответствии с Разделом 9 оговорка в соглашении об обеспечении, согласно которой наименованное имущество служит обеспечением кредитов, которые будут представлены в будущем обеспеченной стороной должнику, имеет силу и приоритет, как правило, возникает в момент формализации данного соглашения об обеспечении¹⁶.

18. Подобным образом до введения в силу Раздела 9 существовало общее предубеждение против включения в соглашения об обеспечении оговорки, касающихся имущества, приобретенного впоследствии, в соответствии с которыми должник создавал обеспечительный интерес в имуществе, которое должно быть приобретено в будущем. Это предубеждение основывалось на трех основных доводах. Один из них заключался в том, что для какого-либо лица было логически невозможным предоставлять текущий интерес в том, что не являлось его собственностью. Некоторые суды проявляли готовность признать оговорку об имуществе, приобретенном впоследствии, в качестве обещания должника создать обеспечительный интерес в имуществе в момент, когда он приобретает интерес в этом имуществе, обещания, исполнение которого будет обеспечиваться именно судами, однако эта теория породила некоторые проблемы в связи с законами о банкротстве¹⁷. Второй довод заключается в том, что должники должны быть защищены от своей собственной тенденции к принятию на себя слишком больших обязательств при создании обеспечительных интересов в имуществе, которое они предполагают получить в будущем. Третий довод состоит в том, что оговорка об имуществе, приобретенном впоследствии, является средством введения в заблуждение других кредиторов данного должника.

19. Каким бы ни было значение этих доводов в некоторых контекстах, они вызывают проблемы для тех торговцев, основные активы которых состоят либо из материальных запасов, либо из счетов дебиторов, и которые хотели бы использовать эти активы для обеспечения займов от

¹⁵ Статья 1-208 ограничивает использование условия, предусматривающего, что одна сторона может потребовать досрочного платежа или исполнения либо предоставления дополнительного обеспечения «по своему усмотрению» или «если она считает себя негарантированной». Статья 9-501 (3) перечисляет правила, касающиеся процедуры принудительной реализации имущества, от которых стороны не могут отказаться или изменить. Соглашение, которое затрагивает приоритеты третьих сторон, не является обязательным для третьей стороны, не давшей на это согласия. Сравни статью 9-316.

Общее обязательство действовать добросовестно содержится в статье 1-203.

¹⁶ Относительно действительности оговорки о будущих кредитах см. статью 9-204 (3). Относительно приоритетов в целом см. пункты 43—62 и 66—67, ниже. Особые проблемы, касающиеся приоритетов и возникающие из оговорок о будущих кредитах, регулируются статьями 9-301 (4), 9-307 (3), 9-312 (3), (4) и (7).

¹⁷ Если интерес возникает впоследствии только во время банкротства или в любое другое время в течение 120 дней до наступления банкротства, то он будет представлять собой оспоримую «преференцию» в соответствии со статьей 60а (1) Закона о банкротстве. По этой причине теория «краткосрочного права удержания», используемая в некоторых правовых системах, не нашла применения в Соединенных Штатах.

банков или других финансовых учреждений. В обоих случаях общая ценность активов, как правило, остается в постоянных пределах, однако ценность отдельных единиц меняется ежедневно.

20. Вследствие широкой потребности в ходе деловой жизни в Соединенных Штатах в кредитах, обеспеченных материальными запасами или счетами дебиторов, до принятия ЕТК был создан ряд новых способов или методов обеспечения в целях ликвидации предубеждения против оговорки об имуществе, приобретенном впоследствии. Хотя эти способы, представляющие в настоящее время лишь исторический интерес, принимали ряд различных форм, все они имели два общих элемента. Они были сложными и дорогостоящими. Введение в действие Раздела 9, который прямо допускает использование оговорки об имуществе, приобретенном впоследствии, существенно снизило их сложность и стоимость¹⁸.

«ФОРМАЛИЗАЦИЯ» ОБЕСПЕЧИТЕЛЬНОГО ИНТЕРЕСА

21. Если обеспеченная сторона лишь вступает в соглашение об обеспечении с должником, ее обеспечительный интерес является «неформализованным». Неформализованный обеспечительный интерес полностью действителен и имеет исковую силу против должника и всех третьих сторон. Однако он подчинен правам большинства третьих сторон, включая управляющего конкурсной массой¹⁹. Поэтому, в случае несостоятельности должника, то есть тогда, когда обеспечительный интерес имеет наибольшую ценность, неформализованный обеспечительный интерес имеет лишь небольшое практическое значение. И наоборот, права третьих лиц, как правило, подчиняются «формализованному» обеспечительному интересу²⁰.

22. В зависимости от типа имущества, служащего обеспечением и связанной с этим сделки, обеспечительный интерес может быть формализован следующим образом²¹:

вступление во владение имуществом, служащим обеспечением;

регистрация «заявления о финансировании» в соответствующем правительственном учреждении;

отметка об обеспечительном интересе на титульном удостоверении;

соблюдение положений статута или договора

¹⁸ Статья 9-204 (1).

¹⁹ Статья 9-301 (1).

²⁰ Коллизия между третьими сторонами и формализованными обеспечительными интересами рассматривается в пунктах 43—62 и 66—67, ниже.

²¹ Пути формализации обеспечительного интереса рассматриваются в статьях 9-302—9-305.

Соединенных Штатов, т. е. федерального правительства, если они существуют; путем автоматической формализации.

Формализация путем вступления во владение

23. Как было отмечено выше, соглашение об обеспечении может и не быть в письменной форме, если обеспеченная сторона вступает во владение имуществом, служащим обеспечением. Аналогично этому факт вступления обеспеченной стороны во владение служащим обеспечением имуществом представляет собой формализацию²². Поэтому существовавший до принятия ЕТК ручной залог в настоящее время является обеспечительным интересом по ЕТК, формализованным путем вступления во владение. Между прочим, можно отметить, что Раздел 9 воспроизводит ранее действовавшее залоговое право, согласно которому обеспеченная сторона должна проявлять разумную заботу при складировании и сохранении имущества, служащего обеспечением и находящегося в ее владении²³.

24. Обеспеченная сторона в соответствии с Разделом 9 вступает во владение с момента, когда служащее обеспечением имущество поступает в ее физическое владение или находится в физическом владении у третьей стороны, которая удерживает его на счете обеспеченной стороны²⁴. Владение считается «конструктивным», если служащее обеспечением имущество находится в руках должника²⁵.

25. В настоящее время посессорные обеспечительные интересы имеют коммерческое значение только в отношении оборотных документов, инвестиционных ценных бумаг²⁶, оборотных конносаментов, оборотных складских свидетельств и других оборотных товарораспорядительных документов²⁷. В каждом случае обладание листом бумаги создает обеспечительный интерес в требовании, правах или имуществе, представленных этим листом бумаги.

Формализация путем регистрации

26. Наиболее распространенным средством формализации обеспечительного интереса является регистрация заявления о финансировании

²² Статьи 9-302 (1a), 9-305.

²³ Статья 9-207.

²⁴ Статья 9-305.

²⁵ Однако см. обсуждение автоматической формализации в пунктах 39—42, ниже.

²⁶ Наиболее важными видами «инвестиционных ценных бумаг» являются акции основного капитала какой-либо корпорации или облигации. Техническое определение см. в статье 9-102 (1a).

²⁷ «Складское свидетельство, конносамент или иной товарораспорядительный документ является оборотным.

a) если по его условиям товары подлежат выдаче предъявителю или приказу поименованного лица; или

b) когда он признан в заморской торговле, если этот документ, выписанный на имя определенного лица или его правопреемников».

Статья 7-104 (1)

в соответствующем правительственном учреждении. Обеспечительный интерес может быть формализован путем регистрации в отношении любого служащего обеспечением имущества, за исключением денег или оборотных документов, которые могут быть формализованы только путем вступления во владение, или того имущества, которое по требованию специальных статута формализуется только путем специальной отметки на титульном удостоверении или каким-либо другим путем²⁸.

27. Согласно нормам права, существовавшим до принятия ЕТК, была возможной формализация таких обеспечительных интересов, как ипотека движимости или договоры об условной купле-продаже, путем фиксирования или регистрации фактического соглашения или его точной копии. Раздел 9 в целом не придерживается этой практики. По Разделу 9 обеспеченная сторона регистрирует заявление о финансировании²⁹. «Заявление о финансировании является достаточным, если оно подписано должником и обеспеченной стороной, указывает адрес обеспеченной стороны, по которому может быть получена информация относительно обеспечительного интереса, а также почтовый адрес должника, и содержит указания о видах или описание состава имущества, служащего обеспечением»³⁰.

28. Эта сокращенная форма регистрации известна как уведомляющая регистрация. Заявление о финансировании ставит в известность любое лицо, которое может быть в этом заинтересовано, о том, что поименованный в нем должник мог создать обеспечительные интересы в видах или составе перечисленного имущества, служащего обеспечением. То обстоятельство, что имеется зарегистрированное заявление о финансировании, может и не означать существования обеспечительного интереса в пользу обеспеченной стороны, поименованной в нем. Вполне возможно, что заявление о финансировании было зарегистрировано до заключения соглашения об обеспечении или наоборот — обязательство должника перед обеспеченной стороной могло быть отменено без аннулирования заявления о финансировании.

29. Ценность регистрации заявления о финансировании для обеспеченной стороны, даже в том случае, когда нет действующего соглашения об обеспечении, заключается в том, что если когда-либо в будущем между данной обеспеченной сто-

роной и данным должником заключается соглашение об обеспечении, в котором служащее обеспечением имущество подпадает под виды или состав имущества, служащего обеспечением и описанного в заявлении о финансировании, то обеспечительный интерес автоматически формализуется в момент заключения данного соглашения об обеспечении. Нет даже минутного разрыва между моментом создания обеспечительного интереса и моментом установления его приоритета перед третьими лицами. Более того, есть характерная черта, которая имеет даже большее значение для обеспеченной стороны и состоит в том, что приоритет формализации возникает в момент регистрации, а не в момент создания обеспечительного интереса³¹.

30. Эта система уведомляющей регистрации имеет особое значение в тех случаях, когда одна и та же обеспеченная сторона периодически расширяет кредит одному и тому же должнику. Одного заявления о финансировании, в котором служащее обеспечением имущество описывается как «материальные запасы», будет достаточно для формализации целого ряда последующих отдельных соглашений об обеспечении, в каждом из которых некоторая часть или все материальные запасы должника указываются в качестве имущества, служащего обеспечением. То обстоятельство, что заявление о финансировании может быть зарегистрировано до подписания соглашения об обеспечении, делает возможными переговоры о предельном размере кредита, из которого будут заимствоваться средства в будущем, с кредитором, уверенным в том, что в случае несостоятельности должника он будет иметь приоритет в пределах всех авансов за счет кредита, произведенных им, перед другими кредиторами, которые зарегистрировали заявления о финансировании в более позднее время³².

31. Можно отметить, что приоритет, предоставляемый любому созданному впоследствии обеспечительному интересу в силу зарегистрированного заявления о финансировании, как может показаться, разрешает несостоятельному должнику отдавать предпочтение некоторым своим необеспеченным кредиторам перед другими кредиторами путем заключения соглашений об обеспечении с этими кредиторами. Хотя сам Раздел 9 не содержит какой-либо нормы, которая исключила бы наступление такого результата, как считается, в них нет необходимости, поскольку федеральные законы о банкротстве содержат строгие положения, которые отменяют такой обеспечительный интерес в пользу ранее существовавших обязательств, принятых в течение 120 дней до банкротства.

³¹ Статья 9-312 (5a).

³² При условии соблюдения прав сторон, обеспеченных в целях получения покупной платы. См. обсуждение в пунктах 49—56, ниже.

²⁸ Статья 9-302 (1), 9-304 (1).

²⁹ Статья 9-402. «Копия соглашения об обеспечении рассматривается как заявление о финансировании, если она содержит [информацию, требуемую для заявления о финансировании], и подписана должником». Статья 9-402 (1). Для того чтобы затруднить регистрацию соглашений об обеспечении в качестве заявлений о финансировании, многие штаты взыскивают более высокую регистрационную пошлину, если заявление о финансировании не составлено на листе стандартного размера 5×7 дюймов (127×178 мм).

³⁰ Статья 9-402 (1).

32. Хотя система уведомляющей регистрации допускает широкие описания в заявлении о финансировании, в большинстве случаев, когда заявление о финансировании предназначено для формализации единовременного займа или другого аванса за счет кредита, описание служащее обеспечением имущества в соглашении об обеспечении и заявлении о финансировании зачастую являются подробными и идентичными.

33. Раздел 9 не занимает твердой позиции в отношении того, должны ли заявления о финансировании регистрироваться в местных политических подразделениях или на централизованной основе в масштабе штата. Три альтернативные системы являются «официальными», а некоторые штаты приняли варианты этих трех официальных систем³³.

34. Как местная, так и централизованная система регистрации имеют свои преимущества. Большинство кредитных запросов относительно местных предпринимателей, фермеров и потребителей исходит из местных источников; в таком случае удобно иметь регистрационный реестр на месте, а централизованная система регистрации не представляет большой пользы для таких должников. С другой стороны, централизованная система регистрации предпочтительна в тех случаях, когда должник осуществляет свою деловую деятельность более чем в одном месте, причем любое из этих мест может быть местом, где было зарегистрировано заявление о финансировании в соответствии с местной системой регистрации. В последние годы проявляется слабая тенденция к централизации систем регистрации.

35. Регистрационный реестр открыт для публики, с тем чтобы потенциальный кредитор мог определить, имеется ли в данное время в реестре заявление о финансировании. Трудности, связанные с проверкой реестра на расстоянии, были снижены с помощью принятия положения, которое требует от должного лица, ведающего регистрацией, по соответствующей просьбе (или после уплаты сбора) выдавать сертификат, показывающий, существует ли в реестре на день и час, указанные в нем, какое-либо действующее в данное время заявление о финансировании, в котором упоминается конкретный должник, и если такое заявление существует, то в данном сертификате указываются дата и час регистрации каждого такого заявления и имена и адреса каждой обеспеченной стороны³⁴. Кроме того, в некоторых штатах должностные лица, ведающие регистрацией, отвечают на телефонные запросы, хотя это и не требуется по Разделу 9. Существует

также коммерческие организации, которые проверяют регистрационные реестры по просьбе какого-либо клиента.

36. Зарегистрированное заявление о финансировании действительно на период в пять лет с момента регистрации, после чего оно теряет силу³⁵. Для продления срока действия первоначального заявления могут быть зарегистрированы пролонгационные заявления³⁶. Число пролонгационных заявлений, которые могут быть зарегистрированы, не ограничивается. Если какое-либо пролонгационное заявление зарегистрировано до истечения срока действия первоначального заявления о финансировании, то в качестве даты возникновения приоритета устанавливается дата регистрации первоначального заявления о финансировании.

Титульное удостоверение

37. Если автомобили и аналогичные транспортные средства продаются для пользования, то в большинстве штатов они должны иметь титульное удостоверение, на котором может стоять отметка о каких-либо обеспечительных интересах в данном транспортном средстве. В тех штатах, где существует такого рода требование, такая отметка представляет собой формализацию³⁷. Для всех других целей обеспечительный интерес в автомобиле регулируется по Разделу 9.

Статуты и договоры Соединенных Штатов Америки

38. Федеральное правительство создало в силу закона или договора специальные режимы для обеспечительных интересов в особых видах имущества, в которых существует специальный национальный или международный интерес. Некоторые из этих режимов служат только для признания обеспечительных интересов, созданных в других странах³⁸, другие предусматривают лишь пути формализации и оставляют другие аспекты закона, регулирующего обеспечительный интерес, на усмотрение отдельных государств³⁹, причем полный режим создавался лишь в небольшом числе случаев⁴⁰. Во всех этих случаях Раздел 9, как закон штата, создает возможность возникновения любых коллизионных положений в федеральном законодательстве.

³⁵ Статья 9-403 (2).

³⁶ Там же.

³⁷ Статья 9-302 (3b). Автомобили, удерживаемые в качестве материальных запасов торговцем подержанными или новыми автомобилями, являются объектом обычной системы формализации путем регистрации заявления о финансировании.

³⁸ Например, Конвенция о международном признании прав на воздушные суда, Женева, 19 июня 1948 года, 310 UNTS 151.

³⁹ Например, 49 USCA, ст. 20с (подвижной железнодорожный состав); 49 USCA, стр. 1403 (воздушные суда).

⁴⁰ Например, 46 USCA, ст. 911—984 (Федеральный закон об ипотеке морских судов).

³³ Статья 9-401 (2).

³⁴ Статья 9-407 (2). Процедуру, с помощью которой потенциальный займодавец будущего кредита может установить фактическую сумму долга данного должника и конкретный состав имущества, предоставленного им в качестве обеспечения, см. в статье 9-208 и официальных комментариях к ней.

Автоматическая формализация

39. Имеется ряд случаев, когда обеспечительный интерес считается формализованным, даже если служащее обеспечением имущество находится во владении должника и заявление о финансировании не было зарегистрировано. В каждом случае общая стоимость формализации, включая рабочее время персонала, затраченное на заполнение бланков и отсылку их соответствующему учреждению, считалась непропорциональной утрате правового обеспечения третьими лицами, которые могли действовать, находясь в неведении относительно обеспечительного интереса. Наиболее распространенный случай, который можно предвидеть, заключается в том, что должник предоставил обеспечительный интерес в целях получения покупной платы в имуществе, не являющемся автомобилями или постоянными принадлежностями, которые были куплены для его собственных личных, семейных или домашних целей⁴¹. Однако существуют лишь два других тесно связанных между собой случая, которые имеют коммерческое значение⁴².

40. При условии, что обеспечительный интерес в оборотных документах⁴³ возникает за новую ценность⁴⁴, представленную на основании письменного соглашения об обеспечении, он автоматически формализуется на срок в 21 день с момента его возникновения⁴⁵. Такого рода интерес может возникнуть тогда, когда заимодавец предоставляет средства, которые нужны должнику для оплаты проекта, сопровождаемого каким-либо оборотным документом. Даже если заимодавец не вступает во владение данным документом, он может располагать формализованным обеспечительным интересом в этом документе на срок в 21 день. После истечения этого срока пролонга-

ция формализации будет зависеть от регистрации заявления о финансировании или вступления во владение этим документом⁴⁶.

41. Подобно этому, если обеспеченная сторона предоставляет средства или вступает во владение каким-либо оборотным документом, служащим обеспечением, этот документ может быть направлен должнику, и обеспечительный интерес будет оставаться формализованным в течение 21 дня, если данный документ был направлен для того, чтобы должник мог продать данное имущество или принять необходимые предварительные меры для его отчуждения⁴⁷.

42. В обоих этих случаях, на которые иногда ссылаются как на «сделки, предполагающие выдачу сохранной расписки», должник нуждается во владении оборотными документами с целью перепродажи имущества, получая таким образом средства для предоставления возмещения обеспеченной стороне или для «погрузки, выгрузки, складирования, отправки, переотправки, изготовления, обработки или иных операций с товарами, предшествующих их продаже или обмену»⁴⁸. Раздел 9, а также федеральный закон о банкротстве допускают, чтобы формализация длилась в течение 21 дня даже в том случае, когда должник владеет документами и не была произведена регистрация. Однако любое лицо добросовестно приобретающее эти документы или товары, представленные этими документами, у должника, имеет приоритет перед обеспеченной стороной в этих документах или товарах⁴⁹. Другими словами, такой формализованный обеспечительный интерес имеет значение в случае спора с другими кредиторами, но не в случае спора с добросовестным приобретателем⁵⁰.

ПРИОРИТЕТЫ

43. Обеспеченная сторона может пожелать формализовать свой обеспечительный интерес, в целях создания своего приоритета перед третьими сторонами при распределении активов должника в случае его несостоятельности. Обеспеченной стороне, возможно, потребуется предъявить свой обеспечительный интерес в конкретном имуществе, служащем обеспечением, против четырех основных видов третьих сторон:

держателей прав удержания, которые не являются обеспечительными интересами;
других обеспеченных сторон;
приобретателей имущества, служащего обеспечением;
управляющего конкурсной массой.

⁴¹ Статья 9-304 (6).

⁴² Статья 9-304 (5).

⁴³ Там же.

⁴⁴ Статья 9-307 (1) и 9-309.

⁴⁵ Даже в случае несанкционированной продажи обеспеченная сторона будет располагать пролонгированным формализованным обеспечительным интересом в выручке. См. пункты 68—71, ниже.

⁴¹ Хотя обеспечительный интерес в целях получения покупной платы в имуществе, не состоящем из автомобилей или постоянных принадлежностей, которые были куплены для его собственных личных, семейных или домашних целей, автоматически формализуется и будет иметь приоритет перед другими кредиторами и в случае банкротства, покупатель служащего обеспечением имущества приобретает его свободным от обеспечительного интереса, даже формализованного, «при условии, что он покупает, не зная об обеспечительном интересе, возмездно и для собственных личных, семейных или домашних целей либо для своего собственного фермерского хозяйства, если только до совершения покупки обеспеченная сторона не зарегистрировала заявление о финансировании, охватывающее данные товары». Статья 9-307 (2).

Концепция «обеспечительного интереса в целях получения покупной платы» рассматривается более полно в пунктах 49—56, ниже.

⁴² Перечень обеспечительных интересов, которые автоматически формализуются без регистрации и без вступления во владение, приводится в статье 9-302 (1) *b, c, d, e, f* и *g*.

⁴³ Концепцию оборотного документа см. в сноске 27, выше.

⁴⁴ Понятие «новой ценности» не определяется, однако в целом она должна отличаться от «старой ценности», т. е. предыдущего долга. См. статью 9-108, официальный комментарий № 2.

⁴⁵ Статья 9-304 (4).

Держатели прав удержания

44. В целом права удержания, возникающие в силу действия закона, или в результате исполнения судебного решения, или аналогичным образом, имеют приоритет перед всеми обеспечительными интересами, которые не формализованы в момент возникновения права удержания⁵¹. И наоборот, формализованные обеспечительные интересы имеют приоритет перед всеми правами удержания, созданными после даты формализации.

45. Единственное основное исключение из этого правила заключается в том, что если право удержания является посессорным и возникает в силу факта предоставления услуг или материалов в отношении имущества, обремененного каким-либо обеспечительным интересом, в ходе обычной деловой деятельности держателя права удержания, то это право удержания, как правило, имеет приоритет над любым формализованным обеспечительным интересом⁵². Наиболее распространенным случаем возникновения такого посессорного права удержания является случай, когда автомобиль или другое имущество, обремененное формализованным обеспечительным интересом, доставляется торговцу для ремонта. Торговец располагает посессорным правом удержания стоимости ремонта данного автомобиля. Это посессорное право удержания, как правило, приобретает приоритет над ранее формализованным обеспечительным интересом в данном автомобиле. Однако, если торговец возвращает этот автомобиль должнику, он утрачивает свое посессорное право удержания и, следовательно, свой приоритет.

Другие обеспеченные стороны

46. В случае коллизии относительно приоритета между двумя неформализованными обеспечительными интересами в одном и том же имуществе, служащем обеспечением, первый обеспечительный интерес, который возник в данном имуществе, имеет преимущественную силу⁵³.

47. В случае коллизии относительно приоритета между формализованным и неформализованным обеспечительным интересом, формализованный обеспечительный интерес имеет преимущественную силу даже в том случае, если он был создан позднее, если во время создания или формализации этого интереса формализованная обеспеченная сторона знала о ранее созданном неформализованном обеспечительном интересе⁵⁴.

48. В целом, в случае коллизии относительно приоритета между двумя формализованными

обеспечительными интересами, обеспечительный интерес, который был формализован первым, имеет преимущественную силу⁵⁵.

49. Основное исключение из этого последнего правила возникает тогда, когда последующий обеспечительный интерес является «обеспечительным интересом в целях получения покупной платы». Какой-либо обеспечительный интерес является обеспечительным интересом в целях получения покупной платы, если: i) продавец служащего обеспечением имущества приобрел или сохранил обеспечительный интерес в этом имуществе для обеспечения всей или части его цены (аналогично существовавшей до принятия ЕТК условной купли-продажи) или ii) банк или другое финансовое учреждение финансировало приобретение имущества, служащего обеспечением, и приобрело обеспечительный интерес в этом имуществе для обеспечения возврата долга⁵⁶.

50. В отличие от случая, предусмотренного существовавшими до принятия ЕТК нормами права относительно условной купли-продажи, то обстоятельство, что обеспечительный интерес является обеспечительным интересом в целях получения покупной платы, не предоставляет обеспеченной стороне каких-либо прав против должника, каких не имеют другие обеспеченные стороны. В частности, такая сторона не может вновь приобрести «свои» товары в случае просрочки должником платежа во исполнение своего обязательства, если только этот должник не возражает против такого повторного приобретения⁵⁷.

51. Однако обеспечительный интерес в целях получения покупной платы может приобретать приоритет перед ранее формализованным обеспечительным интересом, который не является обеспечительным интересом в целях получения покупной платы, если была соблюдена надлежащая процедура⁵⁸.

52. *Пример:* «А» располагает обеспечительным интересом во всем оборудовании «D», «которое сейчас находится в его собственности или должно быть приобретено в течение действия этого соглашения об обеспечении», в целях обеспечения займа в размере 1000 долл. США. Соглаше-

⁵⁵ Статья 9-312 (5с). В техническом смысле это положение не соответствует действительности тогда, когда заявление о финансировании было зарегистрировано до заключения соглашения об обеспечении. Как отмечается в пункте 29, выше, в таком случае моментом возникновения приоритета является момент регистрации, даже если обеспечительный интерес не формализован до момента своего возникновения.

⁵⁶ Статья 9-107.

⁵⁷ На практике в одном конкретном случае, касающемся потребительских товаров, права обеспеченной стороны сохранять имущество, служащее обеспечением, в удовлетворение обязательства, являются более ограниченными, если обеспечительный интерес является обеспечительным интересом в целях получения покупной платы, чем если бы он не являлся таковым. Сравни пункт (1) статьи 9-905 с пунктом 2 этой же статьи. См. также пункт 72, ниже.

⁵⁸ Статья 9-312 (3) и (4).

⁵¹ Статья 9-301 (1b) и (3).

⁵² Статья 9-310.

⁵³ Статья 9-312 (5b). В отношении момента возникновения обеспечительного интереса см. статью 9-203 (2).

⁵⁴ Статья 9-301 (1a).

ние об обеспечении, заключенное «А», было формализовано 1 февраля. 1 марта «D» приобретает у «В» новый станок за 10 000 долл. США. Он выплачивает «В» 1000 долл. США наличными и договаривается об уплате остальных 9000 долл. США в течение последующих трех лет. Для обеспечения обязательства в размере 9000 долл. США он предоставляет «В» обеспечительный интерес в данном станке. Хотя «А» имеет формализованный обеспечительный интерес в данном станке в силу ранее существовавшей оговорки об имуществе, приобретенном впоследствии, приоритет на который возник 1 февраля, «В» имеет приоритет перед «А» в силу его обеспечительного интереса в целях получения покупной платы, если он формализует свой обеспечительный интерес ко времени вступления «D» во владение данным станком или в течение десяти дней после этого⁵⁹.

53. Если обеспечительный интерес в целях получения покупной платы относится к материальным запасам, то сторона, обеспеченная в целях получения покупной платы, должна направить письменное уведомление любому лицу, которое зарегистрировало заявление о финансировании в отношении материальных запасов, с целью приобретения приоритета перед этим лицом⁶⁰. Основание для принятия этого особого правила заключается в том, что обеспеченная сторона, которая приняла материальные запасы в качестве имущества, служащего обеспечением, предполагает, что конкретные виды материальных запасов будут находиться в обороте, причем все новые приобретения должны стать частью имущества, служащего обеспечением, взамен той части этого имущества, которая была продана в ходе обычной деловой деятельности. Если дело обстоит иным образом, она должна быть своевременно об этом уведомлена для защиты своих интересов.

54. Следует отметить, что если обеспечительные интересы были формализованы путем регистрации, правило, предоставляющее приоритет первому зарегистрированному обеспечительному интересу, взятое в совокупности с системой уведомляющей регистрации, может привести к возникновению ситуации, когда должник может счесть затруднительным использовать определенную часть своего имущества в качестве имущества, служащего обеспечением какого-либо займа.

55. *Пример:* «А» регистрирует заявление о финансировании 1 февраля, предполагая дать «D» займы деньги в будущем. Заявление о финансировании описывает имущество, служащее обеспечением, как «все материальные запасы, которые в настоящее время находятся в его собственности или должны быть приобретены». Предпо-

лагаемые займы не были произведены. 1 июля «D» направляется к «В», с тем чтобы договориться о денежном займе, и предлагает свои материальные запасы в качестве имущества, служащего обеспечением. «В» проверяет заявления о финансировании, зарегистрированные на имя «D», и обнаруживает заявления, зарегистрированные «А». «В» знает, что если «А» когда-либо предоставит «D» кредит, приняв материальные запасы в качестве служащего обеспечением имущества, то «А» будет иметь приоритет перед «В» даже в том случае, если «В» предоставил «D» кредит раньше. В таком случае «В» может отказывать «D» в предоставлении займа до тех пор, пока существует возможность, что «А» может воспользоваться приоритетом перед «В» в силу более позднего предоставления средств.

56. Раздел 9 предусматривает два способа, с помощью которых можно избежать такого результата. Как описано выше, если «В» предоставляет «D» кредит в целях получения покупной платы и придерживается при этом предписанной процедуры, то он будет иметь приоритет перед «А». Во-вторых, статья 9-404 разрешает должнику (D) требовать от обеспеченной стороны (A) аннулировать заявление о финансировании, «если более не имеется непогашенного обеспеченного долга и нет обязательства произвести кредитование, принять на себя какие-либо обязанности или иным образом предоставить ценность», как и обстоит дело в данном примере.

Приобретатели

57. Общее правило заключается в том, что приобретатели служащего обеспечением имущества приобретают его обремененным обеспечительным интересом⁶¹. Однако это общее правило имеет несколько важных исключений.

58. Если обеспечительный интерес *не формализован*, то любой приобретатель освобождается от данного обеспечительного интереса при условии, «что это лицо предоставляет ценность и получает имущество, служащее обеспечением, не зная о наличии обеспечительного интереса»⁶².

59. Если обеспечительный интерес в оборотных документах или товарораспорядительных документах (или в совмещенном документе, который в разделе 9 называется «бумага на движимость») формализуется путем регистрации заявления о финансировании в соответствии с правилами об автоматической формализации, содержащимися в статье 9-304 (4) и (5)⁶³, или в качестве выручки в соответствии со статьей 9-306 (2) и (3)⁶⁴, то есть, если данный обеспечительный интерес формализован с помощью какого-либо способа, отличного от способа, по которому обеспеченная

⁶¹ Статья 9-306 (2).

⁶² Статья 9-301 (1c).

⁶³ См. пункты 40—42, выше.

⁶⁴ См. пункты 68—71, ниже.

⁵⁹ Статья 9-312 (4).

⁶⁰ Статья 9-312 (3).

сторона вступает во владение, добросовестный приобретатель оборотных документов, товарораспорядительных документов или бумаг на движимость освобождается от обеспечительного интереса⁶⁵.

60. Наиболее важное исключение из этой общей нормы состоит в том, что, даже если обеспечительный интерес в материальных запасах был формализован, покупатель, осуществивший сделку в ходе обычной деловой деятельности (не являющийся приобретателем фермерских продуктов у фермера), освобождается от обеспечительного интереса даже в том случае, когда он знает о существовании этого обеспечительного интереса⁶⁶. Основание для этой нормы состоит в том, что, как должно предполагаться, материальные запасы, используемые в качестве служащего обеспечением имущества, будут проданы в ходе обычной деловой деятельности. Единственный законный интерес обеспеченной стороны заключается в том, что, если обязательство не было оплачено немедленно, она должна быть уверена, что ее обеспечительный интерес будет распространяться на выручку от продажи⁶⁷, и если она предусматривает такое положение в своем соглашении об обеспечении путем включения оговорки об имуществе, приобретенном впоследствии, — на обновленные материальные запасы.

Управляющий конкурсной массой

61. Банкротство регулируется законодательством федерального правительства. В случае коллизии с законом какого-либо штата, включая Единообразный торговый кодекс, федеральное законодательство о банкротстве имеет преимущественную силу.

62. Когда наступает банкротство какого-либо лица, назначается «управляющий конкурсной массой» для осуществления контроля над активами должника, проведения деловых операций должника, если их продолжение представляется оправданным, и для выплаты долгов кредиторам. В целом управляющий конкурсной массой принимает активы должника, обремененные какими-либо ранее *формализованными* обеспечительными интересами. Однако неформализованный обеспечительный интерес не имеет значения в случае банкротства, и при распределении активов банкрота неформализованная обеспеченная сторона имеет тот же статус, что и необеспеченный кредитор.

ПОСТОЯННЫЕ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ

63. Особое затруднение возникает при урегулировании коллизий между обеспечительным интересом в движимом имуществе и обеспечительным интересом в недвижимом имуществе, частью ко-

торого стало это движимое имущество. Законодательство Соединенных Штатов, регулирующее права в недвижимом имуществе, является совершенно отличным от законов, регулирующих права в движимом имуществе, причем оно весьма различно в каждом из 50 штатов. В частности, наблюдаются большие разногласия в отношении обстоятельств, в которых движимое имущество в такой степени становится приложенным к недвижимому имуществу, что оно обременяется интересами, существующими в этом недвижимом имуществе, даже если оно не становится частью этого недвижимого имущества, т. е. оно становится «постоянной принадлежностью». В 1972 году считалось, что вследствие этих затруднений предыдущие варианты статьи 9-313 относительно приоритета между обеспечительными интересами в постоянных принадлежностях были ненадлежащими и их текст был существенным образом пересмотрен.

64. Даже согласно определению понятия «постоянных принадлежностей» 1972 года, т. е. как имущества, которое «стало настолько связанным с конкретным недвижимым имуществом, что в соответствии с законодательством о недвижимом имуществе в нем возникает интерес», и которое, однако, не является «обычными строительными материалами, использованными для улучшения земельного участка»⁶⁸, вопрос о том, какое имущество является постоянными принадлежностями, окончательно решается с помощью неунифицированных положений законов каждого из штатов, касающихся недвижимого имущества. Имущество, которое каким-либо образом связано с конкретным недвижимым имуществом, но которое не является постоянными принадлежностями, либо i) остается обычным имуществом, и в этом случае применяются обычные нормы, регулирующие обеспечительные интересы в движимом имуществе, либо ii) становится частью недвижимого имущества, и в этом случае ни одна из норм, регулирующих обеспечительные интересы в движимом имуществе, не применима.

65. Обеспечительный интерес в постоянных принадлежностях формализуется путем регистрации заявления о финансировании, содержащего всю информацию, требуемую от любого другого заявления о финансировании плюс «описание недвижимого имущества»⁶⁹. Заявление о финансировании должно быть зарегистрировано «в учреждении, где должна быть произведена регистрация или запись ипотеки на данную недвижимость»⁷⁰, которое в некоторых штатах будет тем же учреждением, где регистрируются заявления о финансировании, формализующие обеспечительные интересы в другом движимом имуществе, однако в других штатах дело обстоит иным образом.

⁶⁵ Статьи 9-308 и 9-309.

⁶⁶ Статья 9-307 (1).

⁶⁷ См. пункт 68, ниже.

⁶⁸ Статья 9-313 (1a) и (2).

⁶⁹ Статья 9-402 (5).

⁷⁰ Статьи 9-401 (1) и 9-313 (1b).

66. Два основных правила в отношении приоритета между обеспечительным интересом в постоянной принадлежности и интересом в недвижимом имуществе заключаются в том, что при соблюдении некоторых технических требований

обеспечительный интерес в постоянных принадлежностях либо в целях получения покупной платы, либо нет имеет приоритет перед последующими интересами в недвижимом имуществе только в том случае, если заявление о финансировании было зарегистрировано до занесения в реестр этого последующего интереса в недвижимом имуществе⁷¹;

обеспечительный интерес в постоянных принадлежностях в целях получения покупной платы имеет приоритет перед ранее существовавшими интересами в недвижимом имуществе, включая ипотеку недвижимости и другие обеспечительные интересы в недвижимом имуществе, если заявление о финансировании регистрируется либо до того, как это имущество стало постоянной принадлежностью, либо в течение 10 дней после этого⁷².

67. В официальных комментариях в статье 9-313 разъясняется, что приоритет обеспечительных интересов в целях получения покупной платы в постоянных принадлежностях перед ранее существовавшими ипотеками недвижимости и другими такими интересами, которые подверглись изменению в законах большинства штатов Соединенных Штатов Америки, был предназначен для того, чтобы сделать возможным «краткосрочный кредит, необходимый для модернизации недвижимого имущества путем установки новых постоянных принадлежностей, [таких как печи, оборудование для кондиционирования воздуха и т. п., которые] в долгосрочном плане не могут не принести пользу заимодавцам по ипотечному займу»⁷³.

ВЫРУЧКА

68. «Выручка» включает все, что получено от продажи, обмена или другого способа отчуждения имущества, служащего обеспечением⁷⁴. В некоторых случаях, когда речь идет, например, о материальных запасах, продажа не только санкционирована обеспеченной стороной, но и является желательной, поскольку только с помощью такой продажи должник может приобрести деньги для оплаты непогашенного долга. В других случаях отчуждение может быть не санкционированным и даже вынужденным, как,

например, в случае уничтожения служащего обеспечением имущества в результате пожара, когда полученная по страховке сумма становится «выручкой» по Разделу 9⁷⁵.

69. Каким бы ни был и характер отчуждения, и характер выручки, полученной в результате этого, общее правило таково, что соглашение об обеспечении автоматически предоставляет обеспеченной стороне обеспечительный интерес в любой поддающейся идентификации выручке, если не согласовано иное⁷⁶. Кроме того, общая норма состоит в том, что если обеспечительный интерес в имуществе, первоначально служащем обеспечением, был формализован, то обеспечительный интерес в выручке также является формализованным⁷⁷.

70. Обеспечительный интерес в выручке относится ко всей выручке, которая может быть идентифицирована. Дело обстоит таким образом, независимо от того, является ли выручка другим имуществом, полученным взамен, счетами дебиторов или векселями к получению, чеками, которые не были депонированы, или наличными деньгами, которые не были смешаны. Если выручка принимает форму наличных средств или банковского или другого депозитного счета, на котором эта выручка была смешана с другими средствами, то формализованный обеспечительный интерес пролонгируется в наличных средствах или депозитном счете, будучи ограниченным суммой, не превышающей размера наличной выручки, полученной должником в течение 10 дней до начала конкурсного производства, за вычетом определенной суммы⁷⁸.

71. Если отчужденное имущество, служащее обеспечением, представляет собой материальные запасы, то непрерывный обеспечительный интерес в выручке и оговорке об имуществе, приобретенном впоследствии, согласно которой поступающие материальные запасы включаются в объект соглашения об обеспечении, в значительной степени служат достижению одной и той же цели. В обоих случаях общая ценность имущества, служащего для обеспечения платежей по данному обязательству, подлежащих выплате обеспеченной стороне, остается примерно той же, даже если изменились отдельные предметы.

⁷⁵ Этот последний момент не разъяснялся прямо в существовавших до 1972 года вариантах Раздела 9. В статье 9-306 (1) сейчас, в частности, говорится: «Страховая сумма, выплачиваемая в результате потери имущества, служащего обеспечением, или нанесения ему ущерба, представляет собой выручку, за исключением ему ущерба, подлежит выплате какому-либо лицу, не являющемуся стороной соглашения об обеспечении».

⁷⁶ Статья 9-306 (2).

⁷⁷ Статья 9-306 (3). Содержащееся в тексте положение имеет ряд технических, однако важных исключений, которые изложены в статье 9-306 (3).

⁷⁸ Статья 9-306 (4). Возникли некоторые сомнения относительно того, будет ли обеспечено соблюдение этого положения в ходе конкурсного производства, однако с данной проблемой прямо пока не столкнулись.

⁷¹ Статья 9-313 (4b).

⁷² Статья 9-313 (4a). Это правило не применяется тогда, когда конкурирующий интерес в недвижимом имуществе представляет собой ипотеку строительства, которая была занесена в реестр до того, как это имущество стало постоянной принадлежностью, если это имущество стало постоянной принадлежностью до завершения строительства [статья 9-313 (4b)].

⁷³ Статья 9-313, официальный комментарий № 8.

⁷⁴ Статья 9-306 (1).

ПРОЦЕДУРА В СЛУЧАЕ НЕПОГАШЕНИЯ ДОЛГА
ДОЛЖНИКОМ

72. Процедура, которая должна использоваться в случае непогашения долга должником, предназначена для достижения двоякой цели: обеспечения в максимально возможной степени того, чтобы обеспеченная сторона получила причитающиеся ей деньги и чтобы должник понес наименьшие возможные потери имущества в ходе данного процесса. В качестве одного из последствий этой процедуры обеспеченная сторона утратила одностороннее право, которым она обладала по типичному закону, существовавшему до принятия ЕТК, относительно условной купли-продажи (т. е. удержания титула), принимать и хранить «свои» товары. В случае непогашения долга обеспеченная сторона может предложить удерживать имущество, служащее обеспечением, в целях полного исполнения обязательства. Однако, когда должник возражает против этого, что он и сделает в том случае, если служащее обеспечением имущество может быть продано за большую сумму, чем сумма непогашенного требования, это имущество должно быть продано⁷⁹. Кроме того, любой излишек, полученный от продажи имущества, служащего обеспечением, должен быть передан должнику⁸⁰.

73. До принятия ЕТК вступление во владение имуществом, служащим обеспечением, и продажа обремененного имущества зачастую являлись функцией правительственных должностных лиц, как правило, шерифа. Опыт показал, что эта система не была наилучшей ни для обеспеченной стороны, ни для должника. Она была медленной, административно дорогостоящей, и цена, полученная за служащее обеспечением имущество, как правило, составляла лишь небольшую долю его стоимости. Существовавшее в течение конкретного периода времени право должника на повторное приобретение служащего обеспечением имущества по цене, уплаченной при продаже обремененного имущества, плюс расходы не представляло собой гарантии против низкой продажной цены. Существование такого права выкупа фактически снижало ценность имущества для приобретателя при продаже обремененного имущества, в результате чего продажная цена падала еще ниже.

74. Раздел 9 основывается на той теории, что в конечном счете для всех сторон будет лучше, если продажа обремененного имущества будет походить на коммерческую куплю-продажу в такой степени, в какой это возможно. Поэтому, «поскольку не согласовано иное, обеспеченная сторона вправе при непогашении долга вступить во

владение имуществом, служащим обеспечением, ...не прибегая к посредству суда, если это может быть сделано без нарушения общественного порядка, либо [обеспеченная сторона] может обратиться в суд»⁸¹. Если обеспеченная сторона вступила во владение имуществом, служащим обеспечением, после непогашения долга, она «может продать, сдать в аренду или иным образом реализовать все служащее обеспечением имущество или любую его часть в том состоянии, в котором оно в данный момент находится, либо после его подготовки или обработки, произведенной коммерчески разумным образом»⁸².

75. «Реализация имущества, служащего обеспечением, может быть произведена в публичном или непубличном порядке и может быть осуществлена посредством одного или нескольких договоров. Продажа или иная реализация может быть произведена в целом или отдельными партиями, в любое время, в любом месте и на любых условиях с тем, однако, что все аспекты реализации, включая метод, порядок, время, место и условия, должны быть коммерчески разумными»⁸³.

76. Опыт применения Раздела 9 в течение 10—20 лет его действия показал, что когда сам должник является торговцем, то есть мало оснований опасаться потенциальной возможности злоупотреблений со стороны обеспеченной стороны, присущей этим процедурам в случае непогашения долга. Торговцы-должники знают рынок имущества, служащего обеспечением, и они могут либо сами продать это имущество за наивысшую возможную цену и пустить выручку на исполнение обязательства, либо дать обеспеченной стороне совет о возможностях продажи. Если обеспеченная сторона не придерживается такого совета и получает за служащее обеспечением имущество более низкую цену, чем она могла бы получить в ином случае, позднее суд может прийти к выводу, что отчуждение этого имущества не было произведено «коммерчески разумным образом»⁸⁴.

77. Раздел 9 содержит специальные правила о защите потребителей-должников, которые располагают меньшими возможностями защищать себя от зашедших слишком далеко обеспеченных

⁸¹ Статья 9-503.

⁸² Статья 9-504 (1).

⁸³ Статья 9-504 (3).

⁸⁴ «То обстоятельство, что лучшая цена могла бы быть получена при продаже в иное время или иным образом, чем избрала обеспеченная сторона, само по себе недостаточно для признания того, что продажа не была произведена коммерчески разумным образом. Если обеспеченная сторона продает служащее обеспечением имущество в обычном порядке на признанном рынке, или если она продает его по ценам, существующим на таком рынке на момент продажи, или если она иным образом осуществляет продажу в соответствии с разумной коммерческой практикой, принятой среди торговцев такого рода имуществом, считается, что она совершила продажу коммерчески разумным образом». Статья 9-507 (2).

⁷⁹ Статья 9-505. Более ограничительную норму, когда обеспечительный интерес является обеспечительным интересом в целях получения покупной платы в товарах, приобретенных для личных, семейных или домашних целей, см. в статье 9-505 (1).

⁸⁰ Статья 9-504 (2).

сторон⁸⁵. Кроме того, в последние годы появился ряд новых законов и положений, в особенности федерального правительства, предназначенных для защиты потребителей, причем некоторые из этих новых норм касаются производства в случае непогашения долга, предусмотренного Разделом 9.

ИНОСТРАННЫЕ СДЕЛКИ

Признание обеспечительных интересов, созданных за рубежом

78. Если обеспечительный интерес создается в одном государстве и имущество, служащее обеспечением, впоследствии перемещается в другое государство, обеспеченная сторона пожелает гарантировать соблюдение своего обеспечительного интереса в этом другом государстве. Даже в пределах Соединенных Штатов до широкого введения в действие ЕТК это создавало серьезные проблемы, поскольку в некоторых штатах использовались способы обеспечения, которые не имели соответствующих режимов в других штатах. Иногда в результате этого первоначальный обеспечительный интерес утрачивался, если имущество, служащее обеспечением, перемещалось из штата, где оно первоначально находилось, с согласия обеспеченной стороны или без такового.

79. С принятием Раздела 9 такое положение было ликвидировано. Если обеспечительный интерес был на законном основании создан в соответствии с положениями Раздела 9 в одном штате, то нет никаких сомнений в том, что он будет признан законным образом созданным в соответствии с аналогичными положениями Раздела 9 в каком-либо другом штате, в который могло быть перемещено имущество, служащее обеспечением. Кроме того, было бы необычным, если бы обеспечительный интерес, юридически действительным образом созданный в соответствии с правом какого-либо иностранного государства, не считался действительным в соответствии с критериями Раздела 9 по меньшей мере тогда, когда соглашение об обеспечении заключено в письменной форме⁸⁶.

80. В штате исполнение права и обязанности должника и обеспеченной стороны и приоритеты между обеспеченной стороной и третьими сторонами являются теми, которые установлены в Разделе 9, а не теми, которые установлены по законодательству штата, где был создан данный

обеспечительный интерес⁸⁷. Обеспечительные интересы, созданные в других штатах Соединенных Штатов Америки, за исключением Луизианы, защищаются, как если бы они были созданы сейчас, когда все штаты, за исключением Луизианы, ввели в действие ЕТК. Хотя обеспечительные интересы, созданные в иностранных государствах, защищаются по режиму, отличному от режима создания, есть гарантия того, что соблюдение обеспечительного интереса, созданного за рубежом, будет обеспечено. Кроме того, поскольку Раздел 9 разрешает сторонам определять большинство положений в своем соглашении об обеспечении, условия заключенного за рубежом соглашения об обеспечении будут регулировать данную сделку, за исключением того случая, если эти положения противоречат некоторым конкретным запретительным нормам, содержащимся в Разделе 9. Тем не менее система приоритетов может отличаться от системы, существующей в стране, где был создан обеспечительный интерес.

Формализация обеспечительных интересов, созданных за рубежом

81. Вполне возможным является признание иностранного акта формализации обеспечительного интереса в той же степени, в какой признается иностранный акт создания этого интереса. Однако, если имущество, служащее обеспечением, было перемещено в другое государство, третьей стороны, которые заинтересованы в определении статуса этого имущества, будут искать данные, относящиеся к должнику, в соответствующем учреждении этого государства. Они могут и не обнаружить там первоначального заявления о финансировании. С другой стороны, для обеспеченной стороны было бы крайне неприятно, если бы обеспечительный интерес не считался формализованным после того, как имущество, служащее обеспечением, было перемещено из государства, где первоначально был формализован обеспечительный интерес. Ни от одной обеспеченной стороны не следует ожидать, что она будет постоянно наблюдать за имуществом, служащим обеспечением, и следить за тем, чтобы оно не перемещалось. Более вероятным, конечно, является перемещение имущества, служащего обеспечением, между штатами Соединенных Штатов Америки, чем между двумя странами.

82. Для преодоления этих трудностей использовался ряд различных средств. Задолго до широкого введения ЕТК в действие были приняты некоторые федеральные законы, предусматривающие создание общенациональной системы формализации определенных видов имущества, служащего обеспечением, в котором существует на-

⁸⁵ Статья 9-505.

⁸⁶ То, что соблюдение действительного обеспечительного интереса, созданного в другом штате, должно обеспечиваться, четко вытекает из статьи 9-103. Однако неясно, будет ли обеспечиваться в соответствии с Разделом 9 соблюдение обеспечительного интереса, созданного за рубежом, если он не признается действительным в месте его создания. Тем не менее см. статью 1-105 относительно права сторон выбирать нормы права, применимые к их соглашению об обеспечении.

⁸⁷ Хотя это нигде конкретно не указано, было бы странным, если бы по статье 1-105 применялось любое другое законодательство, а не законодательство того штата, где находится материальное имущество, служащее обеспечением, во время начала производства в случае непогашения долга.

циональный или международный интерес⁸⁸. Многие, однако не все штаты, требуют, чтобы на автомобиле имелись титульные удостоверения, на которых должны отмечаться все интересы в данном автомобиле, включая обеспечительные интересы. До тех пор пока такое титульное удостоверение действительно, обеспечительный интерес, указанный на нем, является формализованным, куда бы ни попал этот автомобиль.

83. В отношении другого служащего обеспечением имущества, обеспечительный интерес в котором был формализован в одном штате, Раздел 9 предусматривает, что формализация остается юридически действительной в течение четырех месяцев после того, как данное имущество, служащее обеспечением, было перемещено в другой штат⁸⁹. Если в течение этого четырехмесячного периода времени обеспеченная сторона вновь осуществляет формализацию путем вступления во владение служащим обеспечением имуществом или регистрации заявления о финансировании в другом штате, эта формализация остается юридически действительной в этом штате и приоритет начинается с момента осуществления первоначального акта формализации в первом штате.

84. *Пример:* обеспеченная сторона формализует обеспечительный интерес в механизмах путем регистрации его в штате X 1 февраля. 1 марта должник перемещает данные механизмы в штат Y. Причем неважно, произошло ли это с согласия обеспеченной стороны или без такового, обеспечительный интерес автоматически остается формализованным в штате Y до 1 июля. Если обеспеченная сторона осуществляет новую формализацию путем регистрации заявления о финансировании в штате Y до 1 июля, то датой возникновения приоритета в штате Y является 1 февраля, т. е. дата первоначальной формализации в штате X. Если обеспеченная сторона осуществляет повторную формализацию в штате Y 15 июля, т. е. после истечения четырехмесячного

периода, то датой возникновения приоритета в штате Y будет 15 июля.

85. Эта система формализации в двух различных штатах не является необходимой, если служащее обеспечением имущество было приобретено в штате X при том условии, что оно будет перемещено в штат Y в течение 30 дней. Если продавец осуществляет доставку данных товаров в штат Y, то, конечно, не возникает никаких трудностей; поскольку покупатель приобретает свои права в данном товаре в штате Y, его обеспечительный интерес возникает в штате Y и должен быть формализован в штате Y. Однако если продавец осуществляет доставку товаров в штат X, а покупатель должен переместить их в штат Y, то обеспечительный интерес в данных товарах должен быть формализован в штате X, а также в штате Y, если обеспеченная сторона намерена получить полную защиту. Для того чтобы избежать необходимости двух регистраций в таком случае, Раздел 9 предусматривает, что обеспеченная сторона может зарегистрировать заявление в том штате, куда, как предполагается, данные товары будут перемещены, т. е. в штате Y, а на период в 30 дней обеспечительный интерес формализуется в штате X⁹⁰. Если служащее обеспечением имущество остается в штате X на срок свыше 30 дней, обеспечительный интерес должен быть вновь формализован в штате X, с тем чтобы период его формализации был непрерывным.

86. *Пример:* товары проданы и доставлены должнику в штате X 1 июня с предположением, что они будут перемещены в штат Y в течение июня месяца. Обеспечительный интерес в данных товарах (обычно в целях получения невыплаченного остатка цены) формализуется в штате Y 1 июня. Товары перемещаются в штат Y 20 июня. В течение периода с 1 по 30 июня обеспечительный интерес формализован в штате X, даже если в штате X не был осуществлен акт формализации. Обеспечительный интерес также формализован в штате Y, и датой возникновения приоритета является 1 июня.

⁸⁸ См. пункт 38, выше.

⁸⁹ Статья 9-103 (1d).

⁹⁰ Статья 9-103 (1c).

III. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОРГОВЫЙ АРБИТРАЖ

Записка Генерального секретаря (A/CN.9/127) *

1. На своей семнадцатой сессии, проходившей с 30 июня по 5 июля 1976 года в Куала-Лумпуре, Афро-азиатский консультативно-правовой комитет (ААКПК)¹ рассмотрел Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ, который Комиссия утвердила на своей девятой сессии².

2. Заканчивая свою работу, ААКПК 5 июля 1976 года принял решение, касающееся международного торгового арбитража, которое излагается в приложении к настоящей записке.

3. Комиссия, возможно, отметит, что в пункте 2 своего решения ААКПК положительно оценил работу Комиссии по разработке Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ и рекомендовал применять его для урегулирования споров, возникающих в контексте международных торговых отношений.

4. Комиссия, возможно, также отметит, что в пункте 3 своего решения ААКПК предложил ей рассмотреть возможность разработки протокола к Конвенции Организации Объединенных Наций 1958 года о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений. В целях оказания содействия Комиссии при рассмотрении ею пункта 3 решения ААКПК Секретариат подготовил документ A/CN.9/127/Add.1*, в котором анализируются конкретные предложения ААКПК.

* 20 октября 1976 года.

¹ Членами ААКПК являются следующие 32 государства: Бангладеш, Гамбия, Гана, Египет, Индия, Индонезия, Иордания, Ирак, Иран, Йеменская Арабская Республика, Катар, Кения, Корейская Народно-Демократическая Республика, Корейская Республика, Кувейт, Ливийская Арабская Джамахирия, Маврикий, Малайзия, Непал, Нигерия, Объединенная Республика Танзания, Оман, Пакистан, Сингапур, Сирийская Арабская Республика, Сомали, Сьерра-Леоне, Таиланд, Турция, Филиппины, Шри-Ланка, Япония.

² См. Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее девятой сессии, *Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать первая сессия, Дополнение № 17 (A/31/17), пункты 56—57* (Ежегодник., 1976 год, часть первая, II. А).

* Не воспроизводится в настоящем томе.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Решение Афро-азиатского консультативно-правового Комитета о международном торговом арбитраже

(Принято на его семнадцатой сессии 5 июля 1976 года в Куала-Лумпуре)

Афро-азиатский консультативно-правовой комитет

1. Рекомендует государствам афро-азиатского региона, которые не ратифицировали Конвенцию Организации Объединенных Наций 1958 года о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений или не присоединились к ней, рассмотреть возможность ратификации или присоединения к этой Конвенции;

2. выражает признательность Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли за успешное завершение ее работы над разработкой Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ и рекомендует применять Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ для урегулирования споров, возникающих в контексте международных торговых отношений;

3. просит Комиссию Организации Объединенных Наций по праву международной торговли рассмотреть возможность разработать, в качестве приложения к Конвенции Организации Объединенных Наций 1958 года о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений, протокол с целью разъяснить, в частности, следующие вопросы:

a) если стороны приняли какие-либо правила для проведения арбитражного разбирательства между ними, то независимо от того, предназначены ли данные правила для арбитража *ad hoc* или для постоянного арбитража, арбитражное разбирательство должно осуществляться в соответствии с этими правилами, несмотря на наличие во внутригосударственном праве иных положений, а вынесенное решение должно признаваться и приводиться в исполнение всеми договаривающимися государствами;

b) если арбитражное решение вынесено в соответствии с процедурой, которая является несправедливой по отношению к какой-либо из сторон, то в признании и исполнении такого решения должно быть отказано;

c) если государственное учреждение является стороной торговой сделки, по условиям которой оно заключило арбитражное соглашение, то оно не должно ссылаться на государственный иммунитет в отношении арбитражного разбирательства, проводимого на основании этого соглашения.

IV. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА УЩЕРБ, ПРИЧИНЕННЫЙ ТОВАРАМИ, ЯВЛЯЮЩИМИСЯ ОБЪЕКТОМ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

А. Доклад Генерального секретаря: ответственность за ущерб, причиненный товарами, являющимися объектом международной торговли (А/CN.9/133) *

СОДЕРЖАНИЕ

	<i>Пункты</i>
ВВЕДЕНИЕ	1—9
ЧАСТЬ I. ЭВОЛЮЦИЯ ПРАВА МАТЕРИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ТОВАРЫ: СООБРАЖЕНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО ОБЩЕЙ ПОЛИТИКИ	1—30
А. Доверие потребителя к производителю	3—10
В. Создание риска и контроль над ним	11—22
С. Распределение расходов и убытков	23—30
ЧАСТЬ II. ОСНОВА ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПО ЕДИНООБРАЗНОЙ СХЕМЕ	1—51
А. Договорное обязательство (включая гарантию)	1—15
В. Небрежность	16—31
С. Безусловная ответственность	32—51
ЧАСТЬ III. ЭЛЕМЕНТЫ И ОБЪЕМ ЕДИНООБРАЗНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	1—82
А. Лица, несущие ответственность	1—18
В. Сфера применения единообразных норм	19—29
С. Типы товаров, охватываемые единообразной схемой ответственности	30—41
Д. Лица, в пользу которых налагается ответственность	42—54
Е. Охватываемые схемой виды ущерба и вытекающие убытки	55—63
F. Возражения ответчика (и бремя доказывания)	64—68
G. Максимальные суммы как абсолютные пределы	69—73
H. Исковая давность	74—76
I. Взаимосвязь между единообразной схемой и другими нормами ответственности	77—82
ЧАСТЬ IV. АСПЕКТЫ СХЕМЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ТОВАРЫ, КАСАЮЩИЕСЯ СТРАХОВАНИЯ	1—74
А. Существующая практика страхования в связи со страхованием ответственности за товары	3—18
В. Установление ставок страхования ответственности за товары	19—29
С. Страховые последствия адресования ответственности	30—43
D. Значение основания ответственности с точки зрения страхования	44—57
E. Денежные пределы, исковая давность и некоторые средства защиты	58—74
ВЫВОДЫ	1—7

* 12 апреля 1977 года.

ВВЕДЕНИЕ

1. На своей восьмой сессии (1—17 апреля 1975 года) Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли рассмотрела доклад Генерального секретаря, озаглавленный «Ответственность за ущерб, причиненный товарами, предназначенными для международной торговли или являющимися ее объектом»*. Комиссия постановила продолжить работу по этому вопросу и просила Генерального секретаря «подготовить новый доклад для рассмотрения Комиссией, по возможности на ее десятой сессии, в котором должны быть исследованы, в частности, следующие вопросы:

a) масштабы последствий, которые имеет для международной торговли отсутствие единообразных норм в отношении ответственности за товары;

b) практическую возможность и преимущества унификации в мировом масштабе по сравнению с унификацией на региональном уровне;

c) взаимосвязь между этим вопросом и системами страхования, которые были или могут быть разработаны в связи с данным вопросом;

d) пределы, которыми может быть ограничена ответственность, а также способы ее ограничения и возможные последствия различных методов ограничения;

e) виды товаров, в отношении которых может быть установлена ответственность;

f) категории лиц, в отношении которых и в пользу которых может быть установлена ответственность, уделяя внимание защите потребителей;

g) виды ущерба, за которые может выплачиваться компенсация;

h) виды сделок, подпадающих под действие предложенных единообразных норм;

i) взаимосвязь между любыми предложенными единообразными нормами и стандартами по безопасности в отношении товаров, которые установлены императивным образом национальным правом во многих государствах¹.

2. Кроме того, Комиссия «считала, что Секретариат должен также рассмотреть вопрос о целесообразности распространения в соответствующее время вопросника с целью получения информации о соответствующих правовых нормах и прецедентном праве, а также об отношении правительств к затрагиваемым вопросам»². Во ис-

полнение этого предложения Генеральный секретарь направил правительствам вопросник в виде вербальной ноты от 26 марта 1976 года. Тридцать пять ответов, которые были получены до 31 марта 1977 года, рассматриваются в анализе, воспроизведенном в документе A/CN.9/139**.

3. Настоящий доклад подготовлен во исполнение вышеупомянутого решения с учетом информации, предоставленной правительствами в их ответах на вопросник, и мнений, выраженных представителями государств в Комиссии на ее восьмой сессии.

4. Потребление или использование какого-либо товара иногда ведет к причинению вреда или ущерба. В таком случае возникает вопрос о том, может ли потерпевшая сторона получить компенсацию, и если может, то от кого, при каких обстоятельствах и в каком объеме. В настоящем докладе рассматриваются эти вопросы.

5. Гражданская ответственность за ущерб, причиненный товарами, может рассматриваться как в качестве традиционного объекта права, так и в качестве нового правового явления. Традиционно ответственность за ущерб, причиненный товарами, имеющими наносящие вред свойства, рассматривалась главным образом в контексте договорных отношений между продавцом и покупателем. Только в исключительных случаях ответственность за такой вред возлагается в соответствии с общим деликтным правом.

6. Это новое явление характеризуется пониманием своеобразных особенностей рисков, связанных с товаром, и особыми принципиальными соображениями, которые побуждают рассматривать режим «ответственности за товары» в качестве независимого объекта права. Отражая растущий интерес к защите потребителей, новый подход стремится к большему охвату, поскольку он распространяется на лиц, не являющихся непосредственными договаривающимися сторонами, и несколько облегчает бремя доказывания вины, лежащее на потерпевшем.

7. Такая эволюция норм права, касающихся ответственности за товары, стимулируется такими факторами, как существенное расширение производства и потребления; появление на рынке новых и сложных товаров, которые зачастую производятся в ходе процесса крупномасштабного производства с использованием сложных механизмов; доставка готовых потребительских товаров конечным покупателям через длинную цепочку распределения; использование контейнеров и упаковки, которые сводят к минимуму возможность осуществления промежуточного контроля использование рекламных объявлений, способствующих возникновению доверия у потребителей. Эти и другие дополнительные факторы действуют главным образом в промышленно развитых

* A/CN.9/103. Ежегодник..., 1975 год, часть вторая, V.

¹ Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцатая сессия, Дополнение № 17 (A/10017), пункт 103; Ежегодник..., 1975 год, часть первая, II, А.

² Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцатая сессия, Дополнение № 17 (A/10017), пункт 102; Ежегодник..., 1975 год, часть первая, II, А.

** Воспроизводится в настоящем томе, раздел В, ниже

странах. Однако нельзя сказать, что они не имеют отношения к другим государствам, во-первых, вследствие расширяющегося импорта промышленных товаров в такие другие регионы и, во-вторых, вследствие того, что в этих государствах возникают, и даже в некоторой степени уже существуют, аналогичные экономические явления.

8. В контексте мировой торговли разнообразие норм права, касающихся ответственности за товары, вызывает большие трудности и порождает определенные проблемы, которые могут быть смягчены путем принятия единообразной схемы ответственности.

9. В отношении настоящего доклада был избран следующий подход. В части I изучаются особые черты ответственности за товары и оцениваются общие политические соображения. В части II рассматриваются различные концепции ответственности в целях определения соответствующей основы единообразной ответственности за товары. В части III излагаются и подвергаются оценке аргументы, относящиеся к некоторым дополнительным требованиям и элементам, которые связаны со сферой и объемом ответственности. В части IV изучаются последствия предложений, касающихся основы или объема ответственности в области страхования, и рассматриваются другие относящиеся к этому вопросы страхования ответственности за товары. Наконец, на рассмотрение Комиссии представляется предложение в отношении возможного будущего направления работы.

ЧАСТЬ I. ЭВОЛЮЦИЯ ПРАВА МАТЕРИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ТОВАРЫ: СООБРАЖЕНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО ОБЩЕЙ ПОЛИТИКИ

1. Эта часть доклада будет посвящена исследованию основных направлений политики, которые, если не определяли развитие права ответственности за товары, являющегося уникальным режимом ответственности за причиненный товарам ущерб, то, по крайней мере, влияли на него. Эти соображения политики, разделенные здесь на три широкие группы вопросов: а) доверие потребителя; б) создание рисков и контроль над ними; и в) распределение расходов и убытков, относятся не только к определению основы и охвата единообразной схемы ответственности, но и к таким вопросам, как, кто должен нести ответственность и в чью пользу.

2. Однако, как бы ни были полезны эти соображения политики, они не могут сами по себе обеспечить простое решение всех проблем ответственности за товары: степень их убедительности меняется в зависимости от каждого конкретного случая и должна оцениваться в контексте конкретных экономических фактов и социальных потребностей.

А. Доверие потребителя к производителю

3. Первым соображением политики, которое будет рассмотрено, является «доверие потребителя». Тот факт, что потребители и пользователи не ожидают, что товар окажется опасным, конечно, не является новым. Тем не менее вопрос об уверенности в безопасности используемых или потребляемых товаров приобрел новые существенные размеры. Характер и величина этого доверия определяются различными фактическими изменениями в типах производства и распределения: крупномасштабное производство, изготовление чрезвычайно сложных современных товаров и современные методы распределения, и над всем этим возвышается фигура производителя, который все реже и реже является стороной в сделке по продаже с конечным потребителем или пользователем.

Эволюция довода о доверии потребителя

4. В историческом плане аргумент доверия покупателя был впервые выдвинут в отношении упакованных или консервированных товаров, в частности продуктов питания. Это было признано, например, в известном решении суда, принятом в Англии по делу Донохью против Стивенсона [1932] А. С. 562, которое послужило основанием для принятия аналогичных решений во многих странах общего права. По этому делу истец утверждал, что он получил отравление в результате потребления имбирного пива из непрозрачной бутылки, в которой находились разложившиеся остатки улитки. Основной причиной ответственности, по выражению одного из судей, было то, что изготовитель продавал свои товары «таким образом, чтобы показать, что, по его намерениям, они должны дойти до конечного потребителя в том виде, в котором он отправил их, не давая разумной возможности для промежуточной проверки» (там же, А. С. 599).

5. Эта мысль помогла проложить путь к защите потребителей, не являющихся конечными покупателями, путем возложения ответственности на производителей, которые ранее были защищены тем, что называлось «ошибочным заключением о том, что товаропроизводитель дефектного товара несет ответственность только перед теми, кто состоит с ним в договорных отношениях»¹.

6. Однако такой перенос эмфазы с договаривающейся стороны (обычно розничный торговец) на сторону, которой оказывается доверие (обычно производитель), не ограничивался ситуацией, связанными с товарами в упаковке, поскольку наряду с этим имели место явления, которые стали признаваться как способствующие возникновению законного доверия потребителя. Главными среди них были все возрастающая

¹ См. John G. Fleming, *The Law of Torts*, 4th ed. (Sydney, Law Book Company, 1971), p. 443.

сложность и совершенство товаров, что, как отмечалось, «не позволяет больше пользователю делать выбор на основе имеющихся о товаре сведений, а заставляет его покупать чисто на доверительной основе»². И действительно, еще в 1953 году судья Верховного суда Соединенных Штатов Джексон выразил подобное мнение в следующем заявлении о причине размыwania доктрины caveat emptor (пусть будет бдителен покупатель):

«Мы живем в синтетический век, когда все в большей степени наше население, его продукты питания и напитки, лечение и цвет лица, одежда и даже различные безделицы зависят от массового производителя. Эти товары не являются больше натуральными или простыми, а представляют собой сложные продукты, состав и качество которых часто держатся в секрете. Такое зависимое общество должно проявлять большую осторожность, чем это было ранее, когда жизнь была проще, и должно требовать от производителей повышенной добросовестности и осторожности как единственной защиты своей безопасности и благополучия. Покупатели не могут опробовать лекарства, чтобы определить, лечат они или губят. Потребители не могут проверять, способен ли детский ковбойский костюмчик или женский свитер вспыхнуть фатальным пламенем. Перевозчики товаров сухопутным или морским путем не могут проводить эксперименты на предмет определения возгораемости перевозимых товаров. Когда необходимо провести эксперимент или исследование для определения наличия или степени опасности, товар не должен испытываться на населении, от которого в свою очередь не следует ожидать, что оно располагает средствами или техническими знаниями, для того чтобы самостоятельно выявить присутствующие, но скрытые опасности»³.

Многообразие товаров и доверие потребителя

7. На доверие потребителя также оказывает влияние тот факт, что на рынке постоянно появляется все больше и больше новых товаров. Фактор новшества осложняется еще тем недавно осознанным фактом, что некоторые опасности, скрытые в товаре, материализуются лишь после того, как опасный товар в течение многих лет находится в обращении и использовании. В этой связи следует иметь в виду тот факт, что не каждый связанный с товаром ущерб является однократным ущербом, вызванным несчастным случаем и причиненным всего лишь одной дефектной вещью; причиненный вред может явиться результатом кумулятивного ущерба, который накопи-

вался постепенно в результате длительного использования одного или более товаров того же вида или различных видов. Этот последний вид ущерба, как отмечалось, «зачастую не может быть определен, причинная связь также не может быть полностью выявлена. Процесс идет медленно и имеет кумулятивное действие, так что наличие опасности и вреда может выявиться только через несколько лет или поколений»⁴.

Реклама и доверие потребителя

8. Еще одним фактором, формирующим доверие потребителя, является широко распространенная и использующая современные средства реклама. Используя различные способы массовой рекламы, производитель или иногда распределитель представляет свои товары населению как пригодные и безопасные для использования или потребления. Хотя, возможно, было бы преувеличением, и довольно сильным, утверждать, как это делает один комментатор⁵, что «большая часть товаров массового производства изготовляется заведомо настолько низкого качества, насколько это приемлет торговля, и сознательно ложно рекламируется как намного превосходящая свои известные качества» и что «сочетание низкокачественной продукции и высококачественной лжи не позволяет потребителям товаров массового производства отличить хорошие товары от плохих, не прибегая к услугам лаборатории общих исследований», остается фактом то, что реклама действительно добивается доверия и вызывает его с различной степенью успеха, — положение, на которое, думается, закон должен реагировать.

9. Другим важным аспектом рекламы является то, что она в значительной степени носит неизбирательный характер в том смысле, что рекламирующее лицо обращается ко всему населению через газеты, по радио или телевидению, создавая психологическое настроение потреблять его товар. Это приглашение обращено не только к потенциальным покупателям, но также и к другим потребителям и пользователям. Таким образом, рекламодаватель создает или усиливает спрос на свой товар, например, среди членов семьи или служащих, которые в свою очередь могут оказать влияние на выбор покупателя, а позднее — сами положиться на безопасность товара, потребляя или используя его. Таким образом, зачастую имеется психологическая связь, которая не ограничивается конечным покупателем, являющимся

⁴ B. Dahl, «Product liability in Scandinavian law», *Scandinavian Studies in Law*, 1975, p. 64.

⁵ Thomas A. Cowan, «Some policy bases of products liability», *Stanford Law Review*, vol. 17 (1965), p. 1087. Было высказано противоположное мнение о том, что действия производителя зачастую, возможно, являются законным ответом на предпочтение потребителя покупать товары низкого качества по низким ценам (McKean, «Products liability: trends and implications», *University of Chicago Law Review*, vol. 38 (1970), p. 59).

² См. J. Comte, «Communication au nom de l'Union des Industries Chimiques», in *La responsabilité civile du fabricant dans les Etats membres du Marché commun*, Aix-Marseille, Faculté de Droit et de Science Politique, 1974, p. 208.

³ *Dalehite v. United States*, 346 U. S. 15, pp. 51—52.

последней стороной в договоре в цепи распределения.

10. В связи с рекламой заслуживает также упоминания то влияние, которое оказывает реклама производителя или оптового распределителя на розничного торговца. Выбор последним марок товаров для продажи в значительной степени зависит от спроса потребителя, создаваемого рекламой, и, выполняя свою роль распределителя, он зачастую является «не более чем проводником, простым механическим устройством, через посредство которого продаваемые вещи достигают конечного потребителя»⁶. Поэтому не удивительно, что согласно одному из обзоров, проведенных в Великобритании, «большинство людей считают, что главную ответственность за дефекты в товарах несут производители, а не розничные торговцы»⁷. Однако такое убеждение не ограничивается только рекламируемыми товарами и отчасти относится к другим факторам, которые создают доверие потребителя, и отчасти к основополагающей идее о том, что производитель создает опасность и находится в наилучшем положении для осуществления контроля над риском.

В. Создание риска и контроль над ним

11. Второе обсуждаемое соображение политики, «создание риска и контроль над ним» относится к реакции общества на деятельность некоторых его членов, которые создают риск убытков для других. Сторонники установления ответственности за такую деятельность утверждают, что лицо, создающее риск, который материализуется в нанесении ущерба другим, должен предоставлять пострадавшим компенсацию за понесенные ими убытки. Другими словами, ответственность вполне оправдана в контексте ответственности за товары, поскольку ущерб возникает лишь потому, что кто-то производит и распространяет опасный товар.

Контроль над риском и сдерживание

12. Помимо такого обоснования ответственности в случае возникновения вреда, как «создание риска», говорят, что сама угроза ответственности регулирует поведение производителя, который лучше всех может контролировать опасность, заставляет его уделять большее внимание безопасности товара, предотвращая таким образом с самого начала понесение ущерба. Довод о сдерживающем воздействии в пользу ответственности за товар кратко изложен в ставшем сейчас классическим заявлении американского судьи Трейнора, который сказал: «Интересы общества требу-

ют, чтобы ответственность была установлена там, где она наиболее эффективным образом снизит опасность для жизни и здоровья, которую несут в себе дефектные товары, поступающие на рынок. Вполне очевидно, что производитель может предвидеть некоторые опасности и принимать меры для того, чтобы не повторялись другие, в то время как общественность этого не может»⁸.

13. Сдерживающее воздействие, подобно другим целям политики, конечно, не будет достигнуто во всех случаях, когда защита желательна. В различных случаях, например, фактор сдерживания может и не оказать должного воздействия, поскольку производители уже приняли все меры к тому, чтобы предотвратить ущерб, это происходит, в частности, тогда, когда они вынуждены действовать в условиях сильной конкуренции. Тем не менее не подлежит сомнению тот факт, что размер ответственности является стимулирующим фактором в большинстве случаев, когда оказываются уместными дополнительные стимулы к обеспечению безопасности. Косвенное доказательство тому может быть получено из опыта Соединенных Штатов, где произошло заметное расширение ответственности за дефектные товары. В недавнем докладе Министерства торговли Соединенных Штатов, например, упоминается «увеличение производственных затрат, а именно контроль за качеством, отзыв товаров, изменение их конструкции» в качестве одного из «наиболее существенных последствий возросшей ответственности за товары»⁹.

14. Как сообщалось, местные производители приняли, в частности, следующие меры для своей защиты (так же, как и их страховые компании, которые часто предлагали или настаивали на таких мерах): создали национальные организации по вопросам стандартов; приняли в качестве минимальных эксплуатационных характеристик стандарты, установленные правительственными органами и национальными обществами; все в большей мере используют сертификаты качества, выдаваемые независимыми лабораториями; усиливают контроль над рекламой и конструированием; установили более тщательный контроль за производственными методами и персоналом; разрабатывают лучшие процедуры контроля за качеством; расширили деятельность в области контроля за риском; создали независимые комитеты контроля за уровнем безопасности; нанимают независимых консультантов; и в случае некоторых производителей игрушек, оптовых продавцов и некоторых компаний, занимающихся химической чисткой, даже сняли некоторые товары с производства¹⁰.

⁶ William L. Prosser, «The assault upon the citadel (Strict liability to the consumer)», *Yale Law Journal*, vol. 69 (1960), p. 1123.

⁷ См. *Liability for Defective Products*, Law Commission Working Paper No. 64, Scottish Law Commission Memorandum No. 20 (London, HMSO, 1975), p. 31.

⁸ *Escola v. Coca Cola Bottling Co.*, 150 P. 2d 436 (Cal. 1944), p. 440.

⁹ *Product Liability Insurance*, Report of the United States Department of Commerce (Washington, 1976), pp. 13, 15.

¹⁰ Другим свидетельством потенциального сдерживающего влияния ответственности за товары является успех,

15. Обеспечение стимулов к повышению безопасности и перенесение убытков с пострадавшего лица на ответственного за это производителя способствовали бы, каждое по-своему, осуществлению тех же целей государственной политики в области защиты потребителя. В то время как было бы неразумно ожидать максимально возможной защиты потребителя, хотя бы потому, что меры, необходимые для обеспечения гарантии выпуска абсолютно безопасных товаров при всех обстоятельствах, подняли бы цены на большинство товаров до такой степени, что они стали бы недостижимы для среднего потребителя, тем не менее вполне очевидно, что целью сдерживающего воздействия ответственности за товары вполне может быть обеспечение наибольшей разумной степени защиты потребителя с учетом экономических соображений, а также других аспектов политики.

Аргумент об экономическом бремени

16. Часто высказывается опасение по поводу того, что возложение на производителя ответственности за ущерб, причиненный его дефектными товарами, может вызвать для него чрезвычайно тяжелые экономические последствия. Однако это опасение, будучи закономерным, иногда оказывается преувеличенным. Во многих случаях расходы на обеспечение безопасности являются минимальными, особенно по сравнению с суммами, расходуемыми на рекламу. Отмечалось, например, что расходы, связанные с уменьшением числа травм в результате разрыва бутылок с прохладительными напитками путем их 100-процентного испытания под давлением, не превышают 0,2 цента на бутылку и что затраты на окраску ядовитых полировальных составов, для того чтобы дети не принимали их по ошибке за молоко или сироп, почти что равны нулю¹¹.

17. Кроме того, возможно всем, что требуется от производителя для того, чтобы предотвратить травмы, во многих случаях являются всего лишь надлежащие инструкции и достаточные предупреждения для возможного потребителя или пользователя. Предоставление такой информации зачастую стоит меньше, чем другие меры по обеспечению безопасности, и редко будет представлять собой непосильное бремя для предприя-

сопутствующий ежегодной Конференции по вопросам предупреждения ответственности за товары, которую в течение последних семи лет проводит Институт технологии в Нью-Джерси. Главная идея семинара, адресованная производителям, была простой: «Применяйте хорошую практику товаропроизводства или же... Или же вам придется платить за ущерб, связанный с товарами, за жалобы потребителя, возвращение товара или его замену, за потерю клиентов в результате раннего выхода товаров из строя и за неэффективные методы использования рабочей силы и материалов». *Proceedings PLP 76. Product Liability Prevention Conference* (Newark, New Jersey Institute of Technology, 1976), p. iii.

¹¹ См. *Final Report of the National Commission on Product Safety* (United States, GPO, 1970), pp. 68—69.

тия. Во многих случаях потребуются незначительные затраты или вообще не потребуются никаких затрат для того, чтобы усовершенствовать товар или улучшить соответствующий контроль за качеством.

18. Далее можно отметить, что никакого экономического бремени не ляжет на производителей тех товаров, которые не могут причинить вред, влекущий за собой ответственность. И даже в тех случаях, когда риск ущерба кажется маловероятным, но все же не может быть разумно исключен, производитель, исходя из экономических соображений, может решить принять на себя небольшой риск того, что кто-то, возможно, пострадает, и он будет обязан платить компенсацию, нежели нести большие расходы на изменение товара или осуществление более интенсивного контроля за качеством. Он располагает всеми необходимыми сведениями для принятия этого решения, потому что знает свой товар, его возможное использование, его слабые стороны и больше всех заинтересован в снижении своих затрат, включая затраты на выплату компенсации.

19. Хотя по этим причинам угроза ответственности в таком случае может и не оказать фактического сдерживающего воздействия, поскольку она не ведет к принятию превентивных мер, тем не менее она является полезным и необходимым фактором, заставляющим производителя принимать это решение.

20. То же соображение лежит и в основе связанного с этим довода в пользу возложения на производителя риска ущерба: «Если в условиях массового производства товаропроизводители находят более выгодным допускать дефекты, нежели улучшать свои стандарты контроля за качеством, можно утверждать, что в отношениях между ними и пострадавшим лицом ответственность за последствия дефекта должен нести производитель»¹².

21. Этот довод справедлив не только в отношении ситуаций, когда сама рыночная конъюнктура допускает выгодный сбыт низкосортных товаров, и в данном случае, очевидно, возникает необходимость в установлении дополнительной ответственности в качестве сбалансировавшего фактора в пользу потерпевших; он также относится и к случаям, когда производители перекладывают риск на потребителей в силу причин, которые не всегда заслуживают порицания. Примером тому служит метод выборочной проверки, порожденный массовым производством.

22. Определяя порядок отбора или размеры допусков, производители могут устанавливать относительно высокую степень риска для потребителя, поскольку они не предвидят и не под-

¹² *Liability for Defective Products*, Law Commission Working Paper No. 64, Scottish Law Commission Memorandum No. 20 (London, HMSO, 1975), p. 32.

считывают точно будущую степень риска, а возможно, и не могут этого сделать, или поскольку они просто готовы рискнуть как предприниматели. Возможно также, что установление производителем более низкой степени риска путем усиления контроля за качеством представляется целесообразным, особенно в том случае, когда проверка составных частей очень сложного товара требует разрушения испытываемого образца. Наконец, принятие определенного риска может быть экономически обоснованным в силу того, что фактическая степень ответственности гораздо ниже издержек на дополнительные меры по обеспечению безопасности.

С. Распределение расходов и убытков

Подход в целом

23. Основой для третьего обоснования политики, которое сыграло определенную роль в развитии права ответственности за товары, является так называемый подход с точки зрения «распределения убытков» или «распределения риска», согласно которому экономические последствия несчастного случая снимаются с пострадавшего, а риск возлагается на предприятие, в процессе деятельности которого они возникают. Указывалось, что риск «становится частью затрат, связанных с коммерческой деятельностью, и может быть эффективным образом распределен среди населения через посредство страхования или путем прямого отражения в ценах на товары»¹³.

24. Страхование, конечно, в силу своей природы и целей действует как распределитель риска. Оно облегчает бремя страхователя, давая ему возможность нести фиксированные расходы (страховая премия) вместо неопределенной степени ответственности, и распространяет риск на всех владельцев страхового полиса, зачастую методом перестрахования. Хотя такое распределение риска, которое достигается путем страхования ответственности третьей стороны, является на практике очень важным с экономической точки зрения и будет рассмотрено позднее в части доклада, специально посвященной этому вопросу (см. часть IV, ниже), следует отметить, что оно не лежит в основе теории распределения риска, связанного с товаром. Если ответственность застрахована, то основное и единственное значение

распределения риска, связанного с товаром, проявляется на следующей стадии распределения затрат, как уже давно отмечено судьей Калифорнийского верховного суда Трейнером, который указал, что:

«Цена увечья и потерянного времени или здоровья может быть огромным несчастьем для пострадавшего лица и к тому же бессмысленным, поскольку риск ущерба может быть застрахован производителем и распределен среди населения в качестве затрат на ведение коммерческой деятельности... Хотя такой ущерб может причиняться лишь периодически и носить случайный характер, риск его возникновения носит постоянный и общий характер. Против такого риска должна обеспечиваться общая и постоянная защита, и производитель находится в наилучшем положении для того, чтобы обеспечить такую защиту» [подчеркнуто автором]¹⁴.

25. Утверждение о том, что производитель находится в наилучшем положении, для того чтобы действовать не только как «собиратель» риска, но также и как «распределитель» риска, размещая убытки среди всех потребителей, относится не только к производителям, которые осуществляют страхование ответственности и переносят расходы, связанные со страховой премией. Даже в случае самострахования, когда переносятся расходы, связанные с содержанием специальных денежных резервов, или затраты на удовлетворение фактических претензий, можно прийти к тому же выводу, что «нельзя допустить, чтобы убытки несла пострадавшая сторона, у которой они случайно возникли; они должны быть перенесены на производителя, который, определяя цену на свой товар, может распределить их среди всех потребителей»¹⁵.

26. Таким образом, в любом случае можно сказать, что цена, которую платит потребитель, включает в себя небольшую часть премии, выплачиваемой за страхование от несчастного случая. Собирать такие взносы у всех покупателей кажется гораздо более справедливым делом, чем позволять судьбе выбирать жертву наугад. Конечно, распределение риска среди всех покупателей может осуществляться независимо от того, какова основа ответственности; например, при системе ответственности в случае вины доля премии, включаемая в цену товара, подсчитывается таким образом, чтобы она компенсировала последствия такой вины. Однако концепция того, что можно было бы назвать «фондом взаимной выгоды покупателей», и вытекающее из нее справедливое решение снижают значение противоправных действий производителя и делают основ-

¹³ См. *Goldberg v. Kollsman Instrument Corp.*, 191 N. E. 2d 81 (N. Y. 1963), p. 85. Довод о необходимости распределения риска также использовался Американским институтом права в обоснование предложенной им нормы об особой ответственности за причинение физического ущерба пользователю или потребителю в отличие от покупателя: «Государственная политика требует, чтобы бремя ответственности за случайные увечья, причиненные товарами, предназначенными для потребления, возлагалось на тех, кто сбывает их, и рассматривалось как своего рода производственные затраты, которые могут быть покрыты за счет страхования ответственности». См. *Restatement of the Law (Second), Torts*, vol. 2 (St. Paul, Minnesota, American Law Institute Publishers, 1965), comment (c) to sect. 402 A, p. 350.

¹⁴ *Escola v. Coca Cola Bottling Company*, 150 P. 2d 436 (Cal. 1944), p. 441.

¹⁵ John W. Wade, «On the nature of strict tort liability for products», *Insurance Law Journal*, 1974, p. 142.

ной упор на компенсацию жертвам несчастного случая. Таким образом, необходимо отметить, что довод о необходимости «ответственности предприятия», как стал называться этот подход, недостаточно выражается через простое понятие о том, что потери могут быть в достаточной степени перераспределены владельцем предприятия: он опирается скорее на то дополнительное соображение, что распределение риска через посредство покупной цены само по себе разумно и удовлетворяет требованиям справедливого распределения.

Распределение риска не всегда возможно

27. Общим возражением, которое выдвигается против обоснования распределения риска, является то, что при этом предполагается, что производитель всегда может переложить риск на покупателей, что может быть и не так. В пример всегда приводится регулируемая отрасль промышленности, цены и другие условия в которой всегда тверды или подлежат утверждению со стороны властей, которые вряд ли допустят рост тарифов, отражающий возросшую ответственность. В таком случае задается вопрос, насколько вероятно, что дополнительный риск будет эффективным образом распределен в качестве затрат на ведение коммерческой деятельности.

28. Конечно, пределы, в которых производитель может свободно «распределять риск», создаваемый его товаром, остаются спорными. Тем не менее частичным ответом могут быть следующие общие замечания. Затраты, связанные с покрытием ущерба или выплатой страховой премии, ничем не отличаются от других затрат, включая затраты на превентивные меры. Таким образом, они могут также рассматриваться в качестве части типичного коммерческого риска, который зависит от потребительского спроса и других условий рыночной конъюнктуры. Даже крайний случай, когда один производитель не в состоянии переложить свой риск ответственности на потребителей, нельзя рассматривать как обязательно невыгодный. Как отмечалось, «в случае, если предприятие, в силу рыночной конъюнктуры, будет вытеснено из сферы коммерческой деятельности, поскольку высокий уровень несчастных случаев, нашедший отражение в росте его цен, делает его товары неконкурентоспособными, его средства будут предоставлены для использования другими предприятиями, так что в чистом выражении ресурсы страны будут лучше распределены с точки зрения предпочтений покупателя»¹⁶. Хотя такое перераспределение ресурсов во многих случаях служит интересам общества, в некоторых случаях его надо избегать, особенно там, где на карту поставлено желательное для общества и необходимое производство.

¹⁶ Friedrich Kessler, «Products liability», *Yale Law Journal*, vol. 76 (1967), p. 928.

29. Во-вторых, в реальной жизни непосильные расходы вряд ли возникнут, ибо существует страхование ответственности, распределяющее первичный риск. В любом случае здесь также необходимо указать, что производители все равно будут получать выгоду от их производства и распределения и прибыль от их создающей опасность деятельности¹⁷. Хотя этот аргумент сам по себе может и не давать достаточных оснований для возложения ответственности на стремящегося получить прибыль, он вместе с другими соответствующими соображениями политики обеспечивает основу для первоначального перенесения на него убытков.

30. Однако в этой связи необходимо отметить, что производитель зачастую не является единственным лицом, получающим прибыль от распределения товаров, и, кроме того, он не всегда является наиболее подходящим лицом, на счет которого следует относить все риски. Если это так, то можно утверждать, что не существует никаких существенных оснований для того, чтобы рассматривать такого производителя как распределителя риска. Например, промежуточный торговец может вполне рассматриваться как надлежащий субъект политики в области ответственности, особенно «когда, как это часто бывает в настоящее время, крупный оптовый склад фактически является первостепенным двигателем сбыта товаров, а товаропроизводитель всего лишь небольшим предприятием, которое питает его»¹⁸.

ЧАСТЬ II. ОСНОВА ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПО ЕДИНООБРАЗНОЙ СХЕМЕ

А. Договорное обязательство (включая гарантию)

1. Ведя поиски надлежащей концептуальной основы для единообразной схемы ответственности, в первую очередь следует рассмотреть возможность обоснования права на компенсацию нарушением договорного обязательства, включая гарантии. Договорно-правовой подход имеет то преимущество, что он хорошо известен, будучи весьма распространенным подходом в вопросах, относящихся к торговому праву. В частности, ущерб, причиненный дефектными товарами, являющимися объектом международной торговли, связан с предметом проекта Конвенции о международной купле-продаже товаров, находящегося в настоящее время на рассмотрении Комиссии.

¹⁷ См., например, *Liability for Defective Products*, Law Commission Working Paper No 64, Scottish Law Commission Memorandum No 20 (London, Her Majesty's Stationery Office, 1975), p. 30; Jacques Ghestin, «Exposé introductif», in *La responsabilité civile du fabricant dans les Etats membres du Marché commun*, op. cit., p. 23.

¹⁸ William L. Prosser, «The assault upon...», loc. cit., p. 1142.

2. Договорный подход представляется привлекательным также потому, что распределение рисков, как и определение других соответствующих условий договора, будет оставлено на усмотрение договаривающихся сторон, которые могут определить уровень «риска потребителя» и установить пределы ответственности согласно своим конкретным потребностям и интересам. Он может даже оказаться предпочтительным и в плане защиты потребителя, ибо договорные средства защиты часто предоставляются независимо от наличия вины, особенно в случаях нарушения гарантии.

3. С другой стороны, существуют многие причины, по которым схему ответственности за товары не следовало бы основывать на договорных принципах. Может быть указано, что обыкновенное договорное право содержит различные нормы и требования, могущие затруднить достижение справедливых и разумных результатов в весьма особой области компенсации за ущерб, причиненный товарами. Учитывая соображения общей политики, рассмотренные в предыдущей части, можно сказать, что подлинно договорное право, т. е. традиционное договорное право, не дополненное юридической фикцией, дает недостаточную основу. Его непригодность часто отмечалась как один из основных факторов, стимулирующих современное развитие внедоговорной ответственности за товары¹.

4. Например, существуют многочисленные нормы, которые, будучи вполне разумными в коммерческой сделке или в схожих особых взаимоотношениях, представляются намного менее приемлемыми для применения в связи с получением простым потребителем возмещения за ущерб, причиненный товарами. Одной из таких норм, например, является прямая обязанность покупателя незамедлительно проверить товары; другой — требование своевременно уведомить о любых дефектах; третьим примером является, как правило, короткий срок исковой давности и, наконец, субъективная предвидимость ущерба как фактор, ограничивающий право на возмещение.

Договорная доктрина

5. Однако трудности, вызываемые этими и подобными им нормами, могут и не оказаться непреодолимыми, поскольку вполне можно представить себе надлежащее компенсирующее положение, которое можно включить в свод единообразных норм. Однако остается одна главная черта

и неотъемлемый принцип договорного права, который следует рассматривать как основной «дефект» договорного права для целей ответственности за товары: классическая доктрина «договорных отношений», которая ограничивает круг лиц, пользующихся правами и средствами защиты, сторонами в договоре, лишая таким образом третьих лиц защиты и права на возмещение².

6. Конечно, пока произведенные товары достигали конечного потребителя посредством лишь одной сделки, ответственность производителя за дефектные товары не представляла собой проблемы. Однако с развитием массового производства, расширением масштабов содействия сбыту и удлинением цепи распределения, которые столь характерны для международной торговли товарами, возникает новая ситуация. Требование о наличии договорных отношений означало бы, что производитель часто будет огражден от прямой ответственности перед конечным покупателем (не говоря уже о лице, не являющемся покупателем).

7. Хотя даже в таком случае существует возможность того, что в конечном итоге он будет привлечен к ответственности косвенно путем регрессных исков в цепи распределения, такие возвратные процедуры могут быть прерваны несостоятельностью, отсутствием юрисдикции, сроком исковой давности или отказом от права в любой части договорной цепи. Но, прежде всего, такие регрессные процедуры могут поглощать много времени и средств.

8. Поэтому идея «укорачивания» этой довольно громоздкой процедуры была справедливо выдвинута как один из главных аргументов в пользу возложения на производителя прямой ответственности «в интересах не только потребителя, но и судов и даже самих поставщиков»³. Цель сокращения судебных издержек путем введения прямых исков также была отмечена английской и шотландской юридическими комиссиями в связи с английским делом Каслер против Славуски (1928) I К. В. 78, в котором были четыре последовательные стадии компенсации за ответственность розничного торговца перед своим клиентом, заболевшим пушным дерматитом⁴.

9. Трудности, вызванные требованием о наличии договорных отношений, становятся наиболее очевидными в тех случаях, когда ущерб причиняется лицу, не являющемуся конечным покупателем, например супругу, ребенку, гостю, служа-

¹ См., например, Peter Prag, «A comparative study of the concept and development of products liability in the U.S.A., Germany and Scandinavia», *Legal issues of European integration*, 1975, No. 1, p. 67; Paul M. Storm, «Product liability in Europe», in *Proceedings PLP 76, Product Liability Prevention Conference* (Newark, New Jersey Institute of Technology, 1976), p. 1; Friedrich Kessler, «Products liability», *Yale Law Journal*, vol. 76 (1967), p. 881.

² Об этом принципе и определенных исключениях из него см. ответы правительства на вопросник, Анализ; раздел II, А, вопросы 3 и 5, пункты 2—6.

³ William L. Prosser, «The assault upon the citadel (Strict liability to the consumer)», *Yale Law Journal*, vol. 69 (1960), p. 1124.

⁴ *Liability for Defective Products*, Law Commission Working Paper No 64, Scottish Law Commission Memorandum No 20 (London, Her Majesty's Stationery Office, 1975), p. 32.

щему покупателя или лицу, получившему от него дар. По крайней мере в тех случаях, когда дефектными товарами причиняется телесное повреждение или фактический ущерб имуществу, отстаивать необходимость проводить различие между потребителем по договору, с одной стороны, и всеми другими лицами — с другой, становится трудным⁵. Это в особенности справедливо потому, что кто именно страдает от дефектного товара (сам покупатель, его семья, его гости или, возможно, постороннее третье лицо) — это зачастую дело случая.

10. Эта точка зрения вытекает из признания существенного различия функций договорной компенсации и ответственности за товары. Договорные средства защиты могут предоставляться для покрытия убытков, причиненных худшим качеством проданных товаров, т. е. для компенсации покупателю за неполучение полностью того, за что он заплатил. Такое невыполнение договорных условий, как правило, приводит к экономическому ущербу в результате снижения ценности товара для покупателя, и это обычно затрагивает в первую очередь самого покупателя. Ответственность за товары, с другой стороны, направлена на обеспечение компенсации любым пострадавшим лицам за ущерб, причиненный активной неисправностью товаров. Поэтому политика и основания для ответственности вытекают из того, что дефектные товары поступают в обращение и достигают потребителей и пользователей, а лежащие в основе договоры рассматриваются лишь как юридическая форма, или «средство» распределения товаров.

Ответственность по гарантии

11. Описанные выше различия также наблюдаются, хотя и в менее явной форме, в случае ответственности, основанной на гарантии. Хотя такой мере часто отдается предпочтение как средству наложения ответственности независимо от наличия вины, ее основная функция касается вопросов и целей, отличных от тех, которые связаны с ответственностью за товары. Прежде всего, что касается содержания, то гарантия редко затрагивает безопасность использования товаров, но скорее распространяется на спецификации, влияющие на ценность и полезность товаров, такие как долговечность, пригодность для конкретной цели, производительность или уровень отдачи. Кроме того, даже в тех случаях, когда гарантируется качество, связанное с безопасностью, обычным предусматриваемым средством защиты является не компенсация за понесенный ущерб, а чисто договорное право на расторжение контракта, снижение покупной цены, замену или ремонт.

⁵ См., например, J. A. Jolowicz, «The protection of the consumer and purchaser of goods under English Law», *Modern Law Review*, vol. 32 (1969), p. 6.

12. Единственным остающимся моментом, имеющим отношение к ответственности за товары, является ситуация, в которой понесенный ущерб вызван нарушением прямо выраженной гарантии безопасности (например небьющееся ветровое стекло) или «подразумеваемой» гарантии, что товар безопасен при нормальном использовании или потреблении. Однако даже в этом случае иски, основанные на таких гарантиях, как прямо выраженных, так и подразумеваемых, могут быть предъявлены в соответствии с чисто договорным правом лишь непосредственному продавцу, как контрагенту в договорных отношениях.

Юридические фикции, дополняющие договорное право

13. Одним из последствий препятствий, создаваемых доктриной договорных отношений для компенсации лиц, понесших ущерб, причиненный товарами, было развитие во многих правовых системах ряда искусственных механизмов и юридических фикций, направленных на преодоление таких препятствий в надлежащем случае. Так, например, в отношении дефектных товаров в Соединенных Штатах одно время возникло что-то около двадцати девяти различных теорий в поддержку того вывода, что ответственность возникает без наличия небрежности и договорных отношений⁶. Подобным же образом в данном контексте характеризуется как «искусственная» французская правовая доктрина о презумпции того, что профессиональный продавец, и в частности производитель, знает дефекты в своих товарах⁷.

14. Необходимость прибегать к таким искусственным механизмам и юридическим фикциям может рассматриваться как демонстрирующая принципиальную непригодность обыкновенного договорного права как основы режима ответственности за товары в особенности на международном уровне; при этом единственной альтернативой договорному праву остается концепция внедоговорного характера. Такая концепция тем не менее могла бы включать понятие гарантии путем определения «дефекта» со ссылкой на конкретные ожидания потребителя.

15. Цель предоставления равной защиты всем жертвам товаров, видимо, потребует введения единообразных норм, носящих внедоговорный характер также и в том смысле, что они будут применимы независимо от существования какого-либо договора между истцом и ответчиком. Таким образом, в этом отношении может быть высказана точка зрения, отличная от изложенной в Гагской конвенции о праве, применимом к ответ-

⁶ William L. Prosser, «Products liability in perspective», *Gonzaga Law Review*, vol. 5 (1970), p. 160.

⁷ См., например, P. Malinvaud, «La responsabilité civile du fabricant en droit français», in *La responsabilité civile du fabricant dans les Etats, membres du Marché commun*, op. cit., p. 138.

ственности за товары⁸. Вопрос о связи между таким единообразным законом и национальными нормами договорного права, включая единообразный закон о купле-продаже, является самостоятельной проблемой, которая будет рассмотрена в данном докладе ниже. (См. ниже, часть III; Н.)

В. Небрежность

16. Первой концепцией внедоговорной ответственности, которую следует рассмотреть, является «небрежность», дающая главное основание для предъявления иска в рамках системы гражданских правонарушений, основанных на принципе вины. В соответствии с режимом ответственности за товары на основе «небрежности» ущерб подлежит возмещению, если причиненный товарами вред был результатом небрежных действий, которые определяются как действия, не отвечающие стандарту осторожности, ожидаемому от разумного человека в данных обстоятельствах. Это основание ответственности может даже рассматриваться как тем более включающее преднамеренное правонарушение, которое само по себе было бы непригодно в качестве основы ответственности, ибо оно встречается редко.

17. В пользу концепции «небрежности» могут быть выдвинуты три основных аргумента: ее широкое признание; ее моральная притягательность и менее обременительные последствия для промышленности и торговли. Эти доводы рассматриваются и оцениваются, хотя и лишь предварительно и в общем плане, в последующих пунктах. Следует отметить, что их убедительность во многом зависит от целей политики и системы критериев их оценки.

Широкое признание

18. Фактор широкого признания является, естественно, особо важным для унификации права на глобальном уровне. Как показывают ответы на вопросник по ответственности за товары, ответственность за небрежные действия, по-видимому, признается во всем мире⁹. Так, в частности, в большинстве стран они являются обычной, если не единственной основой внедоговорной ответственности за причиненный товарами ущерб, хотя размеры ответственности и бремя доказывания значительно отличаются в различных странах. Кроме того, даже в тех системах, которые возлагают безусловную ответственность, существует тенденция одновременно предусматривать ответственность за небрежность. Таким образом, избрание небрежности в качестве основы едино-

образного закона об ответственности за товары, по-видимому, будет иметь то преимущество, что она будет согласовываться с существующими правовыми нормами и концепциями.

19. Против этого преимущества можно выдвинуть следующие возражения: процесс унификации, если он будет начат, завершится лишь через много лет; к тому времени можно ожидать большую индустриализацию во всем мире, когда еще большее число стран станет индустриальными или почти индустриальными и даже еще большее число далеко продвинется по этому пути, в процессе индустриализации, как правило, возникает тенденция, подкрепляемая требованиями о защите потребителя, перехода от традиционных норм о небрежности к менее обусловленной основе ответственности за товары; соответственно может быть целесообразным заглянуть вперед и предусмотреть такое развитие права в режиме, который должен будет действовать в течение многих последующих лет. Свидетельствами указанной тенденции являются различные проекты законодательных реформ не только на национальном уровне, но также и на региональном уровне.

20. Например, существует проект Директивы Комиссии европейских сообществ и Конвенция Европейского совета, в которых предлагается система, ответственность по которой возлагается на более строгой основе, чем небрежность. Комитет экспертов последней организации, например, пришел к выводу, «что понятие «вины» — независимо от того, лежит ли бремя доказывания на лице, понесшем ущерб, или на производителе — более не является удовлетворительной основой для системы ответственности за товары в эпоху массового производства, когда развитие техники, методы рекламирования и продажи создали особые риски, принятия которых потребителем ожидать нельзя»¹⁰.

Моральная притягательность принципа небрежности

21. Такой учет особых характеристик может также помочь в оценке второго довода, приведенного в поддержку концепции небрежности, т. е. ее моральной притягательности. Моральная притягательность небрежности как основы ответственности проистекает из того признанного морального принципа, что лицо несет ответственность за свои действия лишь в том случае, если оно «виновно», т. е. в данном случае, если его действия не соответствуют стандарту, признанному правом в качестве разумного и желательного. Если его действия соответствуют этому стандарту, то, согласно этому принципу, оно не

⁸ Второй пункт статьи 1 этой Конвенции гласит: «Если право собственности или право использования товаров будут переданы лицу, терпящему убыток, лицом, которое, как утверждается, несет ответственность, Конвенция не будет относиться к их ответственности *inter se*».

⁹ См. Анализ, раздел II, В, 1, вопросы 1 и 2, пункты 2, 4—7.

¹⁰ См. *Explanatory Report to Draft European Convention on Products Liability in regard to Personal Injury and Death*, Council of Europe, document CCJ (76) 41 and IV, para. 10.

заслуживает порицания. Кроме того, как и в случае между двумя лицами, ни одно из которых не виновно, убытки возлагаются на ту сторону, которая их фактически понесла («*casum sentit dominus*»). Таким образом, понятие вины обеспечивает справедливость, снимая ответственность с любого ответчика, который столь же невиновен, как и истец.

22. Однако концентрирование внимания исключительно на личной вине может оказаться не очень уместным в конкретном контексте ответственности за товары. Как становится ясным при внимательном рассмотрении доводов о необходимости ответственности за товары, обсуждавшихся в предыдущей части, и в частности о «дове-рии потребителя» и «распределении риска потребителя», упор следует делать не столько на наказуемое поведение отдельного лица, сколько на распространение дефектных и опасных товаров.

23. Решение, согласно которому убытки возлагаются на ту сторону, которая их фактически несет, может также критиковаться на том основании, что оно опирается исключительно на двусторонние отношения между ответчиком и истцом. Может быть указано, что такая точка зрения слишком узка в свете теории распределения риска, которая, как было показано, направлена на распределение убытков среди всех покупателей данного товара. Как бы создаваемый в результате этого «фонд взаимной выгоды покупателей» служит цели распределения бремени и с точки зрения справедливости вполне может быть сочтен имеющим более сильную моральную притягательность, чем принцип личной вины, лежащий в основе концепции небрежности¹¹.

Защитное воздействие требования о наличии вины на промышленность

24. Третьим и в некотором смысле наиболее веским аргументом в пользу концепции небрежности является опасение, что устранение требо-

¹¹ К обсуждению вопроса морали может быть добавлена следующая историческая справка. Представляется примечательным, что принцип вины, который теперь кажется столь глубоко укоренившимся и самоочевидным, по всей видимости, не был доминирующим на ранних стадиях развития гражданской ответственности. Например, как и другие правовые системы, древнее общее право «заставляло человека действовать на собственный риск» и уделяло внимание не столько вине совершившего действие, сколько «убыткам и ущербу потерпевшей стороны» (J. A. Kluwin, «Analysis of criticisms of the fault system», *Insurance Law Journal*, 1969 г. 390). Таким образом, до начала промышленной революции в девятнадцатом веке, когда в гражданскую ответственность было введено общее понятие вины, закон, в принципе, возлагал ответственность за само причинение, а не за наличие вины. Как заметил Флеминг, комментируя это изменение: «Нам не следует торопиться приписывать это поразительное изменение отношения «развитию морали» в то время; это скорее было вызвано общинной политикой поощрения растущей промышленности нового машинного века» (John G. Fleming, *The Law of Torts* (Sydney, Law Book Company, 1971), p. 271).

вания о наличии вины может возложить непо- сильное бремя на промышленность, сдерживая рост и модернизацию, в особенности сравнительно новых отраслей. Это соображение, решительно высказывавшееся деловыми и другими заинтересованными кругами индустриальных стран в связи с разработкой правовых норм, расширяющих ответственность за вред, причиненный товарами, может вполне рассматриваться как применимое еще в большей степени к положению тех стран, которые собираются стать на путь развития своего промышленного потенциала или уже осуществляют его. Поднятые здесь вопросы имеют особую важность и требуют тщательного рассмотрения, особенно в связи с осуществлением проекта унификации права в рамках Организации Объединенных Наций. Излагаемые ниже соображения могут помочь в оценке этих вопро- сов.

25. Первое соображение касается социаль- ной политики. «Нет ответственности без вины» было лозунгом философии «невмешательства» девятнадцатого века, как было сказано, «зна- менем индивидуалистического общества, базиру- ющегося на коммерческой эксплуатации и ценя- щего право собственности больше, чем правовую защиту от физического увечья»¹².

26. В настоящее же время промышленное раз- витие широко рассматривается как лишь одна из первоочередных целей, которая не должна пре- следоваться изолированно от социального разви- тия и, в частности, создания безопасных условий для жизни. Эта идея о том, что экономический рост должен не ухудшать качество жизни, а улучшать его, имеет особое значение в области ответственности за товары и, по-видимому, при- водит к выводу о том, что развитие производст- ва и торговли не должно осуществляться за счет случайных жертв дефектных товаров.

27. Выдвигающийся в пользу концепции не- брежности аргумент о защите промышленности также, по-видимому, теряет значительную силу при внимательном рассмотрении положения экс- порта из развивающихся стран в условиях от- сутствия глобальной унификации ответствен- сти. Существенная и все возрастающая часть их товаров будет направляться на рынки (в разви- тых странах), на которых закон места, если он применим, а зачастую это так и есть, будет об- ременять их ответственностью независимо от на- личия доказанной вины. И в еще большем чис- ле стран им придется соблюдать зачастую слож- ные и требовательные стандарты безопасности либо по причинам конкуренции, либо в силу норм, регулирующих импорт. Это означает, что если указанная тенденция в развитых странах будет продолжаться, то возникнет положение, при котором лишь немногие страны, как прави- ло развивающиеся, будут оставаться экспортны-

¹² См. John G. Fleming, *op. cit.*, pp. 271—272.

ми рынками, на которых принцип вины будет практически иметь какое-либо реальное защитное действие для промышленности экспортирующей страны.

28. Другим доводом, который может противостоять аргументу о защитном действии в применении к развивающимся странам, является направление потока промышленных товаров, потенциально могущих вызвать ответственность. Поток этих товаров в конечном счете направляется скорее в развивающиеся страны, нежели из них, что говорит о том, что единообразная глобальная схема компенсации без доказательства вины не обязательно будет невыгодна развивающимся странам. Разумеется, окончательная оценка чистых выгод зависит от конкретного положения соответствующей страны, а также от того, какой конкретный вид имеет предложенная схема ответственности. Однако для многих развивающихся стран может оказаться верным также и то, что любая возможная утрата защиты, понесенная их развивающейся промышленностью, будет полностью компенсирована защитой потребителей от опасных иностранных товаров, поскольку такие развивающиеся страны, даже несмотря на их стремление создать собственную промышленность, продолжают импортировать значительную долю необходимых им промышленных и потребительских товаров.

29. И последним соображением в этом отношении является бремя доказывания. Различие между схемой, основанной на небрежности, и системой ответственности без наличия вины становится существенным в плане степени ответственности лишь в том случае, если истец несет бремя доказывания небрежных действий со стороны ответчика. Однако истец, несущий бремя доказывания в деле об ответственности за товар, сталкивается с огромными трудностями, пытаясь доказать отсутствие разумной осторожности со стороны производителя или одного из его служащих, и тем более, если это зарубежный производитель. Не зная порой очень сложного процесса производства и не будучи осведомленным о внутренних процедурах контроля производства, он зачастую будет сталкиваться с невозможностью обнаружить и доказать необходимые детали, представляющие собой небрежные действия¹³.

30. Все это может указывать на то, что требование о наличии вины с его упором на доказательство конкретного правонарушения, считаю-

щегося очевидным и легкодоказуемым, является, по-видимому, нереальным в современных условиях.

31. Как это уже сделано в некоторых системах, может быть принят ряд мер, направленных на некоторое смягчение возлагаемого на истца бремени доказывания с сохранением устоявшегося принципа небрежности¹⁴. Например, в некоторых или всех случаях причинения товарами ущерба можно рассматривать доказательство дефекта как основное свидетельство или как создающее презумпцию вины, которую ответчик должен опровергнуть. Можно также перенести бремя доказывания и заставить ответчика доказывать, что он не допустил небрежности. Или же можно рассматривать любое нарушение положений закона, например стандартов безопасности, как «небрежность саму по себе». Этот последний метод, т. е. признание нарушения положений закона как неопровержимого доказательства небрежности, будет, по-видимому, небрежностью лишь по названию, а фактически ничем не будет отличаться от основной нормы о безусловной ответственности.

С. Безусловная ответственность

Элементы безусловной ответственности

32. Прежде всего необходимо уточнить термин «безусловная ответственность» и, в частности, провести различие между ним и термином «абсолютная ответственность». В данном случае ответственность называется «безусловной», поскольку в отличие от ответственности на основе небрежности она возлагается независимо от наличия субъективной вины. Однако она значительно отличается от «абсолютной» или «безвиновной» ответственности тем, что от истца требуется нечто большее, чем простое доказательство того, что товар был фактическим источником причиненного ему ущерба. Он должен доказать, кроме того, что понесенный им ущерб был вызван «дефектом» в товаре. Абсолютная ответственность или ответственность без наличия вины, требующая доказательства лишь причинения ущерба, но не наличия дефекта, больше сходна с ответственностью страховщика. Она не рассматривается здесь как возможная основа унификации, ибо, насколько известно, она не была принята за основу в каких-либо национальных нормах об ответственности за товары, хотя и была предложена несколькими авторами¹⁵.

¹³ См., например, J. Brouwer, «La responsabilité civile du fabricant dans les pays du Marché commun», in *La responsabilité civile du fabricant dans les Etats membres du Marché commun*, op. cit., p. 30; Robert Patry, «Préface», in G. Petitpierre, *La responsabilité du fait des produits* Genève, Librairie de l'Université Georg, 1974, p. VIII; *Liability for Defective Products*, Law Commission Working Paper No 64, Scottish Law Commission Memorandum No 20 (London, Her Majesty's Stationery Office, 1975), p. 31.

¹⁴ См. Анализ, раздел II, В, 1, вопросы 1 и 2, пункты 8 и 9, в частности ответы Австралии, Барбадоса, Канады, Кипра, Пакистана, Сьерра Леоне, Соединенного Королевства, Федеративной Республики Германии и Фиджи.

¹⁵ См., например, Jeffrey O'Connell, «Expanding no-fault beyond autoinsurance: some proposals», *Virginia Law Review*, vol. 59 (1973), pp. 749—829; W. Freedman, «No-fault and products liability: an answer to a maiden's prayer», *Insurance Law Journal*, 1975, pp. 199—208.

Вопросы политики

33. Обсуждавшиеся ранее соображения политики относительно возложения ответственности за товары¹⁶ в сочетании с указанными недостатками как договорного права, так и небрежности как основы для современного права ответственности за товары¹⁷, убедительно показывают обоснованность доводов в поддержку возложения безусловной ответственности за товары. Если признается, что доводы о «доверии потребителя», «создании риска и контроле над ним» и «распределении затрат и риска» оправдывают ответственность производителя или распространителя за ущерб, причиненный дефектными товарами, пущенными им в обращение, и, кроме того, если признаются убедительными соображения относительно неспособности договорного права и принципа небрежности обеспечить желаемый уровень защиты потребителя, то единственным возможным выбором остается какая-либо форма безусловной ответственности. Поскольку, как указывалось выше, эти вопросы политики уже были затронуты, оставшаяся часть данной главы будет посвящена рассмотрению основных препятствий, которые могут возникнуть в процессе унификации на основе безусловной ответственности.

Требование о наличии дефекта

34. Основным элементом безусловной ответственности за товары, отличающим ее от «абсолютной» ответственности, является требование о том, чтобы был дефект, чтобы «что-то было не так» с товаром, который, как утверждается, причинил ущерб. Хотя этот элемент и является крайне важным, дать ему надлежащее юридическое определение оказалось крайне трудным. Однако важность этого требования в любой схеме унификации на основе безусловной ответственности вызывает необходимость попытаться подробно рассмотреть это требование.

35. Для этого прежде всего необходимо рассмотреть различные попытки, которые уже предпринимались в связи с другими проектами подобного рода, придать какое-либо определенное значение термину «дефект». Согласно Европейской конвенции (статья 2с) «товар имеет «дефект», когда он не обеспечивает безопасности, которую лицо вправе ожидать, с учетом всех обстоятельств, включая представление товара». За исключением пояснительного добавления, начинающегося словами «с учетом...», определение в проекте директив Европейских сообществ (статья 4) почти не отличается от только что процитированного. В параграфе 402 А второго издания Частной кодификации (Деликты) Американского института права, который был подтвержден многими судами, говорится о «любом товаре в неисправном состоянии, неразумно опасном для пользователя или потребителя или

его имущества»; комментарии к этому положению затем характеризуют товар как дефектный, «когда он не безопасен при нормальном обращении и потреблении», когда он находится «в состоянии, не предвидимом конечным потребителем, которое будет неразумно опасным для него» (comments g and h, p. 351).

36. Таким образом, эти и другие определения объединяют понятие «дефект» с несколько видоизмененным понятием «небезопасный» или «опасный». Однако, несмотря на их одинаковое использование, каждый из этих терминов, по-видимому, служит несколько иной цели разграничения.

37. Термин «дефект», носящий оттенок «что-то не так», подчеркивает момент, который неадекватно передается или разъясняется простым словом «опасность», поскольку «опасные товары» могут, с одной стороны, слишком широко толковаться как включающие все товары, являющиеся «опасными» по своему характеру и назначению (например, динамит, ружье, нож), или, с другой стороны, слишком ограничительно толковаться как охватывающие лишь те товары, которые являются опасными по своему роду, т. е. принадлежат к опасному типу или виду, в результате чего неохваченной останется категория отдельных предметов, содержащих посторонние вещества и другие изъяны, вызванные ошибками в процессе изготовления.

38. С другой стороны, один лишь термин «дефект» также представляется недостаточным, поскольку он может быть истолкован в узкодоговорном плане как означающий «несоответствие» или даже «непригодность для нормальной или особой цели». Кроме того, термин «дефект» предполагает в первую очередь результат ошибки в изготовлении («изъян») и не столь очевидно связан с другими важными источниками опасности, как, например, неправильность конструкции и недостаточность информации, инструкций и предупреждений, которые с точки зрения политики может оказаться желательным включить в понятие «дефект»¹⁸.

39. Как бы там ни было, представляется, что наиболее важным вопросом является установление стандарта или требуемой степени безопасности. Хотя критерий ответственности, возможно, и трудно определить, учитывая огромное разнообразие товаров, опасностей, вызываемых товарами, и проблем политики, основное направление можно определить, рассмотрев разумные ожидания потребителя относительно безопасности товара при нормальном обращении, использовании или потреблении. Это оправдывается тем фактом, что основное значение имеют именно ожидания потребителя, поскольку именно он охра-

¹⁶ Часть I.¹⁷ Часть II, А и В.¹⁸ Относительно различных действий или упущений, влекущих за собой ответственность, см. Анализ, раздел II, В, 1, вопросы 1 и 2, пункт 14.

няется законом. Конечно, критерий разумных ожиданий потребителя остается негочным; однако он имеет то преимущество, особенно важное в единообразной схеме ответственности за товары, являющиеся предметом международной торговли, что он позволяет учитывать любые местные или региональные особенности, включая «средний для данного района уровень знаний».

40. Применяя этот критерий, необходимо будет рассмотреть и взвесить различные факторы. Эти факторы включают: полезность и желательность товара, его практичность для потребителя и общества в целом; вероятность того, что товар причинит ущерб, и степень серьезности такого ущерба; действительность стимула к обеспечению безопасности, возможность улучшения товара в будущем без ухудшения его практичности; сдерживающее воздействие на разработку новых товаров; наличие более безопасных заменяющих товаров; способность пользователя или потребителя избежать опасности с помощью мер самозащиты или терпеть убытки¹⁹.

41. В качестве аргумента против такого подхода, вероятно, может быть указано на тот факт, что сбалансировать такие факторы и интересы в рамках этого стандарта будет, конечно, нелегкой задачей. Ответом на это может быть то, что эти трудности ничуть не больше тех, которые встречаются при определении, например, «обязанности проявлять осторожность» или «стандарта разумного человека» в традиционных делах, связанных с небрежностью. Кроме того, считаются хорошей законодательной практикой и довольно часто встречаются случаи, когда в законодательный акт, направленный на регулирование бесчисленного множества фактических ситуаций, некоторые из которых невозможно предусмотреть заранее, включается гибкий и обобщенный стандарт, который позволяет судьям справляться с неожиданными стечениями обстоятельств и новыми ситуациями.

Риски развития и системные риски

42. Два типа рисков, связанных с товарами, вызывают особые проблемы. Одним из них является так называемый «риск развития», который означает небезопасное свойство товара, которое невозможно выявить с использованием научных знаний, имеющихся в момент его распространения. Второй риск, рассматриваемый иногда как разновидность «риска развития», может быть назван «системным риском» и касается товаров с известными опасными свойствами, которые, однако, невозможно устранить на данной стадии развития техники.

43. Учитывая неизбежность опасности, присущей обоим видам риска, возложение ответственности может рассматриваться как несправедливое и слишком тяжелое бремя для ответчика. В частности, в случае риска развития можно указать на невозможность подсчитать вероятные убытки и отвергнуть ответственность, поскольку она лишит стимула к изобретению новых товаров и прогрессу и в то же время не даст никакого стимула к повышению безопасности²⁰.

44. С другой стороны, можно рассмотреть возложение ответственности в таких случаях (как, например, предлагается в обоих европейских текстах) по следующим причинам. Если экономическое развитие неблагоприятно воздействует на жизнь и здоровье человека, компенсация даже за «неизбежный» ущерб может рассматриваться как правильная социальная политика, ибо в противном случае, как указывается, пострадавшие будут ради общественного блага приноситься в жертву как «морские свинки». Что касается «неизбежности», то можно указать, что на практике своевременное получение научных и технических знаний, требующихся для того, чтобы избежать риска,— это зачастую вопрос денег и устойчивости. Кроме того, если опасное свойство никоим образом нельзя определить, то истец сам зачастую не сможет установить причину ущерба и представить достаточные научные доказательства.

45. Этот последний фактор может объяснить тот факт, что фактические дела о рисках развития в прецедентном праве встречаются крайне редко²¹. Системные риски, по-видимому, также редки. Основными примерами являются кровь, зараженная вирусом гепатита, и прививка против бешенства по методу Пастера. Существует мнение, что дела о рисках развития и системных рисках должны рассматриваться в зависимости от конкретных обстоятельств. Это может повлечь за собой, например, отказ в иске на том основании, что товар не является неразумно дефектным, и предоставление истцу компенсации через какой-либо иной механизм, например через национальную систему медицинского страхования, или возложение ответственности и, возможно, смягчения бремени ответчика путем предоставления государственной субсидии ввиду общей полезности данного товара.

46. Последнее решение может также использоваться для поощрения создания крайне необходимых, но потенциально опасных товаров. Кроме того, включение всех этих случаев в схему

²⁰ См., например, Richard E. Byrne, «Strict liability and the scientifically unknowable risk», *Marquette Law Review*, vol. 57 (1974), p. 675; David A. Fischer, «Products liability...», *loc. cit.*, p. 350.

¹⁹ См., например, David A. Fischer, «Products liability — The meaning of defect», *Missouri Law Review*, vol. 39 (1974), p. 359. John W. Wade, «On the nature of strict tort liability for products», *Insurance Law Journal*, 1974, p. 151.

²¹ Об опыте США см., например, John G. Fleming, «Draft convention on products liability (Council of Europe)», *American Journal of Comparative Law*, vol. 23 (1975), p. 732.

ответственности не позволит ответчикам во многих неоправданных ситуациях прибегать к такому средству защиты, как общий уровень развития данной отрасли. Включение всех этих случаев²² и привязывание ответственности в большей степени к конечному состоянию товара, а не к каким-либо действиям или упущениям в ходе его производства, будет также отвечать разумным ожиданиям потребителя, которые возникают из подразумеваемого заверения, что товар безопасен. Более того, учитывая фактическую редкость обоих видов риска, вполне можно указать на цель политики, заключающуюся в распределении риска, в частности, путем страхования, как на достаточный ответ на частные призывы об исключении рисков развития и системных рисков при страховании ответственности, призывы, которые часто вызваны традиционными представлениями о вине и предвидимости.

Сходство безусловной ответственности и небрежности

47. Если отделить требование наличия вины от вопроса о том, кто несет бремя доказывания (пострадавший истец или производитель-ответчик), то вполне можно прийти к выводу, что безусловная ответственность и режим небрежности отличаются в своем действии не вследствие того факта, что последний требует «вины», а первый нет, но скорее потому, что при режиме небрежности именно истец должен, как правило, доказать наличие вины, а не ответчик ее отсутствие. Если бы имело место последнее, либо в силу возложения этого бремени на ответчика законодательным путем, либо в силу того, что суды, руководствуясь соображениями защиты потребителя, стали бы исходить из негласной презумпции вины, опровергать которую должен ответчик, то фактически это означало бы безусловную ответственность.

48. Это объясняется тем, что, как было отмечено, «производитель редко будет иметь возможность убедить суд в том, что он не проявил небрежности, пустив в обращение дефектный товар»²³. Такое положение вещей отражает не столько благосклонное отношение к потребителю, сколько широко распространенное убеждение в том, что за исключением рисков развития и системных рисков, которые в силу своего характера могут возникнуть при отсутствии вины, почти все «неразумно опасные состояния» или «опасные дефекты» вызваны какого-либо рода неправильными действиями на стадии планирования или в производственном процессе²⁴. Таким

²² См., например, Paul D. Rheingold, «What are the consumer's reasonable expectations?», *Business Lawyer*, vol. 22 (1967), p. 598.

²³ Werner Lorenz, «Some comparative aspects of the European unification of the law of products liability», *Cornell Law Review*, vol. 60 (1975), p. 1012.

²⁴ William L. Prosser, «The assault upon...», *loc. cit.*, p. 1114.

образом, безусловная ответственность не так уж далека от системы, основанной на небрежности, и отличается от нее противоположным бременем доказывания, что часто признается судами, требующими проявлять очень высокую степень осторожности²⁵.

49. То, что обе концепции очень близки, на практике означает для производителя одинаковый риск ответственности и схожие стимулы к повышению безопасности. Хотя точные статистические данные до сих пор отсутствуют и могут иметься различия в отношении конкретных товаров, подтверждающие этот вывод свидетельства можно найти в опыте Соединенных Штатов, в которых, как сообщается, «страховая практика позволяет производителю застраховывать свой товар примерно по одинаковой стоимости, независимо от того, производит ли он их в штате, где возлагается ответственность за проявление небрежности или безусловная ответственность»²⁶. В случае режимов, связываемых там с небрежностью, ответственность усиливается той или иной формой принципа «дело говорит само за себя» или практическим эквивалентом этой формулы²⁷. Различие в стоимости, вероятно, будет большим, если сравнивать положение, возникающее при безусловной ответственности, с положением при традиционном режиме небрежности. Однако, как уже отмечалось, эта последняя концепция, возлагающая бремя доказывания на истца, не может считаться надлежащей основой для единообразного международного режима ответственности за товары, учитывая, в частности, огромные трудности, связанные с доказыванием вины.

50. Если, таким образом, выбор сводится либо к безусловной ответственности, либо к видоизмененному режиму небрежности, то наилучшим выходом, по-видимому, было бы полностью отказаться от фактора вины и избрать просто безусловную ответственность. Это имело бы, по крайней мере, то преимущество, что снизило бы расходы на дорогостоящие процедурные и другие сложные юридические действия, обычно связанные с делами о небрежности²⁸, и в то же время имело бы не меньший сдерживающий эффект и возлагало бы небольшую ответственность.

51. В этой связи можно также указать, что производители и другие продавцы в целях под-

²⁵ См. Анализ, раздел II, В., I., вопросы 1 и 2, пункты 6 и 7, в частности ответы Австралии, Бурунди, Канады, Кипра, Нидерландов, Норвегии, Пакистана, Федеративной Республики Германии, Швеции.

²⁶ Note, «Products liability and the choice of law», *Harvard Law Review*, vol. 78 (1965), p. 1456.

²⁷ William L. Prosser, «The assault upon...», *loc. cit.*, p. 1114.

²⁸ См., например, *Liability for Defective Products*, Law Commission Working Paper No 64, Scottish Law Commission Memorandum No 20 (London, HMSO, 1975), p. 32.

держания или повышения репутации своего предприятия, а также в целях экономии на судебных издержках нередко предпочитают выплатить компенсацию, независимо от наличия вины. И наконец, следует подчеркнуть, что, во-первых, экономическое воздействие норм об ответственности значительно меняется в зависимости от рыночных условий и социального климата, включая осведомленность общественности о своих правах потребителя²⁹, и что, во-вторых, никакая окончательная оценка относительных преимуществ любой конкретной схемы ответственности, по-видимому, не будет возможна до тех пор, пока не будут изучены конкретные элементы такой схемы. В следующей части настоящего доклада предполагается подробно обсудить и рассмотреть элементы возможной единообразной схемы ответственности за товары, являющиеся объектом международной торговли.

ЧАСТЬ III. ЭЛЕМЕНТЫ И ОБЪЕМ ЕДИНООБРАЗНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

А. Лица, несущие ответственность

Производители

1. Определяя элементы и объем единообразного режима ответственности за товары, необходимо в первую очередь установить круг лиц, на которых должна возлагаться ответственность. Одним из очевидных субъектов такой ответственности является производитель, под которым понимается не конкретный рабочий, фактически изготовляющий данный товар, а физическое или юридическое лицо, владеющее производственным предприятием, осуществляющее над ним контроль и получающее прибыль¹. Как было показано ранее при обсуждении соображений общей политики, именно он зачастую является тем лицом, которое вызывает доверие потребителя, создает и контролирует риск причинения вреда и находится в наиболее подходящем месте в цепи распределения для того, чтобы аккумулировать риск и распределять убытки. Кроме того, в резолюции 3108 (XXVIII) Генеральной Ассамблеи от 12 декабря 1973 года, в которой содержится

²⁹ Более подробное рассмотрение этого вопроса см. в части IV.

¹ Фактически производитель является лицом, наиболее часто упоминаемым в ответах на вопросник в качестве потенциального ответчика в рамках системы внедоговорной ответственности. См. Анализ, раздел II, В, 1, вопрос 3, пункт 1 а, б. Что касается служащих, то хотя их ответственность теоретически может быть признана, особенно в соответствии с нормами о компенсации, основанными на принципе личной вины, на практике возмещение редко требуется от них, но почти исключительно от нанимателя, который, обладая большими ресурсами, несет ответственность за действия и упущения своих служащих («respondeat superior»). Что касается безусловной ответственности, то очевидно, что она не пригодна для применения к служащему, поскольку она объективна, связана с коммерческим распространением дефектных товаров и основана на способности предприятия распределять убытки посредством покупной цены.

руководящее указание на этот счет, говорится о «единообразных нормах, касающихся гражданской ответственности производителей за ущерб, причиненный их товарами».

2. Помимо главного производителя в производственном процессе могут участвовать другие независимые лица, наиболее ярким примером которых могут быть поставщики составляющих частей. Включать или не включать таких поставщиков в понятие «производитель» — это трудные вопросы политики. Ниже приводятся соображения в пользу их включения. Во-первых, их включение добавит еще один уровень защиты потребителя, что может стать важным в тех случаях, когда производитель компонентов является более крупным предприятием, чем окончательный производитель или сборщик². Во-вторых, учитывая аргумент о создании риска и контроле над ним, по-видимому, было бы уместно, чтобы поставщик части, входящей в другой товар, нес ответственность в тех случаях, когда небезопасное состояние окончательного товара вызвано «дефектом» в его товаре. Этот аргумент приобретает особое значение в тех часто встречающихся на практике ситуациях, когда поставщик обладает большим опытом и знаниями о его конкретном товаре и его потенциально вредных характеристиках, чем окончательный сборщик³.

3. С другой стороны, в пользу иного режима для поставщика компонентов говорит тот факт, что качество и потенциальный вред составляющих частей иногда зависят от конкретных технических указаний конечного производителя и всегда от фактического использования им такой части. Вероятно, решением может быть создание отдельной нормы, которая налагала бы ответственность на поставщика компонентов лишь в том случае, если сама составляющая часть «дефектна» лишь в том смысле, что она не обеспечивает уровня безопасности, который от нее может разумно ожидать с учетом ее обычного или заранее сообщенного поставщику применения. Таким образом, поставщик не будет нести ответственности, если, например, составляющая часть получила иное или нетипичное применение или была непригодна для цели, на которую главный производитель по собственной инициативе решил ее направить, сделав тем самым окончательный товар дефектным.

² См., например, «Proposal for a Council directive relating to the approximation of the laws, regulations and administrative provisions of the member States concerning liability for defective products, Explanatory memorandum», in *Bulletin of the European Communities*, 1976, Supplement 11, pp. 14-15.

³ Поставщики составляющих частей конкретно упоминаются как несущие потенциальную ответственность в ответах Австралии, Барбадоса, Мадагаскара и Союза Советских Социалистических Республик. См. Анализ, раздел II, В, 1, вопрос 3, пункт 1 с.

4. Помимо поставщиков компонентов существуют другие независимые стороны, которые могут принимать участие на стадии производства товаров. Среди них могут быть конструкторы, испытатели и рекомендуемые лица и даже арендодатели и лицензиары. Считается, что эту категорию лиц можно вполне оправданно оставить в стороне, ибо их участие зачастую носит спорадический характер, минимально и с трудом поддается определению⁴. Однако могут быть признаны исключением те случаи, когда такие лица порождают доверие потребителя от своего собственного имени, например, рекомендуя товары на этикетках или в рекламе. Следует отметить, что в обоих европейских текстах предлагается возлагать ответственность на «любое лицо, которое, ставя на товаре свое имя, фабричную марку или другой отличительный знак, представляет себя как его производитель»⁵.

Коммерческие распределители

5. Один из основных вопросов заключается в том, следует ли в рамках единообразной схемы возлагать ответственность на лиц, не являющихся «производителями», а именно оптовиков, распределителей среднего звена и розничных торговцев⁶. В качестве аргумента против возложения ответственности на этих лиц чаще всего указывается, что такие лица, как правило, не создают и не контролируют риск, а лишь препровождают товары в том виде, как они есть. Следовательно, как указывается, они не представляют собой подходящую цель политики сдерживания, т. е. предотвращения вреда путем введения стимулов к повышению безопасности.

6. Однако другие соображения говорят в пользу возложения ответственности на таких распределителей. Во-первых, импортеры, оптовики и розничные торговцы, в особенности крупные, зачастую сами проводят проверку на качество и безопасность и вполне могут знать о предыдущих случаях обнаружения дефектов в подобных товарах. Во-вторых, цель сдерживания будет достигаться прямо в тех случаях, когда дефект возникает в результате неправомерных действий самого распределителя, например, неправильного обращения или хранения, и косвенно, благодаря

⁴ См., например, Note, «Liability of design professionals — the necessity of fault», *Iowa Law Review*, vol. 58 (1973), pp. 1223—1236; Note, «Torts — negligent misrepresentation — liability of non-manufacturer certifiers of quality — endorser of defective products for pecuniary gain may be liable to purchaser whom product injures», *Georgia Law Review*, vol. 4 (1970), p. 632; W. A. Wiseman, «Strict liability of the bailor, lessor, and licensor», *Marquette Law Review*, vol. 57 (1973), p. 137.

⁵ Proposal for a Council directive relating to the approximation of the laws, regulations and administrative provisions of the member States concerning liability for defective products, article 2; European Convention on Products Liability in regard to Personal Injury and Death, article 3.2.

⁶ Такие лица в цепи распределения отмечены как потенциально несущие ответственность в ответах многих стран. См. Анализ, раздел II, В, 1, вопрос 3, пункт 1 а, d.

тому, что невиновный распределитель, вынужденный выплатить компенсацию, как правило, может получить возмещение от своего поставщика или производителя. Таким образом даже розничный торговец может рассматриваться как «канал, по которому бремя риска ущерба может переноситься на производителя, на котором оно и должно лежать»⁷.

7. Защита потребителя также дает основания для возложения ответственности на распределителей, поскольку производитель, в особенности в случае импортных товаров, зачастую менее доступен для истца, нежели внутренний распределитель. Один из предлагаемых методов смягчения этих трудностей, которые могут осложниться спорами относительно юрисдикции и приведения в исполнение судебных решений, заключается в том, чтобы возложить ответственность на импортера, как это предлагается в обоих европейских текстах⁸ и рекомендуется Комиссией по реформе права канадской провинции Онтарио⁹.

8. Наконец, в пользу возложения ответственности на распределителей вообще может быть выдвинут довод о доверии потребителя и указано на политику распределения риска. Продавцы довольно часто порождают доверие, рекламируя товары в газетах и в магазинах, а также по радио и телевидению, зачастую давая конкретные рекомендации и обещания; и, подобно производителям, они получают прибыль от распределения товаров. Кроме того, они могут, хотя и на более низком уровне, чем производитель, переносить свои убытки или расходы по страхованию на покупателей посредством цены.

9. Большинство доводов в пользу ответственности распределителей действительно лишь в отношении тех лиц, которые так или иначе занимаются коммерческим распределением товаров. Поэтому считается, что ответственность должна возлагаться только на профессиональных, коммерческих продавцов и других подобных распределителей, таких, например, как лица, препровождающие товары в порядке оказания услуг, и не должна распространяться на продажу вещи лицом, не занимающимся коммерческим распределением товаров (например, купля-продажа между соседями) или на некоммерческое рас-

⁷ Note, «Tort — strict products liability for retailers?», *Washington Law Review*, vol. 45 (1970), p. 439; см. также Geneviève Viney, «L'application du droit commun de la responsabilité aux fabricants et distributeurs de produits», in *La responsabilité des fabricants et distributeurs*, Recherches Panthéon — Sorbonne, Université de Paris I, Paris, Economica, 1975, p. 94.

⁸ European Convention on Products Liability in regard to Personal Injury and Death, article 3.2; Proposal for Council directive relating to the approximation of the laws, regulations and administrative provisions of the member States concerning liability for defective products, article 2 (for «import into the European Community»).

⁹ См. John G. Fleming, «Draft convention on products liability (Council of Europe)», *American Journal of Comparative Law*, vol. 23 (1975), p. 735.

пределение (например, переход вещи от матери к ребенку, от хозяина к гостю). Кроме того, учитывая цель политики в области ответственности за товары, так как коммерческое распространение дефектных товаров, предназначенных для использования или потребления, ответственность коммерческих распределителей или производителей не должна затрагиваться тем фактом, что в цепи распределения произошла такая частная продажа или некоммерческое распределение.

Адресование ответственности

10. Предшествующий обзор потенциальных ответчиков показывает, что ответственность может в принципе возлагаться на многочисленные категории лиц, связанных с производством и распределением причиняющего вред товара. Однако режим, по которому потенциальная ответственность возлагалась бы на все или большинство этих лиц, вызвал бы многие практические проблемы. По всей вероятности, существовала бы неопределенность и путаница в отношении того, кто является наиболее подходящим ответчиком в данном деле. Безусловно, возникли бы проблемы, связанные с регрессными исками, основанными на системе внутреннего возмещения и других механизмах перенесения убытков; и, что самое важное, страхование ответственности многократно дублировалось бы, чему сопутствовало бы возрастание расходов, поскольку в основном один и тот же риск ответственности страховался бы каждым потенциальным ответчиком. Практическая мера, которая была введена в целях решения этих проблем, заключается в том, чтобы выделить одного такого потенциального ответчика и «адресовать» ответственность ему.

11. Адресование ответственности имеет то преимущество, что лицо, несущее юридическую ответственность, может быть более точно определено в каждом конкретном случае и, освобождая всех ответчиков, за исключением одного, от необходимости страхования на сумму соответствующего возмещения, устраняет «пирамиду страхования»¹⁰. Подробно эти последствия для страхования, включая такие связанные с ним выгоды, как экономия расходов и повышение возможностей прогнозирования убытков, будут обсуждены позднее в отдельной части по страхованию (часть IV, особенно пункты 31–34).

12. Прием адресования часто встречается в международных конвенциях. Наиболее наглядно он был использован в конвенциях, регулирующих ответственность за ядерный ущерб, в области которой существует как необходимость обеспечить, чтобы кто-то нес четко определенную ответственность за выплату компенсации жертвам и, следовательно, за осуществление необходимого страхования, так и вероятность дорого-

стоящего дублирования страхования, если каждому потенциальному ответчику пришлось бы предусматривать очень высокий риск ответственности¹¹. Адресование лежит также в основе систем совместного страхования, охватывающих поставщиков составных частей самолетов¹², и на нем основывается содержащееся в обоих европейских текстах предложение возлагать безусловную ответственность главным образом на производителей, исключая розничных торговцев и других продавцов¹³.

13. Из предыдущего описания адресования становится ясным, что этот метод наиболее эффективен и его преимущества проявляются наиболее полно, если он применяется систематически, и из этого принципа допускаются лишь немногие исключения. Таким образом, в отличие от конвенции Европейского совета, по которой ответственность розничных торговцев и других продавцов по неконвенционному праву остается незатронутой и допускается ряд других изъятий из исключительной ответственности производителя по конвенции (наиболее яркий пример — возложение ответственности на импортера), рассматриваемая схема должна, по-видимому, закрепить строгую форму адресования. Это означает, что должны быть предприняты все усилия для определения, если это возможно, единственного ответчика, несущего исключительную ответственность, и превращения единообразной схемы в режим исключительной ответственности в отношении охватываемых ею вопросов¹⁴.

Импортер как объект адресования

14. В качестве следующего шага при условии, что принцип адресования будет принят, необходимо будет решить, кому должна адресоваться ответственность. Все доводы, приведенные в пользу ответственности производителя, по-видимому, будут также указывать на него, как на наиболее подходящий объект адресования ответственности. Однако могут быть приведены убедительные доводы в пользу адресования ответственности за ущерб, причиненный распространяемыми в международных масштабах товарами, скорее импортеру или, как он может быть

¹⁰ См., например, (ОЕЕС) Convention on Third Party Liability in the Field of Nuclear Energy, Paris 1960, article 6 a и Венскую конвенцию о гражданской ответственности за ядерный ущерб, 1963 год, статья II, 5.

¹² John G. Fleming, «Draft convention on products liability», loc. cit., p. 734.

¹³ См., например, Werner Lorenz, «Some comparative aspects of the European unification of the law of products liability», *Cornell Law Review*, vol. 60 (1975), p. 1025.

¹⁴ Связь рассматриваемой схемы с соответствующими нормами национального права обсуждается в данном докладе в разделе I, ниже. Критику проекта европейской конвенции см. в работе John G. Fleming, «Draft convention»..., loc. cit., p. 734, в которой автор отмечает, что конвенция «лишь играет роль [адресования], не преследуя ее систематически».

¹⁰ John G. Fleming, «Draft convention on products liability», loc. cit., p. 734.

для удобства назван, «первому национальному (внутреннему) распределителю».

15. Во-первых, следует учесть все аргументы в пользу возложения ответственности на распределителей (включая импортеров), такие как легкий доступ к ним и возможность избежания таким образом сложных вопросов юрисдикции и исполнения судебных решений. Во-вторых, импортер по сравнению с иностранным производителем должен быть лучше знаком с внутренними правилами относительно безопасности товаров, обычным использованием товаров, конкретными национальными законами и порядком взыскания компенсаций. Он находится в лучшем положении, для того чтобы раньше узнать о причинении вреда, дать предупреждение, прекратить распределение или организовать отзыв товаров. Кроме того, он зачастую наиболее активно содействует распространению товара на данной территории и даже может распространять товары под своим собственным именем, не называя иностранного производителя.

16. Однако норма, которая будет адресовать ответственность исключительно импортеру, будет, по-видимому, нуждаться в изменении по крайней мере в одном отношении. Адресование импортеру предполагает типичный случай, в котором товар импортируется для перераспределения и при этом импортер является первым из многих возможных распределителей или даже единственным распределителем. Однако в тех случаях, когда импортер покупает товар для собственного использования и сам несет ущерб (например, на его фабрике возникает пожар, вызванный дефектами в импортных механизмах), в результате применения принципа адресования возникает теоретическая трудность, связанная с тем, что импортер не имеет никакого иного средства защиты, как только против самого себя.

17. Это положение может быть урегулировано с помощью ряда методов. Одним из них было бы прямое исключение таких случаев из сферы действия единообразного режима ответственности за товары, в результате чего у импортера остались бы его традиционные средства защиты — договорные и иные — против его поставщика или производителя. Другим методом было бы прямое указание в схеме в качестве изъятия из исключительной ответственности импортера, что импортер в таких случаях может получать возмещение непосредственно от производителя. Третьей и, вероятно, наименее желательной альтернативой было бы полное отсутствие в нормах каких-либо указаний относительно такого случая. Результатом этого почти наверняка будут расхождения в толковании норм судами, когда одни будут утверждать, что поскольку этот случай не предусматривается новым режимом, то импортер может использовать средства защиты, предоставляемые традиционным правом вне единообразных норм, а другие — что цель опущения этого случая со-

стоит в том, чтобы убыток оставался на импортере, который его фактически несет¹⁵.

18. Наконец, можно отметить, что, хотя адресование ответственности импортеру, а не производителю сужает возможности распределения риска с глобальных до национальных масштабов, практические различия могут и не быть значительными, поскольку многое будет зависеть от таких факторов, как масштабы операций производителя и степень фактического распространения им убытков с одного рынка на другие территории, в отличие от простого отражения в цене на данной территории опыта в пределах этого рынка. В любом случае для многих импортеров рынком, на котором распределяются их убытки, является весь национальный рынок, который для этих целей может быть достаточно большим. Кроме того, как будет указано ниже, в отношении страхования (см. часть IV) существует возможность перенесения убытков импортера прямо или косвенно на производителя, в результате чего будет фактически достигнуто распределение риска на уровне производителя. Способы достижения этой цели могут включать, например, договорное условие о возмещении, корректировку цен, получение производителем страхового полиса, в котором импортер указывается как страхователь, или даже принятие производителем обязательства выплачивать премию по страхованию ответственности импортера.

В. Сфера применения единообразных норм

Товары зарубежного и внутреннего происхождения

19. Первый вопрос, касающийся сферы применения единообразной схемы ответственности, подобной той, которая рассматривается в настоящем документе, состоит в том, должна ли схема охватывать ущерб, причиненный товарами как внутреннего, так и зарубежного происхождения, или же (ее применение) должно быть просто ограничено товарами зарубежного (т. е. международного) происхождения.

20. Это, конечно, является вопросом политики, который не может быть решен в данном докладе и который Комиссия, возможно, пожелает сама рассмотреть на соответствующей стадии своей работы. Однако можно коротко отметить, что в пользу неограничения схемы импортными товарами говорит то соображение, что такое ограничение может создать в странах, в которых существующий режим ответственности за товары предусматривает более низкие стандарты защиты потребителя по сравнению с единообразной схе-

¹⁵ Проблема импортера-потребителя на практике не будет столь серьезной, как это может быть заключено из предыдущего теоретического анализа, по крайней мере в случае коммерческого предприятия. Это объясняется тем, что такой импортер, по всей вероятности, будет иметь какую-либо другую форму страхования коммерческой деятельности, которая будет охватывать обсуждаемые виды убытков.

мой (например, небрежность в отличие от безусловной ответственности), положение, при котором у покупателя появится стимул, основанный на его различном правовом положении по каждому из этих режимов, отдавать предпочтение зарубежному товару перед идентичным товаром местного производства.

21. С другой стороны, может быть указано, что ущерб, причиненный товарами местного производства, не создает тех проблем (например, отсутствие доступа к зарубежному производителю), которые оправдывают разработку международной схемы ответственности, и что, кроме того, необходимо, чтобы схема, подобная предусматриваемой, ограничивалась деятельностью, имеющей международные последствия. В-третьих, хотя и нельзя с полной уверенностью сказать, что этот вопрос был конкретно отмечен, в пункте 7 резолюции 3108 (XXVIII) Генеральной Ассамблеи от 12 декабря 1973 года говорится в этой связи о «товарах, предназначенных для международной продажи или распространения» (подчеркнуто нами), что, по-видимому, направляет внимание на импортные, а не местные товары. Соответственно, в данном докладе внимание концентрируется на международном, а не внутреннем аспекте ответственности за товары.

«Международный» элемент

22. Исходя из того, что рассматриваемой схемой будут охватываться лишь товары зарубежного происхождения, правомерно задать вопрос о том, какая международная связь должна быть признана. Возможны два основных подхода. Согласно первому, достаточным основанием для обращения к единообразным нормам будет, как правило, тот факт, что товар, причинивший ущерб, был произведен в стране, не являющейся той страной, в которой возник ущерб¹⁶. Согласно второму подходу, схема будет охватывать лишь те товары, которые являются предметом международной купли-продажи или распределения.

23. Основные преимущества первого подхода заключаются в том, что, во-первых, этот критерий будет легко применим, поскольку отпадает необходимость в выяснении того, был ли совершен в каком-либо звене цепи акт международной купли-продажи или распределения в отношении данного товара или нет; и, во-вторых, какая-либо организация будет испытывать меньший соблазн попытаться избежать ответственности, утверждая, что на товар, произведенный ее филиалом или отделением (не являющимся самостоятельным юридическим лицом), единообразные нормы не распространяются, поскольку данный товар не является предметом купли-продажи или распределения, будучи просто произведен организацией для себя.

¹⁶ Затем может быть рассмотрено исключение для некоторых конкретных случаев, в которых, например, пострадавшая сторона сама купила товар, находясь за границей, и привезла его в страну, в которой этим товаром был причинен ущерб.

24. С другой стороны, в пользу второго подхода можно выдвинуть тот аргумент, что та разновидность случаев, которая охватывается первым подходом и не затрагивается вторым, может оказаться именно теми случаями, в отношении которых нет необходимости устанавливать международный режим ответственности, поскольку они не вызывают, например, проблем недосыгаемости производителя для понесшего ущерб истца. Во всяком случае в соответствующей резолюции Генеральной Ассамблеи, цитируемой выше, действительно говорится о «международной продаже или распространении», что, по-видимому, подразумевает второй подход.

25. Что касается второго подхода, то термин «продажа или распространение», по всей видимости, указывает, что должны быть включены другие формы распространения помимо продажи. Такое толкование представляется обоснованным с точки зрения политики, ибо, хотя продажа является наиболее уместной и частой формой распространения товаров, точный характер международного звена в зачастую длинной цепи распределения имеет намного меньшее значение в отношении ответственности за товары, чем в отношении, скажем, особых норм, регулирующих права и обязанности сторон по договору. В данном случае сам факт распространения товара будет более важен, чем его юридическая форма или средство, в особенности учитывая целесообразность распределения риска посредством цены.

26. Поэтому можно рассмотреть включение в сферу применения этих норм не только распространения путем продажи, но и таких других форм распространения, как, например, сдача в аренду, продажа в рассрочку, мена и франшизы или аналогичные договоры о предоставлении услуг. Однако для того, чтобы подчеркнуть предпринимательский характер сделки и исключить случаи, не оправдывающие установление ответственности в рамках единообразной схемы (например, благотворительная помощь или субсидия, частная продажа или аналогичная сделка через границу), по-видимому, необходимо будет ввести требование о том, чтобы распространение было «коммерческим».

27. «Международный» характер распространения является следующим важным элементом, который необходимо рассмотреть. Наиболее простым и часто встречающимся случаем международной сделки является тот случай, когда товары производятся в одной стране и экспортируются из нее на коммерческих началах в другую страну. В других случаях в цепи производства и распространения может существовать два и более международных звена. Однако, учитывая основные цели унификации, одного такого звена будет достаточно, чтобы случай подпадал под действие единообразной схемы ответственности.

28. Требование о том, чтобы цель распределения заканчивалась в стране, не являющейся стра-

ной изготовления товара, нуждается в уточнении в двух отношениях. Первая трудность вытекает из того факта, что производство, сборка и упаковка товаров в том виде, в котором они должны достичь конечного пользователя или потребителя, не всегда осуществляется в одной стране. Таким образом, необходимо будет принять решение относительно того, должны ли единообразные нормы регулировать также и те случаи, когда единственный «импортер» вносит некоторый вклад в окончательное производство, например, путем изменения некоторых характеристик, сборки, упаковки, розлива по бутылкам, разделения на меньшие единицы. Если будет решено включить такие случаи, то целесообразно оговорить характер или степень работы, которую может выполнять такая сторона и при этом оставаться «импортером» для данных целей. Это позволит исключить случаи в основном местного производства, хотя и включающего некоторые импортные компоненты или составляющие части. Включение таких дорабатываемых на месте товаров, в особенности если они будут определены широко, по-видимому, было бы более обоснованным, если бы импортер был единственным лицом, которому адресуется ответственность.

29. Второй момент касается импортеров-потребителей, что было обсуждено выше (пункты 16, 17). Как было отмечено, одним из решений этой проблемы может быть прямое исключение этого случая из единообразного режима. Это может быть достигнуто путем включения в определение «международного распространения» требования о том, чтобы товар происходил из страны, не являющейся страной, в которой находится главная контора последнего распределителя.

С. Типы товаров, охватываемые единообразной схемой ответственности

Движимые вещи, включая входящие в другие движимые или недвижимые вещи

30. Одним из вопросов, которые следует рассмотреть в связи с единообразной схемой ответственности за товары, является вопрос о том, какие товары, различаемые согласно традиционной классификации имущества на «движимое» и «недвижимое», должны охватываться этой схемой. Почти ни у кого не вызовет сомнений, что чисто движимые вещи, которые намного чаще других товаров фигурируют в делах об ответственности за товары, должны быть включены. Подобным же образом многие согласятся, что, с другой стороны, чисто недвижимые вещи должны быть исключены, хотя разграничение в некоторых случаях не так уж легко провести (например, сборные дома, нефтяные вышки, закрепленные на земле механизмы). В этой связи может быть отмечено, что производство недвижимых вещей (например, строительство зданий) в международной сфере встречается относительно редко, и

в тех случаях, когда это происходит, часто регулируется особыми режимами ответственности.

31. Существуют некоторые сомнения в отношении смешанных случаев, когда движимые вещи теряют свою индивидуальность. Если они входят в качестве составной части в недвижимое имущество, то можно придерживаться правила исключения и соображений относительно недвижимых вещей как таковых. Однако включение таких случаев может быть желательным, поскольку особые режимы, регулирующие такие ситуации, как правило, концентрируют внимание на недвижимых вещах в целом и не предусматривают ответственности производителя частей, входящих в такие недвижимые вещи. Включение этих случаев позволит также рассматривать включение какой-либо части «распределителем» (конструктором) как случай, практически аналогичный включению компонента в движимые товары последним покупателем или пользователем. Аналогичный режим будет распространен и на движимые вещи, входящие в состав других движимых вещей. В поддержку вышеуказанных предложений можно привести те же доводы, которые были выдвинуты раньше в пользу ответственности поставщиков составляющих частей.

Новые товары, предметы низкого качества, подержанные вещи

32. Хотя не вызывает никаких сомнений, что новые товары, будучи типичным объектом ответственности за товары, должны быть включены в схему, может быть высказана точка зрения, ставящая под сомнение разумность включения в схему вещей низкого качества и подержанных вещей, по крайней мере по той причине, что для этих категорий товаров не предусматривается особый режим. В качестве аргумента здесь может быть указано, что возложение безусловной ответственности за такие товары не учитывало бы возможность того, что потребитель может отдавать предпочтение дешевым товарам низкого качества. Однако низкое качество, например, второсортной посуды или мебели, как правило, не затрагивает безопасности. В тех исключительных случаях, когда оно влияет на безопасность, такое влияние будет невелико и это может быть принято во внимание при определении «дефектности» товара с учетом разумных ожиданий потребителя и при оценке надлежащих средств защиты (например, принятие на себя риска, вмешательство третьей стороны).

33. Подобные же соображения относятся и к подержанным товарам. Хотя ожидания потребителя в этом случае, как правило, не столь велики, тем не менее у него все равно возникает некоторое разумное предположение, что в товарах нет первоначальных дефектов (в отличие от результатов обычного износа или неправильного пользования). Кроме того, фактическая ответственность на практике будет встречаться редко, что

уменьшает вероятность возникновения нежелательных результатов вследствие трудностей, связанных с доказыванием, и возможности истечения срока исковой давности. С другой стороны, учитывая незначительную долю торговли подержанными товарами в общем объеме международной торговли, можно также предусмотреть полное исключение этой категории из единообразной схемы.

Фабричные товары, товары массового промышленного производства и мелких производителей

34. Очевидно, что промышленные товары, производимые крупными сериями, являются основной целью общей политики в области ответственности за товары; это становится ясным при рассмотрении, например, довода о перенесении риска на потребителя посредством установления стандарта контроля в соответствии с выборочным методом проверки качества. Однако на товары мелких производителей также может распространяться ответственность, поскольку те же доводы применимы и в данном случае, хотя, возможно, не с той же силой, и разграничение здесь проводить трудно.

35. Кроме того, фабричные товары, которые не производятся промышленными сериями, не являются наиболее распространенными товарами в международной торговле и, как правило, подпадают под одну из двух категорий, включение которых в единообразную схему не причинит особого вреда. Это либо очень сложные, ценные предметы, несущие в себе сравнительно высокий потенциальный риск, на безопасность которых покупателя настоятельно призывают полагаться (например, специальное оборудование), или, напротив, простые и недорогие предметы, такие как различные поделки, которые обычно несут в себе меньшую опасность или по крайней мере не являются неразумно опасными согласно обычным ожиданиям потребителя (например, текстильные товары, о которых известно, что они линяют).

Натуральные товары

36. Натуральное сырье, в частности продукция земледелия, животноводства и рыболовства, ставит особые проблемы, требующие тщательного рассмотрения. Призывы об их исключении из единообразной схемы ответственности, в особенности влекущей безусловную ответственность, обосновываются тем фактом, что эти товары являются «натуральными», что они лишь добываются и препровождаются фермерами или рыбаками более или менее в том же состоянии, в каком они встречаются в природе. Однако эти товары, в особенности в том виде, в каком они поступают в международную торговлю, все в большей степени носят на себе следы вмешательства человека, зачастую подвергаясь переработке или какой-либо обработке, например, с помощью химических удобрений, инсектицидов и

средств для консервирования. Поэтому их включение может быть оправдано на том основании, что такое вмешательство человека может причинить потребителю вред.

37. Один из конкретных аспектов аргумента о «натуральности» заслуживает особого внимания. Согласно этому аргументу различные продукты питания, будучи «аллергенами», способны причинить вред некоторым потребителям в силу своей природы. Считается, что проблема товара, являющегося неизбежно небезопасным для некоторых потребителей, должна решаться в контексте определения «дефекта» с применением, в частности, критерия «неразумной опасности», как и в случае с промышленными товарами. Предполагается, что если это будет сделано, то это почти во всех случаях будет исключать ответственность за аллергенные натуральные товары (например, клубника, молоко, помидоры), поскольку их аллергенные свойства широко известны.

38. Другим аспектом натуральных товаров, который может вызвать беспокойство, является вероятность их ухудшения, которое может произойти на любой стадии между производством и потреблением. Поскольку оно может быть вызвано неправильным хранением, непредвиденными задержками в распространении или другими факторами, неподвластными производителю, наложение на него ответственности может считаться нежелательным. Однако явно гнилые или несвежие продукты вряд ли будут употреблены в пищу, и даже если это произойдет, избежать ответственности помогут такие средства защиты, как указание на отсутствие «скрытой опасности» или «принятие риска». Даже другие случаи вреда, вызванного ухудшением товара, повлекут за собой ответственность лишь в том случае, если товары уже были «дефектными» в момент их распространения производителем или другими лицами, несущими потенциальную ответственность.

39. Кроме того, если в соответствии со схемой ответственность будет адресоваться импортеру, то два других возражения станут менее обоснованными. Одно из них касается трудностей в определении отдельных производителей; поскольку натуральные продукты зачастую поступают смешанной массой. Другое возражение объясняется беспокойством в отношении того, что безусловная ответственность (или сопутствующие ей расходы по страхованию) будет представлять собой непосильное бремя для «мелкого зеленщика из местной лавки».

40. Более того, «дефекты» в натуральных товарах не только встречаются значительно реже по сравнению с промышленными товарами, но также и являются, как правило, результатом вины в той или иной форме (например, посторонние предметы в продуктах, такие как камни в

рисе, пчелы в меде). Даже в отношении такого исключительного случая, когда причиной послужило состояние окружающей среды, а не действия производителя (например, рыба из воды, о загрязнении которой в то время не было известно), ответственность тем не менее может быть оправдана в интересах равного режима с другими производителями и теорией распределения риска, а также признанием коммерческих целей предприятия¹⁷.

Товары, связанные с предметом отдельных схем ответственности

41. Некоторые виды товаров могут быть исключены из единообразной схемы, поскольку они охватываются или связаны с предметом отдельных, особых схем ответственности, часто определяемых международными конвенциями, или поскольку их включение может не соответствовать целям той или иной такой схемы. Так, например, ядерные вещества и все части, установленные в ядерных реакторах или аналогичных средствах, должны быть исключены, поскольку они, как правило, являются предметом специальных национальных или международных регулирующих схем, что отражает признание чрезвычайного характера их потенциального риска¹⁸. Аналогичные соображения, по-видимому, применимы и к воздушным и морским судам, включая их составляющие части.

Д. Лица, в пользу которых налагается ответственность

Возможное ограничение числа истцов при безусловной ответственности

42. Следующей проблемой в определении элементов и объема ответственности является установление круга лиц, которые могут требовать компенсации. Как указывается в ответах правительств на вопросник, возмещение при системе, основанной на вине, как правило, не ограничивается определенной категорией истцов¹⁹; оно лишь ограничивается каким-либо юридическим требованием, касающимся связи между актом небрежности и причиненным вредом или ущербом, например, требованием о том, чтобы была «непосредственная», «прямая» или «достаточная» причинная связь, чтобы вред был «предвидимым», «в пределах риска» или «предусматривался нормой» и т. д.²⁰

¹⁷ Может даже появиться элемент сдерживания, поскольку производитель по крайней мере находится ближе к источнику опасности и, следовательно, к информации о ней, чем конечный потребитель.

¹⁸ См., например, Венскую конвенцию о гражданской ответственности за ядерный ущерб, 1963 год, статья II, 5.

¹⁹ Анализ, раздел II, В, 1, вопрос 5, пункт 5.

²⁰ Относительно таких норм, определяющих границы ответственности, см. Анализ, раздел II, В, 1, вопрос 6, пункты 16—19.

43. При безусловной ответственности можно либо следовать этим знакомым путем, возможно, с некоторыми уточнениями, либо предусмотреть возмещение лишь определенным классам истцов, поскольку ответственность независимо от вины перед всеми потенциальными жертвами может рассматриваться как слишком широкая. Решение этого вопроса должно отражать соображения общей политики, обосновывающие ответственность за товары, а также цели унификации. По этой причине в последующих пунктах предполагается рассмотреть аргументы в пользу защиты каждой категории возможных истцов.

Последний покупатель

44. В случае последнего покупателя (или лица, находящегося в аналогичных договорных отношениях, например, берущего внаем) трудностей не возникает. Если он сам терпит ущерб в результате использования или потребления товара, почти никто не будет отрицать его права на возмещение. Даже если он не использует и не потребляет товар, его положение как «покупателя» будет оправдывать компенсацию за любой возмещаемый ущерб, причинение ему которого он сможет доказать в суде. С точки зрения политики такое положение не должно рассматриваться как прямо вытекающее из договора, поскольку договорное право будет существовать лишь в отношении другой стороны по договору, т. е. ближайшего продавца, который может и не нести ответственности по предлагаемой единообразной схеме. Оно должно рассматриваться скорее как следствие того факта, что покупатель выбирает товар, полагаясь на его безопасность, и, прежде всего, через покупную цену делает вклад в «фонд взаимной выгоды покупателей», обсужденный выше²¹.

45. Могут возникнуть некоторые сомнения в отношении ущерба, причиненного покупателю товарами, приобретенными для коммерческого, промышленного или профессионального использования²². Те случаи, когда коммерческое использование означает перепродажу (или аналогичное распространение), будут обсуждены позднее в связи с возмещаемым ущербом (см. ниже раздел E, пункты 62—63), поскольку в этом случае ущерб, причиненный последнему покупателю, заключается обычно в чисто экономическом убытке. Что касается товаров, используемых последним покупателем в промышленных или профессиональных целях, то их исключение, которое может быть поддержано сторонниками защиты потребителя, имеющими в виду лишь частных пользователей или потребителей, может быть поддержано по ряду причин.

46. Во-первых, довод о неосведомленности или доверии потребителя, по-видимому, меньше всего

²¹ Часть I, C, выше.

²² См., например, Geneviève Viney, «L'application du droit commun...», *loc. cit.*, p. 94.

относится к профессиональным пользователям, достаточное знание которыми характеристик товара может вполне обоснованно предполагаться. Кроме того, такие покупатели, имеющие более сильные позиции на переговорах по сравнению с частными потребителями, довольно часто имеют возможность влиять на уровень риска, настаивая, например, на определенных спецификациях. В-третьих, в тех случаях, когда ущерб причиняется техническими товарами, такими как механизмы и инструменты, основными причинами могут быть неправильное использование, плохое содержание или невыполнение инструкций²³. Наконец, защита посредством возложения ответственности на третью сторону, по-видимому, будет менее необходимой, поскольку страхование первой стороны легче осуществить в отношении рисков, связанных с коммерческой деятельностью, и поскольку рассматриваемый убыток может быть уже охвачен какой-нибудь схемой выплаты компенсации рабочим.

47. Однако против вышеуказанной позиции могут быть высказаны следующие соображения. Хотя выдвинутые аргументы могут быть до некоторой степени справедливыми, они, как указывается, не имеют должного веса, необходимого для оправдания отхода от желаемой цели всеобъемлющей унификации путем исключения значительной части товаров, являющихся объектом международной торговли. Во-вторых, в той степени, в какой эти аргументы справедливы, в рамках самой системы может быть найдено надлежащее средство для урегулирования таких случаев. Например, вопрос о квалифицированном знании истцом характеристик товара или о неправильном использовании товара им самим или его служащими может быть решен в контексте определения «неразумно опасного свойства» товара или путем признания надлежащих средств защиты²⁴. Другие конкретные обстоятельства коммерческого использования могут быть также учтены путем предоставления лицу, поставляющему товар коммерческому покупателю, возможности включать в договор между ними клаузулы, ограничивающие право покупателя на возмещение, что, по-видимому, будет лучшим решением, чем полное исключение коммерческого использования из схемы²⁵.

Потребитель или пользователь

48. Следующая, несколько более широкая категория, которую необходимо рассмотреть, включает лиц, фактически потребляющих или исполь-

зующих товары. Хотя большинство из них будет одновременно и покупателями, возмещение не должно основываться на каком-либо узком договорном понятии, таком как концепция гарантии. Как уже указывалось выше (см. часть II, пункты 9 и 10), на потребителей или пользователей, связанных или не связанных договорными отношениями, должен распространяться одинаковый режим, в частности, ввиду того факта, что кто именно пострадает от дефектного товара — это зачастую дело случая.

49. Потребители и пользователи как таковые заслуживают защиты потому, что они полагаются на безопасность товара, который сам предназначен именно для цели потребления или использования, и потому, что они являются не только лицами, на которых ориентировано производство и распространение, но и бенефициарами политики контроля за риском и предотвращения вреда. Такие соображения политики должны, как полагают, оправдывать предоставление возмещения даже тем лицам, которые не вносят свой вклад в «фонд взаимной выгоды покупателей». Такой вывод может быть подкреплен и тем соображением, что такие потребители и пользователи обычно находятся в какого-либо рода семейных, социальных или деловых отношениях с покупателем, в отношении которого, таким образом, можно предположить, что он выплачивает свой взнос и в их пользу.

50. В соответствии с вышеуказанным доводом о возмещении термины «потребитель» и «пользователь» должны толковаться в очень широком смысле, с тем чтобы термин «потребитель», например, включал лицо, которое фактически не потребляет товар, а подготавливает его для потребления кем-либо еще, а термин «пользователь» охватывал также любое лицо, которое пассивно пользуется свойствами данного товара, как, например, пассажир автомобиля²⁶. Однако даже такое широкое толкование нормы в пользу потребителей и пользователей все равно оставит в стороне некоторые потенциальные жертвы, право которых на защиту будет обсуждено ниже.

Непользователь, находящийся в поле риска («случайный прохожий»)

51. При схеме, основанной на безусловной ответственности, может оспариваться правомерность предоставления компенсации лицам, не являющимся потребителями или пользователями, например, прохожему, сбитому машиной с неисправными тормозами. Даже в Соединенных Штатах, в которых безусловная ответственность распространена наиболее широко, существует далеко не единое мнение по этому вопросу: Амери-

²³ См., например, Leon Green, «Should the manufacturer of general products be liable without negligence», *Tennessee Law Review*, vol. 24 (1957), p. 933.

²⁴ См., например, Fleming James, «General Products — should manufacturers be liable without negligence?», *Tennessee Law Review*, vol. 24 (1957), p. 927.

²⁵ Эта проблема обсуждается далее подробно в пунктах 81 и 82, ниже.

²⁶ См., например, William L. Prosser, «Products Liability in perspective», *Gonzaga Law Review*, vol. 5 (1970), p. 168; *Restatement of the Law (Second), Torts*, vol. 2 (St. Paul, Minn., American Law Institute Publishers, 1965), comment 1 to section 402 A, p. 354.

канский институт права в подготовленной им Частной кодификации деликтов дает предостережение, не выражая никакого мнения по этому вопросу; и мнения судов по-прежнему расходятся, хотя и наблюдается явная тенденция в сторону расширения ответственности²⁷. В обоих европейских текстах, по-видимому, отдается предпочтение возмещению, поскольку возмещение не ограничивается определенными классами истцов²⁸.

52. Против получения возмещения непотребителем, находящимся в поле риска, которого часто называют «случайным прохожим», можно возразить на том простом основании, что пострадавшее постороннее лицо не является ни покупателем, ни пользователем или потребителем товара. Как отметил один исследователь, «он ни на что не полагается, он не является тем лицом, к которому ответчик обращался, никакого прямого или подразумеваемого представления ему не делалось, он ничего не сделал, за исключением того, что оказался там в момент несчастного случая»²⁹. Однако такое обоснование, по-видимому, опирается лишь на довод о доверии потребителя, не учитывая таких понятий, как ответственность предприятия и распределение риска, в соответствии с которыми не может быть проведено какого-либо обоснованного различия между посторонним лицом и пользователем. Предоставление посторонним лицам возможности получать выгоду от взносов покупателя может быть также поддержано на том основании, что покупатель получает пользу от применения или потребления товаров и, таким образом, хотя и не преднамеренно, создают опасность для других.

53. Другим основанием для распространения действия безусловной ответственности на случайных прохожих является политика сдерживания, стремление свести к минимуму риск телесных повреждений, что распространяется на все потенциальные жертвы независимо от их положения. В этой связи даже высказывалось предположение о том, что на посторонних лиц должна распространяться большая защита по сравнению с потребителем, поскольку «постороннему лицу приходится даже хуже, чем потребителю,

ибо он не имеет никакой возможности выбирать производителей или розничных торговцев или обнаружить дефекты»³⁰.

54. Таким образом, если безусловная ответственность будет возлагаться в пользу лиц, не использующих и не потребляющих товар, то следствием этого будет то, что, как и в случае с ответственностью за небрежность, круг истцов не будет категорически ограничен определенными группами. Возникающее при этом сходство в охвате с ответственностью за небрежность, вероятно, может быть поддержано тем аргументом, что безусловная ответственность, предполагающая, что товар не является «достаточно безопасным», соприкасается с виновной ответственностью, по крайней мере в тех случаях, когда предполагается небрежность. Это в свою очередь вызывает вопрос о том, не следует ли в таком случае признать общее ограничение ответственности ответственностью перед «лицами, в отношении которых ответчик должен ожидать возникновения опасности в результате возможного использования товара, как в случае небрежности»³¹.

Е. Охватываемые схемой виды ущерба и вытекающие убытки

Телесные повреждения и смерть

55. Каких-либо особых возражений против включения телесных повреждений и смерти не предвидится, поскольку жизнь и здоровье повсеместно рассматриваются как прототип интересов, заслуживающих защиты. Трудности с этой категорией охраняемых интересов связаны скорее с размером компенсации, видами ущерба, подлежащего возмещению, и, в особенности в случае смерти, с определением лиц, имеющих право на предъявление иска.

56. Согласно общему принципу полной компенсации («restitutio in integrum») истец, несомненно, имеет право на компенсацию расходов на лечение и, что, возможно, менее очевидно, упущенных доходов. Конечно, стоимость медицинского обслуживания и уровень окладов значительно отличаются в различных странах, но даже в пределах одной страны ответчик, как правило, «должен воспринимать свои жертвы и врачей, как они есть», и региональные различия играют меньшую роль, если ответственность адресуется первому национальному распределителю.

57. Другая проблема, касающаяся того, должны ли иметь право на предъявление иска лица, не являющиеся лицом, фактически понесшим ущерб, наиболее остро встает в случаях смерти.

²⁷ См., например, 63 *American Jurisprudence 2d*, Products liability (New York, Lawyers Co-operative Publishing Co., San Francisco, Bancroft-Whitney Co., 1972), section 144; Dix W. Noel, «Defective Products: extension of strict liability to bystanders», *Tennessee Law Review*, vol. 38 (1970), pp. 4, 13; Comment, «Products Liability — New York adopts rule protecting bystanders — strict liability in tort v. breach of warranty», *New York Law Forum*, vol. 19 (1974), p. 888.

²⁸ European Convention on Products Liability in regard to Personal Injury and Death, article 3, as explained in Explanatory Report, Council of Europe, document CCJ (76) 41 add. IV, para. 53; Proposal for a Council Directive relating to the approximation of the laws, regulations and administrative provisions of the Member States concerning liability for defective products, article 1, as explained in Explanatory Memorandum, in *Bulletin of the European Communities*, 1976, Supplement 11, p. 14.

²⁹ William L. Prosser, «Products liability in perspective», *Gonzaga Law Review*, vol. 5 (1970), p. 170.

³⁰ *Codling v. Paglia*, 298 N. E. 2d 622 (New York, 1973), p. 624.

³¹ Dix W. Noel, «Defective Products: extension of strict liability to bystanders», *Tennessee Law Review*, vol. 38 (1970), p. 12.

По некоторым правовым системам допускается возмещение за утрату материальной поддержки или услуг всем лицам, которые фактически обеспечивались покойным, по другим — лишь тем, которые имели юридическое право на такую материальную поддержку, а по третьим — лишь определенным указанным иждивенцам³². Необходимо будет решить, следует ли принять одну из этих альтернатив, предпочтительно первую, или же оставить этот вопрос на усмотрение национального законодательства, поскольку унификация представляется трудной и не очень необходимой, по крайней мере, с точки зрения влияния на возможности застраховаться и расходы на страхование.

58. Однако, по-видимому, было бы предпочтительно прямо отразить в единообразной схеме два следующих вопроса. Во-первых, следует рассмотреть запрещение взыскания убытков в качестве штрафной меры, которая известна лишь некоторым системам и даже в них рассматривается как нежелательная в области ответственности за товары³³. Во-вторых, можно рассмотреть вопрос о допущении компенсации за «боль и страдания», включая «утрату радостей жизни». Взыскание таких неденежных убытков иногда отвергалось на том основании, что такой ущерб слишком трудно измерить, а сама идея, возможно, даже оскорбительна. Однако можно возразить, что такой убыток также «реален» и с точки зрения расчетов не более труден, чем некоторые другие виды возмещаемых убытков, которые закон, тем не менее, пытается количественно определить³⁴.

Ущерб имуществу (за исключением самого товара)

59. Материальная собственность обычно охраняется в соответствии с системами ответственности, основанными на принципе вины³⁵. Однако ее включение в схему, основанную на безусловной ответственности, может вызвать возражения. В целом ущерб имуществу, по-видимому, не столь очевидно требует возмещения, как телесные повреждения, хотя, например, фермер вполне может счесть потерю урожая или скота большим ущербом, чем, скажем, перелом руки. Другим действующим здесь фактором является, возможно, опасение, что степень риска в случаях

ущерба имуществу может быть слишком высокой, поскольку он может повлечь значительные финансовые убытки (например, потеря прибыли после пожара на фабрике). Кроме того, отмечалось, что в связи с ущербом имуществу страхование, осуществленное владельцем имущества (страхование первой стороны), имеет преимущество в плане практической эффективности и экономичности, чем страхование ответственности третьего лица, осуществленное потенциальным ответчиком³⁶.

60. Однако предыдущее обоснование становится наиболее наглядным в случае коммерческих или профессиональных пользователей, для которых ущерб имуществу является лишь одним из видов экономических убытков. Частные пользователи, как правило, не страхуются от своего имени на случай ущерба имуществу, за исключением, возможно, таких крупных вещей, как дом, машина, лодка и т. д.; но их убытки, обычно сравнительно небольшие, могут оказаться для них серьезным бедствием (например, утрата жилища). Таким образом, можно последовать предложению одного из исследователей, отраженному в предложенной Комиссией Европейских сообществ директиве, о том, чтобы допускать возмещение лишь «ущерба или полной потери вещи, не являющейся самим дефектным товаром, если эта вещь относится к обычно приобретаемым для частного пользования или потребления и не была приобретена или использована истцом для целей его ремесла, коммерческой деятельности или профессии»³⁷.

61. Даже если предыдущее предложение не будет принято и будет включен ущерб коммерческому имуществу, предлагается исключить ущерб самому дефектному товару, поскольку независимо от того, причинен ли ущерб самому товару его дефектной частью или вещь просто не действует, повод для иска остается тем же, равно как и лицо, понесшее ущерб, т. е. покупатель³⁸. Таким образом, в этом случае порядок компенсации должен определяться нормами о купле-продаже.

Чистый экономический убыток

62. Чистый экономический убыток означает лишь финансовый ущерб, не вытекающий из причинения личного вреда или ущерба имуществу.

³² См., например, Harvey McGregor, *Personal Injury and Death*, in *International Encyclopedia of Comparative Law*, vol. XI, chap. 9 (Tübingen, J. C. B. Mohr), pp. 90—96, и Анализ, раздел II, В, 1, вопрос 5, пункт 3 и вопрос 6, пункты 5—7.

³³ См., например, Bert M. Thompson, «Products liability — a company view», *Federation of Insurance Counsel*, vol. 23 (1972), pp. 7—8.

³⁴ См., например, Sally Robins, «Developments in absolute and no-fault liability in products cases: The cents and non-sense of no-fault», *American Bar Association — Section of Insurance, Negligence and Compensation Law, Proceedings 1971*, p. 486.

³⁵ См. Анализ, раздел II, В, 1, вопрос 6, пункты 9, 10.

³⁶ J. A. Jolowicz, «Products liability and property damage», working document no. 7, Commission of the European Communities, Directorate-General for internal market, Directorate Approximation of laws: companies and firms, public contracts, intellectual property, fair competition, general matters (XI/359/75-E), p. 4.

³⁷ Proposal for a Council Directive relating to the approximation of the laws, regulations and administrative provisions of the Member States concerning liability for defective products, article 6; J. A. Jolowicz, «Product liability and property damage», *op. cit.*, p. 8.

³⁸ См., например, J. A. Jolowicz, «Product liability and property damage», *op. cit.*, pp. 2—3.

ву. Он проявляется в различных формах, некоторые из которых могут требовать различных решений: например, расходы на ремонт или отзыв товаров с обнаруженными дефектами; бездействие товара может привести к потере прибыли; продавцы могут оказаться вынужденными предоставить компенсацию неудовлетворенным покупателям и могут, кроме того, потерять клиентов, если о дефектном товаре станет широко известно.

63. Если будет серьезно рассматриваться вопрос о распространении действия единообразной ответственности на экономический убыток, то необходимо подробно обсудить различные причины экономического убытка и соответствующие вопросы политики. Однако такая возможность представляется маловероятной, поскольку даже в соответствии с нынешними системами, основанными на вине, чисто экономические интересы, такие как ожидание финансовой выгоды или заинтересованность в том, чтобы не нести расходов наличными, охраняются редко. Во всяком случае может быть указано, что договорные средства защиты достаточны и уместны в большинстве этих случаев, которые, по-видимому, касаются скорее непродаваемости товаров, чем их активной несправности.

Ф. Возражения ответчика (и бремя доказывания)

64. При обсуждении вопроса о возражениях ответчика могут быть сделаны некоторые предварительные замечания. Во-первых, существует ряд особых возражений, с помощью которых могут быть ограничены пределы ответственности ответчика или устранена сама ответственность. Два таких возражения — максимальный предел суммы, подлежащей возмещению, и истечение срока исковой давности — обсуждаются в данном докладе ниже (см. G и H, ниже). Во-вторых, существует ряд общих возражений по иску о правонарушении (или деликте), такие как «добровольное принятие риска», непреодолимая сила, неосторожность пострадавшего или относительная небрежность, вмешательство третьего лица, которые признаются в большинстве систем и могут исключать или смягчать ответственность ответчика в конкретных обстоятельствах³⁹. Они были детально изложены в предыдущем докладе⁴⁰, и, по-видимому, нет необходимости их вновь подробно описывать. В-третьих, следует отметить, что здесь рассматривается возражение в строгом смысле выдвижения контраргумента, затрагивающего какой-либо дополнительный во-

прос, а не «защита» в смысле лишь отрицания существенного элемента аргументов истца⁴¹.

65. На данном этапе представляется нецелесообразным детально обсуждать вопрос о возражениях ответчика, поскольку многое будет зависеть от решения о том, какова должна быть основа ответственности, и от детального разбора ее элементов. На данной стадии можно лишь указать ряд возможностей. Если ответственность будет основана на небрежности, то, по-видимому, сохранятся такие традиционные возражения, как добровольное принятие риска, неосторожность пострадавшего или относительная небрежность и виновное вмешательство третьей стороны.

66. С некоторыми оговорками эти же возражения могут быть допущены и при схеме, основанной на безусловной ответственности. Так, например, возражение о принятии риска может быть допущено в тех делах, в которых истец полностью осознает опасность и добровольно соглашается на риск. Подобным же образом неосторожность пострадавшего или относительная небрежность могут быть средством защиты в делах, связанных с очевидными дефектами в товаре, но «не в случае объективной небрежности, не позволившей обнаружить дефект в товаре или проявлять осторожность в связи с возможным его существованием»⁴². Наконец, дела, связанные с небрежными действиями третьих лиц, могут решаться путем признания какого-либо особого возражения в этом отношении или просто на основании общих норм о причинной связи.

67. Помимо вышеуказанного, существуют опеределенные возможные возражения, которые особенно характерны для безусловной ответственности. Во-первых, если безусловная ответственность будет принята, но риски развития и системные риски не будут охвачены, то необходимо будет предусмотреть особое возражение, что товар был произведен в соответствии с достигнутым уровнем развития науки и техники и отражает этот уровень; с другой стороны, если эти случаи будут предусмотрены, то станут возможными другие возражения. Подобным же образом, для того чтобы исключить или ограничить ответственность в случаях неправильного или ненормального использования товаров, необходимо будет либо определить термин «дефектный» в смысле пригодности для «нормального» или «предвидимого» использования⁴³, либо прямо предусмотреть в единообразной схеме надлежащим обра-

⁴¹ Примером первого (чистого) вида возражения будет заявление о неосторожности пострадавшего по делу о небрежности, а примером второго — заявление о том, что ответчик не имел возможности избежать небезопасного состояния его товара, т. е. отрицание того, что ответчик проявил небрежность.

⁴² Dix W. Noel, «Defective products: Abnormal use, contributory negligence, and assumption of risk», *Vanderbil Law Review*, vol. 25 (1972), pp. 128—129.

⁴³ См. аналогичные предложения относительно определения понятия «дефектный» в пункте 39.

³⁹ См. Анализ, раздел II, В, 1, вопрос 7, пункты 2—10.
⁴⁰ См. A/CN.9/103, пункты 76—82.

зом сформулированное возражение для таких случаев.

68. Бремя доказывания, т. е. обязанность установить факты и нести риск их неубедительности, возлагается обычно на ту сторону, в пользу которой создается рассматриваемая норма или требование. Однако должно иметь значение также и то, в чьем круге ведения возникло сомнительное обстоятельство. Так, например, от истца можно потребовать доказательства того, что ущерб ему был причинен в ходе нормального пользования товаром какого-либо рода небезопасным свойством, которое обычно или вероятно существует в момент распространения товара. Ответчик затем может отвергнуть это утверждение, доказать отсутствие дефекта в момент выхода товара из его ведения или доказать, что это свойство не было «неразумно» опасным.

Г. Максимальные суммы как абсолютные пределы

Цель и предполагаемая полезность абсолютного предела

69. Согласно широко распространенному мнению, безусловная ответственность, представляя собой отход от признанного принципа вины, должна сопровождаться максимальным пределом. Однако эта идея замены одной вещи другой, по-видимому, является лишь вопросом истории, и к тому же недавней истории, учитывающая положение, существовавшее до введения понятия небрежности. В принципе этот вопрос должен решаться строго по существу.

70. Основными доводами, приведенными в пользу абсолютных пределов, является обеспечение определенности и снятие с ответчиков непосильного бремени ответственности. Сторонники максимальных пределов, как правило, имеют в виду ответственность в случае катастрофы, учитывая в особенности последствия для страхования⁴⁴. Подробное рассмотрение максимальных пределов с точки зрения страхования будет дано в особой части данного доклада, посвященной вопросам страхования. Здесь же достаточно указать, что ответственность за катастрофу не является характерной лишь для безусловной ответственности и вполне вероятна также и при системе, основанной на принципе вины. Следует также напомнить, что безусловная ответственность за дефекты лишь в очень немногих случаях равносильна ответственности без какой-либо фактической вины.

Возможные методы и характерные проблемы

71. Даже если будет достигнуто принципиальное согласие на установление абсолютных пре-

делов ответственности, трудности в определении подходящего метода вполне могут оказаться непреодолимыми. Существуют два основных способа установления пределов ответственности, которые могут рассматриваться как альтернативные или использоваться в сочетании. Один из них состоит в установлении предела суммы иска одного истца за каждый случай причинения ущерба. Хотя такое правило имеет то преимущество, что его легко будет выполнять, оно может оказаться несправедливым в отношении жертв, если этот предел не будет установлен на очень высоком уровне. С другой стороны, если предел будет установлен на довольно высоком уровне, то он может утратить свое ограничивающее воздействие, за исключением сравнительно немногочисленной категории ответчиков (таких, как производители тех товаров, которые потенциально могут причинить серьезный ущерб, если произойдет несчастный случай, и такой ущерб, как правило, будет требовать компенсации, превышающей установленный для истца предел). Кроме того, такое ограничение может оказаться не очень полезным в случае товаров массового производства, когда один-единственный дефект может повлиять на целую серию товаров, вызвав таким образом огромную суммарную ответственность производителя, даже с применением установленного предела для одного истца. В любом случае, как это будет отмечено в части, касающейся страхования, такое ограничение, по-видимому, не оказывает значительного влияния на возможность расчета размеров ответственности или возможность застраховаться.

72. Другой метод заключается в ограничении суммарной ответственности каждого ответчика в течение определенного периода времени (например одного года) за один вид товара или за все его товары⁴⁵. Помимо аспектов страхования, этому подходу свойственны некоторые проблемы, заслуживающие должного рассмотрения. Прежде всего, по-видимому, будет трудно установить надлежащие максимальные суммы, которые приемлемым образом учитывали бы разницу между крупными и мелкими предприятиями, с одной стороны, и между различными категориями то-

⁴⁵ Аналогичный подход, хотя и без ограничения определенным периодом, был принят в обоих европейских текстах. Предложение, содержащееся в статье 7 Директивы Совета относительно сближения законов, правил и административных положений государств-членов, касающихся ответственности за дефектные товары, ограничивает общую ответственность производителя за весь личный вред, причиненный идентичными предметами с одинаковым дефектом, 25 миллионами европейских расчетных единиц (ЕРЕ), за ущерб движимому имуществу — 15 000 ЕРЕ и недвижимому имуществу — 50 000 ЕРЕ; приложение к Европейской конвенции об ответственности за товары в отношении телесных повреждений и смерти позволяет государствам сохранять за собой право ограничивать размер компенсации суммой, которая не может быть меньше суммы в национальной валюте, эквивалентной 70 000 специальных прав заимствования (СДР) на каждое погибшее или получившее увечье лицо и 10 000 000 СДР за весь ущерб, причиненный идентичными товарами с одинаковым дефектом.

⁴⁴ См., например, A. V. Alexander, «The Law of tort and non-physical loss: insurance aspects», *Journal of the Society of Public Teachers of Law*, vol. 12 (1972), pp. 120-121.

варов — с другой. Кроме того, если для всех будет установлен лишь один предел, то он не будет иметь фактического ограничивающего эффекта для многих ответчиков, которые все равно стремятся застраховаться лишь на ту сумму, которую они и их страховщики считают их фактическим риском. В-третьих, единообразный максимальный предел может оказаться несправедливым, поскольку он будет лишь смягчать бремя некоторых ответчиков; и, в-четвертых, могут возникнуть серьезные административные проблемы в тех случаях, когда иски предъявляются в нескольких различных судах и юрисдикциях и максимальная сумма должна быть распределена среди многих истцов.

73. В свете этих трудностей, которые, конечно, были бы менее серьезными, если бы ответственность адресовалась импортеру, вероятно, полезно будет отметить, что возможна действенная альтернатива максимальному пределу в случае катастрофы. Она заключается в том, что правительство заинтересованного государства, когда это уместно, может вмешаться и оказать поддержку, как оно это делает в других случаях стихийных бедствий и в чрезвычайных обстоятельствах. Можно с полным основанием сделать вывод, что вопрос о максимальных денежных пределах ответственности является таким вопросом, который, особенно в связи с унификацией на глобальном уровне, требует дальнейшего анализа и рассмотрения.

Н. Исковая давность

Исковая давность для конкретных истцов

74. Было бы вполне правильным установить временной предел для предъявления исков о компенсации, с тем чтобы дать ответчикам (и страховщикам) большую уверенность относительно размеров их ответственности и исключить возможность судебного процесса по истечении длительного времени, когда найти соответствующие доказательства становится трудным. Одним из возможных пределов является субъективный срок для каждого конкретного истца. Это имело бы то преимущество, что ответчик мог бы получать информацию на ранней стадии и принимать необходимые шаги для предотвращения дальнейшего ущерба. Исчисление такого срока могло бы начинаться с момента, когда товар был приобретен последним покупателем или, что более предпочтительно, когда истец узнал (или должен был узнать) об ущербе, или когда он узнал (или должен был узнать) об ущербе и дефекте, или, как было предложено, когда он узнал (или должен был узнать) об ущербе, дефекте и личности ответчика.

Установление срока для распространяемого товара

75. Возможность подсчета размера ответственности и возможность застраховаться могут быть

еще больше повышены путем установления объективного срока исковой давности, истечение которого начиналось бы с момента распространения товара ответчиком и заканчивалось в установленную дату спустя несколько лет.

76. Несмотря на все разнообразие товаров, которые будут охватываться такой схемой, существует возможность установления одного такого объективного срока для всех товаров. Конечно, существуют такие товары, как механизмы и инструменты, предназначенные для длительного пользования, которое намного продолжительнее, чем срок службы таких потребительских товаров, как, например, детская обувь. Однако, как упоминалось ранее, неисправность таких товаров может зачастую объясняться плохим содержанием, неправильным использованием или игнорированием инструкций; эти факторы и тот факт, что здесь рассматриваются коммерческие отношения, в которых стороны, как правило, способны сами следить за соблюдением своих интересов, могут оправдывать установление более короткого срока исковой давности, чем нормальный срок службы таких товаров, в целях уменьшения трудностей, связанных с доказыванием. Если, таким образом, будет избран сравнительно короткий срок, то уменьшится необходимость в другом, субъективном сроке исковой давности, хотя оба эти срока могут быть включены в единообразную схему ответственности.

1. Взаимосвязь между единообразной схемой и другими нормами ответственности

Связь с нормами, касающимися внедоговорной ответственности

77. Учитывая основные цели предпринимаемого в настоящее время усилия по унификации, единообразная схема должна заменить, в том что касается компенсации, нормы внедоговорной ответственности, поскольку в противном случае определенность и равенство сторон не будут достигнуты. Такая исключительность должна, очевидно, быть ограничена вопросами, подпадающими под действие этой схемы; вопросы, не регулируемые схемой, конечно, будут по-прежнему подчиняться применявшимся ранее нормам. Это, например, может касаться таких вопросов, как экономический убыток, ущерб имуществу или определенные виды товаров, если они не будут регулироваться единообразной схемой.

78. Другое исключение может быть сделано для тех случаев, для которых в национальном законодательстве уже существуют особые нормы ответственности за конкретные товары; однако в этом случае можно потребовать, чтобы предоставляемая истцу защита была не меньше той, которая предоставляется ему в рамках схемы. Что касается законодательных актов, регулирующих стандарты безопасности, или аналогичных положений, то никакого реального конфликта не

возникнет, поскольку они будут применяться для определения «дефекта» или «неразумно опасного состояния», о которых говорится в единообразной схеме. Таким образом на усмотрение судов будет оставлено решение вопроса о том, является ли соблюдение таких положений убедительным доказательством отсутствия «дефекта» или же эти положения следует рассматривать лишь как минимальные требования.

Связь с договорными нормами

79. Если единообразная схема заменит существующие нормы внедоговорной ответственности, то можно будет рассмотреть вопрос о применении того же принципа исключительности и к нормам о договорной компенсации, поскольку, во-первых, провести разграничение между нормами о договорной и внедоговорной компенсации не так легко и, во-вторых, поскольку оно по-разному проводится в различных системах права. Прежде всего, цель унификации выходит за традиционные предметные рамки права и не совпадает с ними, но затрагивает фактический размер ответственности, каковы бы ни были ее причины. Учитывая различия между частным и коммерческим использованием, можно рассмотреть вопрос об исключительности по крайней мере в случае частных покупателей.

80. Такая исключительность и здесь будет ограничена сферой действия единообразной схемы. Это означает, во-первых, что она будет охватывать лишь компенсационные аспекты какого-либо дела, оставляя на усмотрение договорного права такие другие договорные вопросы, как право на отказ от договора или на снижение цены. Во-вторых, она будет ограничена вредом и вытекающими убытками, вызванными активной неисправностью товара («материализация опасности дефектного товара»), оставляя неурегулированными такие вопросы, как последствия того, что ожидания истца не сбылись, а также непродаваемости товара или его непригодности для какой-либо цели.

Действительность оговорок, исключаящих или ограничивающих единообразную ответственность

81. Даже если ни одно из вышеуказанных предложений относительно исключительности не будет принято, то все равно необходимо будет решить вопрос о том, может ли ответственность в соответствии со схемой быть эффективным образом исключена или ограничена посредством оговорок об изъятиях или отказе от права. В целом такое «договорное исключение» неблагоприятно скажется на целях унификации, в особенности предусматривающих обеспечение определенности и одинакового уровня защиты потребителя.

82. Переходя к конкретному применению концепции исключительности, следует отметить воз-

можность сделать исключение для профессиональных или коммерческих покупателей, которые заинтересованы в установлении прав на компенсацию согласно своим потребностям. Однако частные покупатели (и потребители) должны по возможности быть защищены, по крайней мере, если речь идет о личном вреде или смерти. Кроме того, этот принцип исключительности должен быть прямо указан в единообразных нормах, однако он не должен толковаться как ограничивающий или исключаящий возможность фактических отказов от права в форме предупреждений или инструкций, которые учитываются при определении вопроса о том, находился ли товар в «неразумно опасном» состоянии, и при оценке таких возражений, как неправильное использование или неосторожность потребителя.

ЧАСТЬ IV. АСПЕКТЫ СХЕМЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ТОВАРЫ, КАСАЮЩИЕСЯ СТРАХОВАНИЯ

1. В этой части доклада будет, как это требуется в решении Комиссии, принято на ее восьмой сессии¹, рассмотрена связь между предметом ответственности за товары и схемами страхования, которые разработаны или могут быть разработаны в связи с этой ответственностью.

2. В отношении личного вреда и связанных с ним материальных потерь, понесенных в результате несчастных случаев, связанных с товарами, можно выделить две разные схемы страхования, обе из которых имеют отношение к настоящему обсуждению: страхование ответственности перед третьими лицами, осуществляемое коммерческими (частными или государственными) предприятиями, и государственными системами компенсации, основанными более или менее на принципах страхования и предоставляющими пособия, как правило, по принципу первой стороны. Во многих странах оба эти вида систем страхования сосуществуют друг с другом, в то время как в других странах существует или применяется только одна из них. Когда выражается озабоченность последствиями ответственности за товары с точки зрения расходов на страхование, обычно имеется в виду страхование ответственности перед третьими лицами, поскольку государственные схемы компенсации (национальное медицинское страхование), как известно, часто зависят от различных политических соображений (например, упор на компенсацию потерпевшего, независимо от того, имеется или нет лицо, на которое следует наложить ответственность, государственное субсидирование программ и т. д.). Поэтому последующее обсуждение будет посвящено страхованию ответственности перед третьими лицами. Этот обзор будет состоять из двух частей. В первой будет сделана попытка описать существующую практику страхования ответственности перед третьими лицами за товары, а вторая будет

¹ См. выше, введение, пункт 1.

посвящена несколько более подробному рассмотрению с точки зрения страхования некоторых предполагаемых основных особенностей единой образной схемы ответственности.

А. Существующая практика страхования в связи со страхованием ответственности за товары

Рассматриваемое страхование

3. Страхование ответственности за товары или, согласно более известному профессиональному названию, «страхование связанных с товарами рисков» главным образом представляет собой страхование, предназначенное для защиты изготовителя/торговца тем или иным товаром от гражданских исков третьей стороны в связи с личным вредом или ущербом имуществу, причиненным таким товаром. В современной практике страховщик при предоставлении этого страхования обязуется: *a)* защищать страхователя в любом возбуждаемом против него иске, основанием которого является застрахованный риск, и *b)* выплачивать от имени страхователя такие суммы, которые он может быть юридически обязанным выплатить в качестве возмещения убытков в результате предъявления такого иска².

4. На практике страхование ответственности за товары может быть предоставлено либо в виде конкретно определенного страхования в рамках общего полиса о страховании ответственности предприятия или в рамках отдельного полиса. В каждом из этих случаев важно отметить, что на рынке страхования страхование связанных с товарами рисков все чаще рассматривается отдельно от любого другого страхования ответственности, как общего, так и специального, которое может покупать предприятие, и, таким образом, выделяется как страхование, которое должно покупаться особо. Короче говоря, весьма распространено мнение о том, что это страхование имеет свои особенности и черты, которые, с точки зрения страховщика, не встречаются в каком-либо другом виде страхования³.

² В целом по этому вопросу см. Roger C. Henderson, «Insurance protection for products liability and completed operations — what every lawyer should know», *Nebraska Law Review*, vol. 50 (1971), p. 415; Howard C. Sorensen, «The new comprehensive general liability policy's products liability coverage», *Insurance Law Journal*, 1966, p. 645; Howard C. Sorensen, «What a lawyer ought to know about products liability insurance coverage», *Trial Lawyer's Guide*, 1968, p. 322; Jean Bigot, «L'assurance de la responsabilité civile des fabricants pour les produits livrés», in *La responsabilité civile du fabricant dans les Etats membres du Marché commun*, Aix-Marseille, Faculté de Droit et de Science Politique, 1974, p. 213; Jean Bigot, «L'assurance de la responsabilité civile des fabricants», in *La responsabilité des fabricants et distributeurs*, Recherches Panthéon-Sorbonne, Université de Paris I, Paris, Economica, 1975, p. 157.

³ Такое положение дел, безусловно, отражает растущее значение ответственности за товары как отдельного вопроса в рамках общей области деликтов. Примечательно, что в ряде законодательств, где до сих пор обычная практика состояла в том, что, скажем, изготовитель для страхования

Отличие страхования связанных с товарами рисков от смежных видов страхования

5. Для того чтобы лучше понять функцию страхования связанных с товарами рисков, необходимо рассмотреть его в общих рамках коммерческого страхования, изучив его соотношение с другими видами коммерческого страхования. Возможно, наиболее характерная черта этого страхования состоит в том, что оно действует лишь в отношении товаров, контроль за которыми изготовитель или торговец более не осуществляет или передал его путем продажи или иным путем другим лицам. Таким образом, такое страхование обычно прямо или косвенно подразумевает требование о том, чтобы несчастный случай, на котором основывается претензия, произошел *a)* после того, как товар уже не находится во владении страхователя, и *b)* вне помещений страхователя. Именно то обстоятельство, что в типичном случае предполагаемыми рисками являются те, которые материализуются после поставки товаров, отличает страхование рисков, связанных с товарами, от страхования «помещений и операций», которое, как правило, также покупается коммерческими предприятиями⁴. Последний вид страхования, появившийся значительно раньше, является страхованием коммерсантов главным образом от ответственности перед третьими сторонами, возникающей в результате несчастных случаев, происходящих в помещении страхователя, и несчастных случаев, происходящих в процессе производства⁵.

6. Другим видом коммерческого страхования, который здесь необходимо упомянуть не только

своего потенциального деликта покупал лишь один полис о страховании общей ответственности, по мере развития права ответственности за товары возникали сомнения относительно того, являются ли такие полисы сами по себе достаточными для обеспечения полного покрытия связанных с товарами рисков, и страховщики почувствовали необходимость в разработке специальных положений об ответственности за товары, которые страхователь мог бы добавлять к своему общему полису. Это, как представляется, имеет место, например, в Федеративной Республике Германии. См. об этом в докладе W. Rosener и E. Jahn в *Product Liability in Europe*. (Deventer, Kluwer, 1975), pp. 80—81.

⁴ Этот момент хорошо виден на примере страховой практики франкоязычных стран, где полис о страховании связанных с товарами рисков непосредственно называется «police de la responsabilité civile après livraison» или «police R. C. produits livrés». Ср. с надписью о связанных с товарами рисках, широко применяемой в Соединенных Штатах, которая гласит, что несчастный случай, вытекающий из использования застрахованного товара, охватывается страховкой, «если несчастный случай происходит после того, как товар перешел от страхователя во владение других лиц, и вне помещений, находящихся в собственности страхователя, арендованных или контролируемых им».

⁵ Ср. с «police R. C. exploitations» во французской страховой практике. Пока недавнее развитие права ответственности за товары во многих странах не вызвало необходимость в страховании рисков, связанных с товарами, единственным страхованием ответственности, осуществляемым коммерсантами в отношении рисков, не охватываемых условиями договора, было страхование «помещений и операций».

в силу его важности для учета коммерческих рисков, но и, что более существенно, в силу его тесной связи со страхованием рисков, связанных с товарами, является «страхование завершенных операций»⁶. Эти два вида страхования так тесно связаны, что зачастую невозможно определить, какой из них подлежит применению. Для облегчения понимания лучше всего просто рассматривать страхование завершенных операций как «аналог в сфере услуг» по отношению к страхованию рисков, связанных с товарами, который, как и этот последний вид страхования, также защищает от ответственности за несчастные случаи, происходящие вне помещения страхователя, но в отличие от страхования рисков, связанных с товарами, действует в отношении какой-либо услуги, которую страхователь оказал, независимо от того, был ли с этим также связан дефектный товар. Это страхование, например, охватывает ответственность, возникающую в результате работы застрахованного розничного торговца в доме владельца, связанной, допустим, с телевизором, которая послужила причиной пожара и последующего ущерба, даже если использованный при работе материал не был дефектным и было сделано заявление, например, о небрежном выполнении страхователем данной работы. Однако если ущерб или повреждение были вызваны дефектным товаром, используемым при выполнении такой работы, то убытки могли бы в равной степени подпасть под действие положений о страховании рисков, связанных с товарами, и страховании завершенных операций или обоих этих видов страхования вместе⁷.

Исключенные убытки

7. Особенностью страхования рисков, связанных с товарами, которую важно упомянуть, является категория исключения, сводящаяся к тому, что различные виды рисков прямо исключаются из страхований в рамках полиса о страховании ответственности за товары. Одним из таких исключений, которое иногда предусматривается в полисе, является так называемое исключение «коммерческого риска». Эта оговорка

⁶ Во Франции «L'assurance R. C. après travaux». См. Jean Bigot, «L'assurance de la responsabilité civile des fabricants», *loc. cit.*, p. 163.

⁷ Это разграничение между страхованием связанных с товарами рисков и страхованием завершенных операций, существующее на некоторых страховых рынках, ни в коей мере не является обязательным, поскольку значительное дублирование между этими двумя видами страхования очевидно. Например, в Соединенных Штатах до 1966 года риски, охватываемые этими двумя видами страхования, страховались в рамках одного вида страхования, который тогда назывался страхованием «рисков, связанных с товарами (включая завершенные операции)», и были разделены лишь в силу возникновения некоторых проблем юридического толкования. Однако представляется важным отметить это разграничение там, где оно существует, поскольку предприятие, для того чтобы быть полностью застрахованным от несчастных случаев, вытекающих из производства или распределения товаров, вполне может счесть необходимым прибегнуть к обоим видам страхования.

практически направлена на то, чтобы исключить из страхования, часто при не вполне четко определенных обстоятельствах, убытки, относимые к ошибкам при планировании или конструировании товара⁸. В качестве простого примера можно привести застрахованного изготовителя удобрений, который выпускает новый вид удобрений с использованием нового химического соединения, которое оказывается слишком богатым питательными веществами, что приводит к мутациям культур и большим потерям для фермеров. Страховщик может в таком случае стремиться к тому, чтобы избежать страхования, ссылаясь на исключение, связанное с «коммерческим риском». Основание для такого исключения состоит в том, что цель страхования рисков, связанных с товарами, состоит в страховании дефектов, появляющихся на стадии производства, а не тех дефектов, которые объясняются решениями руководящих работников на стадии планирования, поскольку, как утверждалось, последние дефекты являются лишь «коммерческим риском», в значительной степени напоминающим неудачное решение об осуществлении капиталовложений, отрицательные последствия которого должны компенсироваться, если это вообще должно иметь место, лишь особой формой страхования.

8. Стандартное страхование рисков, связанных с товарами, и незавершенных операций исключает также несколько других видов рисков, которые целесообразно упомянуть. Одним из них является повреждение самого товара. Так, например, если в силу внутреннего электрического дефекта оборудования, проданного страхователем, целый завод, на котором было размещено это оборудование, разрушается пожаром, страхование связанных с товаром рисков будет охватывать стоимость перестройки завода, но, как пра-

⁸ Пример такого положения можно найти в тех частях действующего в Соединенных Штатах всеобъемлющего полиса о страховании общей ответственности, которые касаются рисков, связанных с товарами, и завершенных операций; в этом положении исключаются: «телесные повреждения или ущерб имуществу, вызванные тем фактом, что товары названного страхователя или работы, завершённые названным страхователем или для него, не выполняют ту функцию или не служат той цели, которые предполагались названным страхователем, если этот факт вызван ошибкой или несовершенством какой-либо конструкции, формулы, плана, спецификации, рекламного материала или печатных инструкций, подготовленных или разработанных каким-либо страхователем; однако это исключение не относится к телесным повреждениям или ущербу имуществу, вызванным активной неисправностью таких товаров или работы».

Оставляя в стороне широко дискутировавшийся вопрос о конечных последствиях такого положения, можно отметить, что формулировка этого исключительного условия охватывает многие различные виды рисков. Это исключение, например, охватывает не только риски убытков в результате неправильных инструкций по использованию товара, но, по-видимому, также и то, что обычно называется «рисками, связанными с развитием и системой», т. е. убытки, вызванные проявлением этим товаром вредного действия, которое, учитывая уровень знаний во время их производства, не было и не могло быть предвидено или, будучи предвидено, не могло быть предотвращено.

вило, не стоимость замены самого оборудования. В соответствии с этим страхованием также не подлежит компенсации ущерб, состоящий лишь в том, что покупатель потерял выгодную сделку, получив дефектные товары, хотя убытки для страхования могут быть весьма значительными, как в том случае, когда, например, ему приходится восстанавливать или заменять дефектное оборудование. Короче говоря, в данном случае предусматривается страхование деликтовой или «внедоговорной», а не договорной ответственности⁹.

9. Связанной с этим и приобретающей все большее значение категорией некомпенсированного ущерба являются материальные потери, которые несет страхователь или какое-либо другое лицо при изъятии дефектных товаров с рынка. Последние примеры массового изъятия с рынков многих стран сотен тысяч товаров — автомобилей, электрических товаров, игрушек, продовольствия, медикаментов и т. д. — их изготовителями убедительно показывают, какие значительные расходы могут быть связаны с этой мерой¹⁰.

Пределы страхования

10. Два вопроса, которые следует далее рассмотреть, касаются пределов страхования ответственности за товары в пространстве и во времени, т. е. по территории и продолжительности. В отношении территории прежде всего возникает вопрос о том, каковы географические границы, если они вообще имеются, в рамках которых предусматривается действие полиса для обеспечения страхования от ответственности перед третьими лицами. Возможно, следует начать с того, что большинство полисов о страховании ответственности за товары выдаются национальными страховщиками предприятиям своей страны, имеющим мало деловых отношений за пределами данной страны, в которой расположены как страхователь, так и страховщик, или вообще не имеющим таких отношений. Таким образом, стандартный полис о страховании ответственности за товары обычно ограничивает страхование претензиями, возникающими в пределах определенной страны или группы стран.

⁹ См., например, соответствующее положение датского типового публичного полиса о страховании от ответственности (коммерческой, включая ответственность за товары), воспроизведенное в *La responsabilité civile du fabricant dans les Etats membres du Marché commun*, Aix-Marseille, Faculté de Droit et de Science Politique, 1974, p. 123.

¹⁰ Между прочим, этот вид ущерба исключается из страхования, даже если полис содержит положение, обязывающее страхователя принять все разумные меры по предотвращению дальнейшего вреда или ущерба, вытекающих из тех же или аналогичных причин, что, безусловно, предусматривает такие действия, как изъятие дефектных товаров. Однако на некоторых рынках существует практика распределения таких расходов между страховщиком и страхователем. Сравни датский полис, упоминающийся в предыдущей сноске.

11. Другие причины такого положения связаны с правовой и фактической способностью страховщиков обеспечивать страхование, охватывающее территории нескольких стран. Так, например, вполне можно предположить такое положение, что страховая компания в силу ее устава или статей о ее регистрации или вследствие закона ее местонахождения лишается возможности страхования рисков, помимо тех, которые, как предполагается, материализуются, если это вообще произойдет, только на какой-то данной территории. Более того, даже без таких юридических ограничений очень много компаний не имеет ни возможности обслуживать внетерриториальные риски или риски, охватывающие территории нескольких стран, ни знания местных условий других стран, для того чтобы проявлять интерес к страхованию таких рисков. В результате обнаруживается, что на каждом страховом рынке число компаний, выписывающих полисы, охватывающие территории нескольких стран, особенно в тех случаях, когда предусматривается охват всех стран мира, обычно весьма невелико. Это, как правило, более крупные компании, часть из которых фактически специализируется на международном страховании рисков. Поэтому при страховании экспортных операций предприятия будут обращаться именно к таким компаниям.

12. Даже при наличии желания страхователя получить такое страхование и возможности страховщика его предоставить нередко существуют другие препятствия для использования единого полиса о страховании ответственности за товары, охватывающего каждую территорию, в которую импортируются товары страхователя. Например, нередки случаи, когда закон того места, куда должны импортироваться товары, требует от импортеров страхования этих товаров у местного страховщика¹¹; если такой импортер оказывает-ся прямой дочерней компанией, отделением или агентом изготовителя, то последствия могут быть теми же, что и при предъявлении требования к изготовителю обеспечивать такое страхование в качестве условия ведения дел в данной юрисдикции. Кроме того, страхователь часто по своим причинам может пожелать иметь разных страховщиков на разных территориях.

13. Таким образом, на практике в отношении правил о территории действия полисов о страховании ответственности за товары существует до-

¹¹ Такое требование чаще направлено на укрепление местных страховых компаний, а не на обеспечение финансовой отчетности страховщика перед местными кредиторами, требования которых признаются судом, хотя, конечно, для этих последних оно также имеет благоприятные последствия. В качестве примера можно привести Бразилию, которая, как представляется, требует от всех импортеров осуществлять страхование перевозок в местной страховой компании. См. «Страхование в развивающихся странах, изменения в 1973—1974 годах», исследование Секретариата ЮНКТАД, TD/B.C.122/Supp.1 (1975), пункт 76).

вольно пестрая картина¹². В отношении компаний со значительными экспортными операциями, которым главным образом посвящен этот доклад, существуют, таким образом, в основном две альтернативы: обратиться к страховщику, могущему обеспечить единый полис надлежащей территориальной сферы действия, или же обратиться к местным страховщикам за полисом для каждой территории или группы территорий, в которых данная компания заинтересована. Последний способ, видимо, чаще используется компаниями, достаточно крупными для того, чтобы вести значительные операции за рубежом¹³. Когда применяется такой способ, страхователь также нередко в дополнение к таким индивидуальным полисам, обеспечивающим первичное страхование, имеет единый «зонтиковый» полис о страховании во всех странах ответственности сверх той, страхование которой обеспечивается в первичных полисах.

14. Второй вопрос в отношении территориальной сферы действия связан с теми последствиями, которые могут иметь территориальные соображения для премий, подлежащих выплате страхователем. Хотя нельзя утверждать наверняка, что фактор территориальных границ совсем не оказывает воздействия на ставки, тем не менее представляется, что роль этого фактора в установлении размера ставок или при исчислении индивидуальных премий сравнительно невелика и, возможно, незначительна. Прежде всего, за исключением тех случаев, когда специальные местные условия требуют особых ставок для какого-либо конкретного риска, ставки ответственности за товары обычно строятся таким образом, чтобы получалась единообразная ставка на товар или класс товаров независимо от территории. Индивидуальные премии в таком случае получают простым соотношением этой ставки с единицей риска (объемом продаж или квитанциями), предъявленной застрахованным предприятием.

15. Это положение предположительно вызвано тем, что особенности товара, связанные с возник-

¹² Эти положения сами по себе имеют разные формы: может быть прямая клаузула, ограничивающая страхование определенной территорией; клаузула, исключающая определенные территории из сферы действия страхования; прямое подтверждение страхования, охватывающего все страны; и, что гораздо реже, но все-таки встречается, отсутствие какой-либо ссылки на территориальные ограничения, что создает по крайней мере теоретический аргумент в пользу территориально неограниченного страхования.

¹³ Обследование показывает, что это относится, например, к компаниям Соединенных Штатов. Следует добавить, что эти вопросы возникают лишь в тех случаях, когда экспортер решил обеспечить страхование общей ответственности по таким операциям. Иногда встречаются случаи, когда экспортер не имеет такого страхования, за исключением того страхования, которое было оговорено с покупателем в договоре в отношении какой-либо конкретной сделки, а опирается на ранее разработанную общую процедуру компенсации со своим оптовым торговцем в стране импорта, который обычно выступает в качестве ответчика в делах об ответственности за товары.

новением убытков, в общем и в целом присущи ему как таковому — должен иметь место дефект — и, таким образом, весьма мало зависят от места использования: дефект с последующим ущербом может обнаружиться в любой стране. Поэтому считается, что случайный факт его возникновения в каком-либо одном месте, а не в другом не дает какой-либо разумной основы для территориальной классификации ставок. Также неправильной представляется территориальная классификация, основанная на месте происхождения или производства товара, поскольку опять-таки, если нет особых характеристик, связанных с изготовителями на каждой конкретной территории, такая классификация мало пригодна в качестве показателя сравнительной склонности к причинению убытков товаров, охватываемых соответствующими классами, или товаров соответствующих изготовителей.

16. По существу, различия между территориями, которые были бы достаточно существенными для того, чтобы оправдать различия в ставках, существуют, как представляется, лишь в отношении тяжести убытков (т. е. суммы, присужденной судом или арбитражем или в результате другого урегулирования). Это вызвано тем, что присуждаемая сумма отражает ряд факторов, которые зачастую различаются от страны к стране: общей стоимости жизни и уровня жизни, общественного отношения к личному вреду и к ответчикам в судах, консьюмеризма и т. д. Однако в силу той сложности, которая связана с созданием структуры ставок, отражающей такие различия, такие попытки могут не оправдать себя. Кроме того, в той степени, в какой страховщик и страхователь ведут свои операции в рамках промышленно развитого общества, есть большая вероятность того, что ставки, основанные на условиях в этом обществе, будут по крайней мере столь же высоки (если не выше), как и в том случае, если бы они были основаны на условиях, допустим, иностранного рынка менее промышленно развитой страны; таким образом, страховщик в подобном случае ничего не потеряет от применения своих обычных ставок на глобальном уровне и на уровне многих стран.

17. Таким образом, из вышесказанного о роли территориальных пределов при страховании ответственности за товары, по-видимому, вытекает вывод о том, что она является наиболее важной на стадии, когда страховщик решает вопрос о том, предоставить или нет страхование на желательных для страхователя условиях, т. е. таким образом, чтобы включить некоторые территории в сферу действия полиса. После принятия решения о предоставлении подобного страхования значительного воздействия на ставки, по всей вероятности, не будет. Другими словами, страховщик стремится контролировать свои потери и, что в равной степени важно, свою возможность их предвидеть, обеспечивая страхование в рамках привычной ему территории и не расширяя

страхования на непривычную для него территорию, даже по такой ставке, которая компенсировала бы предполагаемые при этом потери.

18. В отношении другого предела действия страхования — его продолжительности, по-видимому, не существует какой-либо единой практики¹⁴. Часто полис выписывается на двенадцатимесячной основе. С точки зрения страхователя это означает, что стоимость его страхования гарантируется на один год и что полис также не может быть расторгнут — за исключением таких серьезных актов неисполнения с его стороны, как неуплата премий; с точки зрения страховщика это означает, что каждые двенадцать месяцев он имеет возможность произвести переоценку страхования как с точки зрения его продолжения, так и с точки зрения уровня цен. Однако нередко встречаются полисы большей продолжительности (например, продолжительностью в 3—5 лет). Такие полисы часто применяются для более крупных дел и обычно содержат либо положение о корректировке премии, позволяющее страховщику ежегодно в случае необходимости пересматривать размер премии, либо, в некоторых странах, положение о «ретроспективной корректировке премии», согласно которому, в отличие от обычной практики указания одной ставки, которая сохраняется независимо от событий, возникающих в течение срока действия полиса, стороны договариваются о том, что, если в течение срока действия полиса убытки будут меньше, чем ожидалось, размер премии будет скорректирован в сторону уменьшения до определенного минимального уровня, а если больше — в сторону повышения до определенного максимального уровня.

В. Установление ставок страхования ответственности за товары¹⁵

19. Решающее значение вопроса о стоимости страхования для любой схемы ответственности

¹⁴ Здесь не рассматривается сложный в других отношениях правовой вопрос взаимозависимости между сроком действия страхования и тем действием, которое прослеживается как причина ущерба, т. е. покрывает ли, например, страхование лишь действия, совершенные в течение срока действия полиса, или лишь вред или ущерб, понесенные в течение срока действия полиса, или же оба этих случая. По этому вопросу см. Jean Bigot, «L'assurance de la responsabilité civile des fabricants», *loc. cit.*, pp. 193—198.

¹⁵ Этот отчет о процессе установления ставок при страховании ответственности за товары основывается главным образом на информации о процессе установления цен на страховом рынке США. Причины подготовки этого отчета на основе практики одного страхового рынка состоят, во-первых, в том, что теория установления ставок страхования, сама в значительной степени основанная на статистической теории вероятности, в принципе имеет силу независимо от применяемого страхового рынка, хотя могут существовать местные различия в фактически применяемых актуарных методах. Во-вторых, в силу этого факта и того обстоятельства, что нас интересует лишь вопрос фактического установления ставок с учетом конкретной задачи определения той роли, которую играют в этом процессе изменения в нормах юридической ответственности, если они вообще иг-

за товары делает необходимым проведение краткого обзора процесса установления цен при страховании ответственности за товары.

Методы установления ставок

20. Будут рассмотрены два метода установления ставок: метод «чистой премии» и метод «коэффициента потерь». В этой связи могут быть полезными следующие предварительные замечания. Во-первых, можно отметить, что в рамках страховой компании установление ставок для различных видов страхования, предоставляемых этой компанией, является функцией актуария. Поскольку основным объектом страхования является компенсация тех еще не определенных членов группы, которые понесут денежные потери, за счет объединенных средств, предоставленных ранее всеми членами группы, актуарий при исполнении своей задачи имеет две основные цели. Его первой и важнейшей целью является разработка ставок, которые будут достаточны для покрытия ожидаемых потерь в течение намечаемого периода; во-вторых, он стремится, насколько это осуществимо, создать такую структуру ставок, которая справедливо распределяла бы стоимость страхования между группой страхователей на основе их индивидуальных характеристик, порождающих потери.

21. Во-вторых, при обсуждении этого вопроса будет встречаться ряд терминов. Первым из них является «единица риска». Это понятие используется страховым актуарием при измерении и выражении расходов, связанных с защитой против потерь от застрахованных рисков. Как таковое оно представляет собой лишь средство подсчета для измерения количественной стороны риска, что позволяет выразить цену с помощью закрепленного понятия. Например, в случае страхования ответственности за товары единица риска может быть выражена, допустим, в виде каждых 1000 долл. США продаж соответствующего товара. Под «ставкой» страхования может пониматься цена такого страхования на единицу риска. Применение ставки к ряду единиц риска; про-

рают какую-либо роль, представляется весьма целесообразным рассмотреть этот вопрос в одном четко определенном контексте. Выбор страхового рынка был определен тем обстоятельством, что, за исключением нескольких перечисленных ниже работ, касающихся главным образом положения в США, по этому конкретному вопросу имеется весьма незначительная литература; таким образом, часть необходимой информации можно было получить лишь путем непосредственных интервью с представителями страхового бизнеса, с которыми легче всего было связаться в Нью-Йорке. Конкретно были упомянуты следующие работы: С. А. Kulp and J. W. Hall, *Casualty Insurance*, 4th ed. (New York, Ronald Press, 1968); С. А. Kulp, «The rate-making process in property and casualty insurance — goals, techniques, and limits», *Law and Contemporary Problems*, vol. 15 (1950), p. 493; Morris, «Enterprise liability and the actuarial process — the insignificance of foresight», *Yale Law Journal*, vol. 70 (1961), p. 554; McCreight, «The actuarial impact of products liability insurance upon choice of law analysis», *Insurance Law Journal*, 1972, pp. 335—352.

изведенных на предприятии конкретного страхователя, образует «премию» (т. е. общую цену), которую данное предприятие должно выплатить за указанное страхование¹⁶.

22. Для того чтобы разработать ставки, позволяющие получить надлежащий доход для покрытия ожидаемых потерь, актуарий должен прежде всего попытаться предсказать совокупный объем таких потерь. Для этого он использует закон средних величин. В результате этого он знает, что при наличии достаточно большой группы общее число приводящих к убыткам событий, происходящих на эту группу, как правило, не будет значительно отличаться от одного периода к другому, хотя в их распределении в рамках группы различия наблюдаться будут. Соответственно его цель состоит в том, чтобы в результате изучения данных прошлого опыта в области претензий в этой группе за какой-либо определенный период, обычно составляющий три года, получить возможность предсказать ту картину претензий в рамках этой группы в целом, которая будет наблюдаться в течение аналогичного последующего периода. Другими словами, он «исходит из того, что ближайшее будущее будет в значительной мере повторять недавнее прошлое. Истец прошлого года не понесет опять убытков в следующем году, но такие убытки вполне может понести кто-нибудь весьма похожий на него»¹⁷.

23. Поскольку это актуарное предположение, лежащее в основе установления ставок, действительно лишь в отношении больших совокупностей, актуарий должен стараться работать с такими совокупностями. Во многих случаях, когда затронуто достаточно крупное предприятие, актуарий может получить надлежащие данные непосредственно в результате рассмотрения опыта этого индивидуального предприятия. В этом случае такое предприятие обычно будет иметь индивидуальные ставки, основанные на его собственном опыте в области понесенных убытков. Однако для большинства страхователей это невозможно в силу их недостаточного размера для получения надежных («достоверных», согласно более точному актуарному термину) данных о прошлом опыте. Поэтому актуарий создает широкие классификации ставок, в рамках которых риски группируются на основе отобранных общих характеристик, ведущих к убыткам. Его цель состоит в том, чтобы сделать каждую такую группировку достаточно широкой, для того чтобы иметь возможность получить обоснованные статистические выводы, которые в то же время были бы доста-

точно однородными, чтобы ставка для такой группы могла отражать присущие ей характеристики, ведущие к убыткам. Таким образом, в отношении каждой из этих широких групп актуарий применяет свой всеобъемлющий статистический анализ и исходя из своих расчетов имеет возможность прогнозировать будущие убытки группы и тем самым рассчитать ставку для данной группы, которая, согласно его ожиданиям, покрывает такие убытки.

24. При определении окончательного размера ставки актуарий учитывает не только статистическую историю соответствующей группы, но, хотя и в меньшей степени, также и любые другие факторы, которые, по его мнению, могут оказать воздействие на величину или частоту возникновения убытков. Такие факторы могут быть экономическими (например, инфляция), юридическими (например, введенные административным путем правила безопасности) или даже неосознанными, как, например, изменение общественного отношения к какому-либо конкретному виду деятельности. Та степень, в какой эти факторы, которые называются «тенденциями», оказывают воздействие на конечный результат, может различаться от актуария к актуарию, поскольку даже в вопросе оценки экономических тенденций, который сравнительно легко поддается количественному определению, все-таки имеется элемент личного суждения, и это в гораздо большей степени относится к другим тенденциям. Однако на практике эта проблема часто обходится путем применения в отношении данной ставки заранее вычисленного коэффициента, применяемого всеми страховыми компаниями¹⁸.

25. В дополнение к той части ставки, которая предназначена для покрытия предполагаемых убытков и которая часто называется «базовая чистая премия», а будучи выражена в процентном отношении к ставке — «коэффициентом потерь», существуют два других компонента ставки. Одним из них является фактор расходов, то есть та сумма, которая требуется для покрытия необходимых расходов по обеспечению и управлению страхованием (налоги, комиссионные страховых агентов, накладные расходы и т. д.). Этот компонент часто, так же как и компонент чистой премии, определяется с помощью статистического анализа и прогноза. Наконец, имеется компонент, представляющий собой предполагаемую прибыль, которая также включает фактор ошибки, называемый «чрезвычайным запасом».

¹⁶ В качестве примера: в случае страхования ответственности за товары годовая премия для предприятия, валовые поступления которого составляют 5 000 000 долл. США от продажи какого-либо конкретного товара, в отношении которого оно стремится получить страхование ответственности, при ставке, допустим, 3 долл. США за единицу риска (если эта единица составляет 1 000 долл. США продаж), составит 3 (5 000 000 : 1000), или 15 000 долл. США.

¹⁷ Morris, «Enterprise Liability...» *loc. cit.*, p. 560.

¹⁸ Во многих странах ставки страхования ответственности за товары, подобно многим другим ставкам, принимаются для страховых компаний какой-либо общей организацией по установлению ставок (бюро по установлению ставок), на публикации которых большинство из них подписываются и публикуемые ставки которых они обычно применяют. Однако эти типовые ставки часто не применяются в отношении действительно больших компаний, когда данные индивидуального опыта достаточно достоверны, чтобы можно было установить индивидуальные ставки.

26. Согласно методу «коэффициента потерь», который часто используется актуариями в тех случаях, когда создавать совершенно новую структуру ставок либо нежелательно, либо неосуществимо, актуарий начинает с установления того, каким должен быть желательный или необходимый коэффициент потерь (как уже отмечалось, коэффициент потерь представляет собой тот процент ставки, который идет на покрытие убытков). Затем он изучает существующую структуру ставок и оплаченные требования, для того чтобы определить, каков был фактический коэффициент убытков за соответствующий период. Путем сопоставления фактического коэффициента убытков с желательным он имеет возможность определить алгебраическим путем, какой размер ставки при данных предполагаемых убытках потребуется для получения желательного коэффициента убытков. Затем он, в зависимости от необходимости, корректирует существующий размер ставки в сторону понижения или повышения.

Применимые факторы страхования

27. После установления таким образом ставок для каждой категории рисков ответственность переходит от актуария к другому специалисту по вопросам страхования — страховщику. Этот последний, принимая во внимание характеристики риска какого-либо конкретного субъекта, подающего заявку на страхование, решает вопрос о том, является ли такой субъект приемлемым риском, и, если этот вопрос решается положительно, к какой категории ставок он относится и каким должен быть размер его премии исходя из применимой ставки.

28. Для понимания вопросов страховых издержек в связи со страхованием ответственности за товары, возможно, было бы полезным отметить некоторые из факторов, используемых страховщиком при принятии решения о том, страховать ли данный конкретный риск, какой должна быть премия и каковы будут условия страхования. Такие факторы включают: вид товара, конечное использование, применяется ли он непосредственно потребителем или другим изготовителем, другие потенциальные виды использования; конструкция товара, история, прошлый опыт предъявления претензий, срок службы товара; ожидаемый будущий опыт предъявления претензий (частота, тяжесть убытков); частота возникновения претензий в отношении товара в прошлые годы (товары, еще используемые после многих лет); годовой объем продаж; позиция управленческого персонала и история управления, внимание к обеспечению безопасности и предотвращению потерь; претензии, связанные с рекламой и гарантией в отношении данного продукта; размер риска и способность страховщика компенсировать риск с помощью перестрахования; другие виды страхования, применяемые данным субъектом;

нужный тип страхового плана, пределы страхования, подлежащие удержанию суммы и т. д.¹⁹

Краткое изложение факторов, определяющих размер ставки

29. Основная цель изучения процесса установления ставок состояла в том, чтобы благодаря улучшению понимания этого процесса пролить некоторый свет на вопрос о страховых издержках и, более конкретно, на взаимосвязь между такими издержками и преобладающими правилами в области ответственности за товары. Вопрос о том, обязательно ли более строгий режим ответственности приводит к значительному повышению страховых издержек и если да, то в какой степени, имеет несомненную важность для оценки желательности и осуществимости любой схемы ответственности за товары, вовлеченные в международную торговлю. Хотя более подробно обсуждение этого вопроса будет приведено в этой части ниже, в то же время полезно отметить следующие моменты, вытекающие из предшествующего описания процесса установления страховых ставок: что главным, определяющим фактором размера ставок являются данные прошлого опыта потерь за определенный период времени о данной группе или, в соответствующих случаях, об отдельном субъекте; что актуарий заинтересован в том, чтобы знать, если это возможно, совокупные убытки, которые он может ожидать в отношении данной категории страхователей в течение определенного периода, и, кроме того, его прежде всего интересуют общие тенденции, а не конкретные изолированные убытки, независимо от их размера; что такие факторы, как более строгие нормы в области ответственности, по-видимому, имеют весьма незначительное непосредственное воздействие на ставки, за исключением той степени, в какой они нашли отражение в тенденции фактических убытков; что для большинства страхователей, в отношении которых применяются типовые или групповые ставки, воздействие индивидуальных убытков может в значительной степени затеряться в общей массе опыта всей группы.

С. Страховые последствия адресования ответственности

30. Ниже обсуждаются вопросы, связанные со страховыми последствиями некоторых ключевых аспектов, предлагаемых для возможного включения в единообразную схему ответственности. Будет рассмотрен вопрос о том, какие препятствия, если таковые имеют место, для включения каждого из этих аспектов создаются теорией и практикой страхования. Конкретно будут рассмотрены, во-первых, вопрос о том, может ли какой-либо данный аспект схемы сделать нала-

¹⁹ См., например, *Product Liability Insurance*, Report of the United States Department of Commerce (Washington, 1976), pp. 34—35.

гаемую таким образом ответственность «нестрахуемой», и, во-вторых, вопрос о том, как такой аспект может повлиять на размер премии при страховании ответственности за товары.

Стоимостные последствия адресования ответственности

31. Если сначала рассмотреть в целом вопрос о стоимостных последствиях адресования ответственности исключительно одному ответчику (будь то импортеру или производителю), то представляется очевидным, что это должно привести к чистой экономии общих расходов на страхование с точки зрения потребителей соответствующих товаров, которые в конечном счете должны нести такие расходы. Такое положение будет иметь место во всяком случае в тех юрисдикциях, где в делах, связанных с ответственностью за товары, признается более одного потенциального ответчика. Экономия должна выразиться в снижении административных расходов по предоставлению страхования в рамках одного полиса, выдаваемого одной страховой компанией, в отличие от нынешнего положения, при котором каждый из потенциальных ответчиков сети распределения товара имеет отдельный полис, находящийся в ведении его собственной страховой компании. Реальная экономия должна быть также достигнута в результате упразднения дублирующих страхований, которые в настоящее время существуют в тех случаях, когда иск может быть возбужден против нескольких ответчиков и кто-нибудь из низшего звена сети распределения (например, розничный торговец) купил свое собственное страхование, хотя он в то же время застрахован полисом, имеющимся у кого-нибудь в вышем звене (например, у изготовителя)²⁰.

32. Другая сторона этого вопроса состоит в следующем: хотя из тех лиц, кто связан с распределением какого-либо товара, иск может быть возбужден против всех и каждого в отдельности, реальное положение вещей часто таково, что на практике иск регулярно возбуждается лишь против одного из них (например, розничного торговца), в результате чего страховщики других потенциальных ответчиков продолжают собирать премии, не выплачивая больших сумм по претензиям. Сокращение выбора потенциальных ответчиков до одного с помощью адресования ответственности (и, как это было предложено ранее, исключая дублирование прав в рамках внутригосударственного права) должно в большинстве

случаев свести на нет необходимость сохранения страхования другими лицами, что, как можно ожидать, приведет к весьма существенному сокращению общих расходов по компенсации пострадавших от дефектных товаров²¹. Потенциальные возможности экономии можно оценить даже в большей степени, если учесть, что при нынешнем положении, когда признается более одного потенциального ответчика, страховщик рассчитывает риск действий каждого такого ответчика обычно исходя из того, что к данному страхователю будет предъявлена претензия на полную сумму любых убытков, а не лишь на пропорциональную долю от этой суммы. Поэтому в каждом случае представляется целесообразным предусмотреть сравнительно высокую предельную сумму полиса, и цена страхования, вероятно, должна устанавливаться исходя из этого предполагаемого риска.

33. Некоторая экономия должна быть также достигнута в результате устранения причин споров и судебных процессов в связи с суброгацией, которые при нынешнем положении обычно возникают между различными затронутыми страхователями, поскольку они стремятся установить между собой, кто из них должен нести конечную ответственность за удовлетворение претензий.

34. Адресование ответственности одному ответчику также будет иметь благоприятные страховые последствия в плане повышения предсказуемости убытков. Поскольку все претензии должны предъявляться одному ответчику (т. е. в отношении одного полиса), страховщик имеет гораздо лучшее представление о том, каким будет опыт возникновения убытков в рамках данного полиса. Повышение предсказуемости убытков означает более справедливую и более надежную структуру ставок, что в свою очередь обычно способствует повышению емкости рынка, поскольку возникает положение, при котором такое страхование готово предоставить большее число страховщиков. Как это в большинстве случаев наблюдается при соответствующей конъюнктуре рынка, чем больше число страховщиков, желающих предоставить данное страхование, тем меньше давление на сумму премий в сторону повышения и тем более конкурентны цены, предлагаемые страховщиками для каждого конкретного

²¹ Насколько большей будет фактическая экономия, предсказать трудно, поскольку адресование ответственности приведет также к тому, что под один полис будут подпадать все претензии, которые, по крайней мере теоретически, обычно распределялись среди нескольких полисов; тем не менее, по-видимому, дешевле предоставлять страхование предполагаемых общих убытков в рамках одного полиса, чем предоставлять аналогичную совокупную сумму страхования в рамках ряда более мелких полисов. Другими словами, дешевле, например, обеспечивать покрытие предполагаемых убытков на сумму 100 000 долл. США в рамках одного полиса, чем покрывать те же убытки в рамках десяти отдельных полисов на предельную сумму 10 000 долл. США каждый. Иначе говоря, первый доллар страхования купить дороже, чем десяти тысячный.

²⁰ Одна из причин возникновения такого рода ситуации, помимо чрезмерной осторожности со стороны розничного торговца, может состоять в том, что предприятие обычно принимает меры по получению единого страхования связанных с товарами рисков для страхования всех охватываемых им в своей деятельности товаров, в результате чего происходит дублирование в отношении того или иного конкретного товара, страховой полис изготовителя которого содержит подтверждение «страхования торговцев», распространяя предоставляемую этим полисом защиту на розничного торговца.

договора. Поэтому адресование ответственности одному ответчику должно благоприятно сказаться на наличии страхования («предложении») и на размере ставок.

Адресование ответственности импортеру

35. Если единообразная схема будет состоять в адресовании ответственности импортеру, это сделает его единственным ответчиком по любой претензии, основанной на данных нормах, и, соответственно, тем лицом, которое обычно первым принимает меры по получению страхования ответственности. Для претворения в практику такой системы с точки зрения страхования, по-видимому, возражений не имеется. Во многих правовых режимах, существующих в настоящее время, импортер как таковой не исключается из категории возможных ответчиков в случае соблюдения других условий ответственности. В рамках таких юрисдикций потенциальным ответчиком является фактически любое лицо, имевшее дело с товаром в процессе торговли, будь то производитель, импортер, оптовик, распределитель или розничный торговец. Перед истцом, безусловно, стоит также проблема доказать при режиме небрежности, что он понес ущерб в результате небрежности данного избранного им ответчика, а при режиме безусловной ответственности, что этот ответчик являлся распределителем того конкретного товара, который причинил ему ущерб, однако все это относится к другому вопросу.

36. На практике встречается не так часто, чтобы импортеру, если он не играет никакой роли в процессе распределения, кроме простой передачи товара другим в сети распределения, предъявлялся иск — во всяком случае не при таких условиях, когда он становится единственным ответчиком. Это объясняется тем, что в большинстве случаев критерии, которыми истец будет руководствоваться при выборе одного ответчика из списка возможных ответчиков, как правило, будут указывать не на импортера, а на другие лица. Как бы то ни было, в данном случае важно отметить, что в рамках многих существующих режимов ответственности за товары импортер часто выступает в роли ответчика и признается потенциальным ответчиком. Поэтому в настоящее время импортер весьма часто в рамках таких режимов покупает страхование связанных с товарами рисков.

37. Коль скоро и в той мере, в какой это действительно так, схема ответственности, согласно которой импортер становится единственным ответчиком, не внесла бы ничего нового с точки зрения создания для импортера необходимости или обязанности принять меры по получению страхования ответственности за товары²², един-

ственным новым аспектом является тот факт, что импортеру придется одному покупать такое страхование, однако это связано с вопросом возможного повышения расходов и внутренним распределением таких расходов среди сторон, вовлеченных в производство и распределение товара, а не с вопросом о том, будет или нет предоставлено страхование импортеру в покрытие адресованной ему ответственности.

Возможная процедура страхования

38. Если, таким образом, исходить из осуществимости страхования импортера от ответственности в рамках предлагаемой схемы адресования ответственности, то при изучении этого предложения об адресовании ответственности может все-таки быть задан вопрос о том, кто — импортер или производитель — был бы предпочтительным ответчиком с точки зрения страхования. Другими словами, какая схема страхования будет (с точки зрения расходов и эффективности) более целесообразной для единообразного режима ответственности за товары: та, при которой сам производитель покупает полис о страховании всего его экспортного бизнеса, или же та, при которой индивидуальные импортеры принимают меры по получению местного страхования?

39. Сделать выбор между двумя этими подходами нелегко, поскольку оба они обладают важными преимуществами. Возложение страхования на изготовителя может иметь преимущество в смысле простоты и, возможно, экономии. Вместо многих индивидуальных полисов, которые будут выданы — по одному на каждого импортера, — возможно, таким же числом страховых компаний и, возможно, с таким же количеством расхождений в фактических положениях полисов, будет иметься лишь один полис для каждого производителя-экспортера, в результате чего будет обеспечено идентичное страхование для всех импортеров данного товара независимо от их местонахождения. Это преимущество особенно налицо в том случае, когда имеется несколько импортеров одного товара для одной стороны, поскольку при страховании в рамках одного полиса всех импортеров для потерпевшего ущерб истца не будет так существенно важно, как это могло бы быть, выявить конкретного импортера того товара, который причинил ему вред. Дополнительным соображением в пользу возложения страхования на производителя является то, что он в таком случае сам непосредственно выплачивал бы премии. Это не только привело бы к наибольшему сосредоточению риска, но и в некоторой степени способствовало бы выполнению цели возложения непосредственно на производителя послед-

²² В рамках многих существующих режимов, поскольку импортер не является вероятным ответчиком в деле об ответственности за товары, он, безусловно, не покупает какое-

либо страхование связанных с товарами рисков и у него в этом нет необходимости. Ключевой вопрос, однако, состоит в том, может ли он в случае необходимости получить такое страхование, и ответ на этот вопрос, безусловно, является положительным.

ствий за какие-либо дефекты товара, что привело бы к повышению с его стороны заинтересованности в большей безопасности товара.

40. Ниже приводятся соображения против этого подхода и тем самым в пользу возложения страхования на импортера. Во-первых, как следует из приведенного выше обсуждения вопроса о территориальности²³, изготовитель не всегда может обеспечить эффективное страхование на каждой территории, на которой его товар может причинить вред или повреждения, особенно в тех случаях, когда закон заставляет страховать ответственность местного импортера. Во-вторых, импортеру во многих случаях на практике проще самому купить это страхование. Это вызвано тем, что страхование связанных с товарами рисков, как отмечалось ранее, чаще всего предоставляется как часть — хотя и как особая и отдельная часть — общего страхования ответственности. Таким образом, коммерческое предприятие охватывается этим одним полисом о страховании ответственности за все товары, с которыми оно имеет дело, а также о других видах ответственности. Поэтому в рамках настоящего обсуждения импортер, импортирующий несколько различных товаров разных изготовителей и ведущий, кроме того, операции с товарами отечественного производства, в случае, если он сам принимает меры по получению страхования, будет тем не менее иметь дело лишь с одним страхованием связанных с товарами рисков. Таким образом, нынешняя практика страхования, по-видимому, склоняется в пользу той альтернативы, при которой импортер в каждой стране принимает меры по получению своего собственного отдельного страхования.

41. Кроме того, страхование изготовителем в рамках одного полиса всех его международных операций не всегда может привести к значительной чистой экономии общих расходов на страхование, поскольку вполне возможно, что вся получаемая таким образом экономия расходов может быть в значительной степени сведена на нет административными расходами страховщика по предоставлению соответствующего обслуживания в рамках каждой юрисдикции, где может быть предъявлен иск, требующий вмешательства со стороны страховщика. При некоторых обстоятельствах индивидуальные полисы, приведенные в соответствие с местными условиями и выписанные местными страховщиками в отношении каждого местного импортера, вполне могут оказаться в целом менее дорогостоящими, чем единый глобальный полис, охватывающий весь экспорт.

42. С этим связан вопрос о справедливом распределении расходов по страхованию ответственности между покупателями товара. Если страхование осуществляется производителем на всемирной основе и он не учитывает различия между

отдельными странами в вероятности возникновения убытков, которые могут иметь место в силу, например, различия норм ответственности, присуждения в одних странах более крупных сумм, чем в других, и т. д., то в результате может создаться такое положение, при котором покупатель данного товара в одной стране будут в большей или меньшей степени субсидировать покупателей в других странах. В частности, приходит на ум ситуация, при которой изготовитель осуществляет операции в государствах, принявших и не принявших единообразные нормы. Такой проблемы, разумеется, не возникло бы в случае альтернативы «страхования импортера», поскольку *ex hypothesi* в каждом случае затрагивается только одна страна. Однако, с другой стороны, может возникнуть другая форма «несправедливости», выражающаяся в том, что импортер, если он ведет операции с несколькими товарами (все из которых застрахованы в рамках одного и того же полиса), не всегда надлежащим образом может распределить расходы по страхованию между такими товарами, в результате чего потребители «безопасных» товаров могут субсидировать покупателей относительно «небезопасных» товаров²⁴.

43. Таким образом, представляется, что соображения в пользу выбора более подходящей формы страхования между двумя только что рассмотренными подходами уравниваются друг друга, хотя, если нужно было бы высказать предпочтение, то в конечном счете, вероятно, следовало бы склониться в пользу той процедуры, которую при существующей страховой практике представляется легче осуществить, а именно к осуществлению страхования на региональной и местной основе импортером. Факты, однако, та-

²⁴ Фактически ни один из этих случаев не таит в себе ничего нового. Точно такая же ситуация существует в настоящее время, когда изготовители продают товары в страны с различными режимами ответственности за товары и когда импортеры, оптовики и другие лица осуществляют страхование, не проводя различия в своих ценах между сравнительными издержками, выражающимися в премиях при страховании ответственности за товары, связанных с каждым отдельным товаром. Кроме того, ответ на вопрос о том, имеет ли какое-либо воздействие на цену, выплачиваемую в конечном счете потребителем в данной конкретной стране, то обстоятельство, в какой момент (на уровне производителя или импортера) происходит распределение страховых издержек, и если да, то в какой степени зависит от таких факторов, как: та степень, в которой производитель засчитывает опыт издержек на каждой территории (например, путем покупки индивидуальных местных полисов), или же он распределяет такие расходы на более широкой основе; та степень, в которой производитель и импортер соответственно поглощают часть страховых издержек (путем уменьшения прибылей), или же они полностью перекладывают их на покупателей; та степень, в которой производитель или импортер, в зависимости от обстоятельств, имеют возможность перенести убытки на того, чья «вина» вызвала эти убытки. Однако в общем и в целом распределение риска на местном уровне представляется предпочтительным для тех стран, в основном развивающихся, где иски, связанные с ответственностью за товары, предъявляются реже, а сумма, присуждаемая в покрытие убытков, сравнительно ниже.

²³ См. пункты 10—17, выше.

ковы, что сами по себе соображения страхования в данном случае не дают достаточной основы для выбора в силу значительной гибкости практики страхования и трудности прийти к твердым выводам относительно стоимостных последствий различных альтернатив. Так, например, даже в случае адресования ответственности импортеру производитель имел бы возможность принять меры к получению единого страхования с указанием всех своих импортеров в качестве страхователей²⁵; если, с другой стороны, ответственность была бы адресована производителю, он тем не менее смог бы обеспечить страхование в рамках индивидуальных местных полисов, а не в рамках единого глобального полиса²⁶.

D. Значение основания ответственности с точки зрения страхования

Безусловная ответственность и страховые ставки

44. Следующей проблемой, которую предстоит рассмотреть, являются возможные последствия изменения основания ответственности (главным образом с принципа вины на принцип безусловной ответственности) с точки зрения стоимости страхования ответственности за товары. Вопрос о том, существует ли взаимосвязь между нормами о юридической ответственности и ставками за страхование ответственности, совершенно очевидно, является весьма сложным, и если на него и можно дать определенный ответ, то лишь с помощью научного обзора фактических тенденций юридической ответственности и страховых ставок для какой-либо отдельной юрисдикции или отобранных юрисдикций в течение заранее установленного периода. К сожалению, такие иссле-

²⁵ Здесь, вероятно, может возникнуть вопрос о том, имел ли производитель «страхуемый интерес» (т. е. что-либо подлежащее защите) в возложении ответственности на импортера. Утверждается, что фактор «страхуемого интереса» вызван тем, что в случае возникновения ситуации, при которой не обеспечивается надлежащей компенсации пострадавших от дефектного товара, производитель может понести потери в плане репутации и клиентуры. Эту процедуру можно сравнить с «оговоркой о торговце», которая уже распространена на ряде страховых рынков и в соответствии с которой изготовитель называет своих распределителей и розничных торговцев в качестве страхователей в своем собственном полисе о страховании ответственности за товары, обеспечивая таким образом за свой счет их страхование от возможной ответственности за ущерб, причиненный его товарами, которые они распределили. Подобное страхование, как отмечалось выше, часто дублирует страхование, осуществляемое самим распределителем или розничным торговцем. См. Allan P. Gowan, «Products liability insurance — duplicate policies — concurrent coverage — industry recommendations — loading and unloading»; *Insurance Counsel Journal*, 1959, pp. 411—414.

²⁶ Ср. рассмотрение вопроса о территориальности, пункты 10—13, выше. Другие варианты также возможны и, в зависимости от конкретной ситуации, могут даже оказаться более желательными. Одним из таких вариантов могла бы быть процедура, согласно которой импортер, которому адресуется ответственность, осуществляет страхование для себя, но премия уплачивается производителем либо прямо, либо косвенно через посредство возмещения импортера.

дования Секретариату не известны²⁷. Тем не менее в последующих пунктах будет сделана попытка оценить этот вопрос в принципиальном плане и в свете имеющихся скудных данных. Подобная оценка тем более настоятельно необходима, что взаимосвязь между принятием более строгих правил ответственности и количеством и строгостью судебных решений против ответчиков является вопросом неоспоримой важности при оценке факторов в пользу введения международного режима ответственности за товары и тех норм, которые должны составлять такой режим, с учетом, в частности, возможного воздействия на индустриализацию во многих странах²⁸.

45. Вероятно, было бы полезно подойти к этому вопросу с двух сторон. Во-первых, желательно знать, в какой степени принятие более строгих правил ответственности приводит к присуждению более высоких сумм в рамках судебных решений против ответчиков по делу об ответственности за товары или к более частому присуждению таких решений; во-вторых, следует рассмотреть вопрос о том, какие последствия такие решения, если они окажутся более частыми и более строгими, могут иметь для страховых ставок.

46. Совершенно независимо от вопроса о том, имеются ли достоверные подтверждающие данные, представляется в принципе оправданным полагать, что любые изменения, освобождающие истца от необходимости доказывания вины и не только вины кого-либо, но и вины данного конкретного ответчика, что в настоящее время является наиболее трудно доказуемым элементом в аргументации истца, могут привести лишь к увеличению общего числа дел, а также к увеличению числа дел, выигрываемых истцом. Это будет вызвано хотя бы тем, что такие изменения будут способствовать возбуждению исков в таких делах, успех в которых до сих пор считался

²⁷ Единственные попытки изучить этот вопрос, о которых известно Секретариату, в настоящее время еще находятся в стадии осуществления в Соединенных Штатах, где в ответ на продолжающиеся жалобы делового мира на растущие расходы по страхованию ответственности за товары министерство торговли США и страховая индустрия недавно заказали отдельные исследования по этому вопросу, результаты которых ожидаются в скором времени. Министерство торговли в то же время выпустило доклад, в котором оно указало в качестве фактора, способствующего росту страховых издержек, более строгие правила об ответственности, хотя оно и признало отсутствие каких-либо точных данных в поддержку этого утверждения (*Product Liability Insurance, Report of the United States Department of Commerce, Washington, 1976*).

²⁸ Неудивительно, что имеющаяся достоверная информация основана главным образом на опыте Соединенных Штатов, где существуют условия для фактической, а не просто предположительной оценки, выражающиеся, в частности, в существовании в течение достаточно длительного времени как безусловной ответственности за товары, так и страхования этой ответственности. Кроме того, анализ положений в Соединенных Штатах должен быть полезным, поскольку на это положение противники безусловной ответственности ссылаются обычно как на показательный пример дорогостоящих последствий введения такого основания ответственности.

адвокатами истца сомнительным. В большинстве юрисдикций такие изменения оставили бы за истцом необходимость доказывания лишь элементов дефекта и вызванного этим дефектом ущерба.

47. Тем не менее в данном контексте важен не тот факт, что принятие безусловной ответственности способствует возникновению большего числа дел: важно то, каким будет это увеличение. Ответ на этот вопрос зависит в значительной степени от ранее существовавших норм права в рамках соответствующей юрисдикции. Так, логично предположить, что подобные изменения будут иметь больше значения в рамках той юрисдикции, где применимые нормы права остались более или менее верны традиционной доктрине небрежности, чем в рамках той юрисдикции, где эта доктрина применительно к конкретным делам настолько потеряла свое значение, что ее воздействие фактически не отличается от режима безусловной ответственности. Общеизвестно, что второй случай был характерен для многих юрисдикций Соединенных Штатов до принятия ими режима безусловной ответственности, в результате чего многие наблюдатели в этой стране не придают большого значения воздействию безусловной ответственности как таковой на наблюдавшийся в последние годы большой рост числа дел, связанных с ответственностью за товары²⁹. Было высказано соображение о том, что более существенная причина носит, вероятно, не столько «юридический», сколько «социально-идеологический» характер, что означает рост сознания потребителей («консюмеризма»), который требует повышения стандартов качества и безопасности товаров и услуг, и, кроме того, потребители не колеблются перед подкреплением своих требований исками, которые в свою очередь удовлетворяются судьями и присяжными, относящимися более или менее с пониманием к этим доводам о защите потребителей.

48. Воздействие этого последнего фактора консюмеризма, и особенно его активной разновидности, встречающейся в Соединенных Штатах, на суммы, взыскиваемые в судебном порядке в делах об ответственности в целом и в делах об ответственности за товары, в частности, не должно недооцениваться. Весьма часто жалобы ответчиков и их страховщиков в делах об ответственности за товары связаны не столько с фактом возмещения, сколько с его размером; другими словами, согласно этой точке зрения, так называемый «кризис» страхования ответственности за товары объясняется не самой безусловной ответственностью, которая связана только с условием компенсации, а не с ее суммой, а тем, что рассматривают как склонность судебной системы

присуждать «чрезмерные» суммы в возмещение убытков. Согласно этому мнению, «чрезмерные» суммы, куда включаются суммы (например, такие как за «боль и страдание» и аналогичный общий ущерб), которые выходят за пределы простого восстановления пострадавшей стороны в том положении, в каком она находилась до понесения убытков, следует считать вредными не только потому, что связанные с этим крупные суммы истощают страховые резервы, вызывая необходимость в повышении страховых ставок, но и потому, что они поощряют потенциальных истцов и недобросовестных юристов спекулятивно рассчитывать на незаслуженные финансовые выгоды при любом нарушении, реальном или вымышленном³⁰.

49. Эта точка зрения, что количество судебных решений не в пользу ответчиков по делам об ответственности за товары и размер присуждаемых по таким решениям сумм и, таким образом, величина совокупных потерь, лежащих на страховщиков, зависят не столько от содержания самой нормы об ответственности, будь это норма о безусловной ответственности или ответственности, основанной на вине, сколько от соответствующей социальной атмосферы, как представляется, согласуется с тем фактом, что, во-первых, так называемый кризис страхования ответственности за товары имеет наиболее острую форму в Соединенных Штатах и что, во-вторых,

³⁰ Эта жалоба хорошо обоснована в статье «Ю. С. нью энд Уорлд рипорт» от 5 июля 1976 года, стр. 100, в которой приводится следующее высказывание президента одной из крупных страховых компаний Соединенных Штатов, комментирующего это стремление предъявлять иски и его воздействие на систему возмещения в этой стране: «...Суммы, присуждаемые присяжными, часто превышают ту сумму, которая необходима для восстановления пострадавшей стороны в том положении, в котором она находилась до понесения убытков... Слишком часто наши суды выглядят как игорные дома, где люди, потерпевшие убытки, спешат раскрутить некое колесо фортуны, стремясь получить неожиданную прибыль. Те немногие, которые действительно получают крупный выигрыш, лишь раздувают ожидания остальных... В судах очень много исков возбуждается в отношении товаров. Только в прошлом году был возбужден 1 миллион исков, связанных с товарами: один иск на каждые 200 мужчин, женщин и детей страны... Расходы по страхованию ответственности стали занимать значительную часть затрат на ведение дел. Не так давно на страхование ответственности приходился 1 процент производственных издержек. Сегодня на него приходится целых 10 процентов затрат на производство некоторых товаров. Было бы несправедливо ограничить сумму, выплачиваемую пострадавшей стороне в порядке возмещения за такие убытки, как ущерб имуществу, потеря в доходах и медицинские расходы. Однако следует установить предельный размер общего возмещения за боль и страдания и психические мучения. Имеются [также] убедительные аргументы в пользу ограничения суммы, выплачиваемой адвокатам в рамках соглашения «об условных гонорарах» («contingency fee» arrangements). (Примечание Секретариата: соглашением «об условных гонорарах» является такое соглашение, в соответствии с которым адвокат соглашается защищать дело при том особом условии, что, если он проигрывает, ему ничего не выплачивается, но если он выигрывает, то ему выплачивается определенная доля суммы возмещения, составляющая обычно 1/3).

²⁹ Сравни выше рассмотренные сходства юридических последствий критериев безусловной ответственности и небрежности в том виде, в каком они могут фактически действовать на практике (часть II, пункты 47—50).

острота проблемы возрастает по мере роста активного консьюмеризма³¹. Так, например, большинство юрисдикций Соединенных Штатов в течение многих лет предусматривали безусловную ответственность за ущерб, причиненный отдельными классами продуктов, например, пищевыми продуктами и напитками, и при этом какого-либо резкого увеличения числа дел не наблюдалось. Это резкое увеличение стало наблюдаться лишь при развитии консьюмеризма как социальной философии.

50. Важность определения вопроса о том, какая часть роста числа судебных решений, связанных с ответственностью за товары, и присуждаемых по ним сумм, который, по всеобщему признанию, наблюдается во многих юрисдикциях, применяющих безусловную ответственность, объясняется изменением нормы об ответственности *per se* и какая часть — другими факторами, приобретает наибольшее значение при рассмотрении вопроса о страховых издержках. Ясно, что безусловная ответственность должна отрицательно сказаться на страховых ставках в той мере, в какой она порождает больше дел и больше судебных решений, поскольку страховщик должен взимать больше, для того чтобы покрыть предполагаемую более высокую сумму совокупных претензий и административные расходы, включая расходы на защиту.

51. В то же время зависимость между нормой об ответственности и страховыми расходами, безусловно, является не простой и не носит прямого характера. Во-первых, как это следует из анализа вопроса об установлении ставок³², актуарий редко интересуется нормой об ответственности как таковой. В той мере, в какой ход его рассуждений затрагивает юридические факторы, его интересуют тенденции, то есть общая среда, по отношению к которой норма об ответственности является лишь одной и, как уже отмечалось, не определяющей частью: он не отделяет факт безусловной ответственности от таких факторов, как тяга к судебным процессам, склонность судов к присуждению крупных сумм, высокие гонорары адвокатов и другие расходы по защите, все из которых вполне могут иметь место при иной норме об ответственности, приводя его к тем же расходам, и которые, что более важно, могут отличаться от юрисдикции к юрисдикции.

52. Кроме того, актуарий прослеживает эти факторы воздействия на расходы с помощью прошлых статистических данных об убытках за

³¹ Это, конечно, не означает, что не существует других факторов, которые могли бы способствовать возникновению такого положения в Соединенных Штатах; фактором роста числа дел об ответственности за товары, безусловно, являются, например, увеличение числа видов товаров на рынке (согласно имеющимся в настоящее время оценкам министерства торговли США, существует 11 000 видов одних только потребительских товаров) и увеличение количества производимых товаров каждого вида.

³² См. пункты 20—24, выше.

рассматриваемый период без изучения индивидуальных дел или какой-либо разбивки этих дел на дела, связанные с безусловной ответственностью, и дела, связанные с небрежностью, исключая тем самым всякую возможность утверждения о том, что тот же самый результат не мог бы быть достигнут без существования безусловной ответственности даже при наличии других факторов. Таким образом, дело заключается в том, что представляется, по крайней мере, сомнительным, чтобы одно лишь изменение нормы об ответственности без изменения других рассмотренных факторов, оказывающих влияние на убытки, привело к такому изменению, которого было бы достаточно для проведения различия в расчетах актуария, а между тем такой ход рассуждения поддается в точке зрения, согласно которой безусловная ответственность является причиной любого предполагаемого или фактического увеличения расходов по страхованию ответственности за товары после ее принятия³³.

53. Эта точка зрения об ограниченной роли правовых норм *per se* в процессе установления ставок (во всяком случае рассматриваемых в контексте различия между «безусловной» ответственностью и ответственностью при наличии «вины»), судя по всему, подтверждается тем фактом, что, хотя значительное число юрисдикций Соединенных Штатов приняли безусловную ответственность в отличие от принципа вины, который по-прежнему применяется другими юрисдикциями, страховые актуарии не нашли в этом основании для изменения своей практики использования в основном единой структуры ставок для всей страны³⁴. То обстоятельство, что они продолжили эту практику перед лицом кажущегося различия рисков для страхователя при сравнении штата, применяющего безусловную ответственность, со штатом, применяющим принцип небрежности, является веским аргументом в пользу того, что с точки зрения актуария между этими двумя случаями, вероятно, нет большой раз-

³³ Однако может существовать другой аргумент, а именно, что эти другие факторы, по-видимому, неизменно сопутствуют безусловной ответственности, если не порождаются ею. Между тем представляется очевидным, что между безусловной ответственностью и этими другими факторами не существует обязательных причин последственных связей. Верно, однако, то, что, поскольку безусловная ответственность исторически появилась в большинстве юрисдикций в силу эволюции судебного права, а не в силу законодательных постановлений, для нее была характерна тенденция возникать лишь там, где уже существовали другие факторы, что объясняет историческое сосуществование безусловной ответственности и этих других факторов, но не дает основания делать вывод о том, что безусловная ответственность не могла бы существовать без них.

³⁴ Единственным исключением из этого является район большого Нью-Йорка, который традиционно рассматривается как отдельная территория ставок для этой цели, однако это, как представляется, не было вызвано безусловной ответственностью, поскольку эта практика предшествовала принятию безусловной ответственности штатом Нью-Йорк и, кроме того, по-видимому, ограничена городом Нью-Йорк и его окрестностями.

ницы. Другими словами, вполне вероятно, что актуарий пришел к заключению, что по сравнению с другими факторами, характерными для всех соответствующих юрисдикций, правовая норма о безусловной ответственности сама по себе не имеет особого значения³⁵.

Безусловная ответственность, меры безопасности и страховые издержки

54. Есть еще один определяющий фактор движения страховых ставок, который заслуживает рассмотрения здесь. Это фактические сведения о страхователе или данной промышленной продукции с точки зрения безопасности. Иногда улучшение этих показателей, и таким образом уменьшение возможностей возникновения несчастного случая, может быть таким значительным, что оно компенсирует, а иногда более чем компенсирует, воздействие факторов, приводящих к потерям, например, возросшего числа претензий и неблагоприятных тенденций в праве и экономике. В таком случае чистым результатом может быть стабилизация или даже снижение ставок. Яркий пример этого приводился в связи со страховыми премиями при страховании ответственности в авиации в Соединенных Штатах, которые в 1975 году, по словам одного комментатора, были намного меньше, чем пять лет тому назад, несмотря на серьезный рост факторов, приводящих к потерям³⁶. Аналогичным образом можно предположить, что, если безусловная ответственность будет способствовать тому, что изготовители и другие субъекты, имеющие дело с продукцией, будут уделять больше внимания безопасности,

³⁵ Другие соображения также могли склонить актуария к тому, чтобы не пытаться вводить разные системы ставок для различных частей страны (например, административные расходы по созданию различных структур ставок), однако трудно поверить в то, что они были бы решающими, если бы правильная актуарная практика действительно требовала введения таких различий. Это в особенности подтверждается тем, что страховые ставки каждого отдельного штата часто подвергаются пересмотру или утверждению страховыми органами этого штата, стремящимися обеспечить, чтобы данная структура ставок отвечала соответствующим требованиям и была справедливой.

³⁶ См. John V. Weppan «Безвиновное страхование в области авиационной продукции и услуг — точка зрения одного страховщика», *Journal of Air Law and Commerce*, vol. 41 (1975), pp. 239—240 (подстрочные примечания опущены). Автор, который, будучи исполнительным вице-президентом «Юнайтед Стэйтс авиэйшн андеррайтерс, инк», сам является специалистом в области страхования, делает следующие замечания: «Владельцы и операторы воздушных судов авиации общего назначения имеют возможность покупать всю страховку, какую они желают, по ставкам, размер которых составляет приблизительно 40 процентов от размера ставок, действовавших пять лет назад. Этот факт имеет место несмотря на то обстоятельство, что в течение того же периода происходило от 600 до 700 катастроф со смертельным исходом и от 1300 до 1400 погибших в год... Ставки страховых премий авиалиний составляют в настоящее время от 25 до 35 процентов от размера ставок, действовавших пять лет назад. Эти благоприятные ставки применяются несмотря на то обстоятельство, что в 1970 году было только 146 человеческих жертв в результате деятельности авиалиний США, в то время как в 1974 году было зарегистрировано уже 467 жертв».

это вполне может привести в долгосрочном плане к стабилизации или, по меньшей мере, замедлению темпов повышения ставок премий за страхование ответственности за продукцию³⁷.

55. Связанный с этим вопрос, который иногда ставится в качестве аргумента против безусловной ответственности, заключается в том, не будет ли замена безусловной ответственностью ответственности, основанной на вине, действовать в качестве отрицательного стимула на изготовителя, заботящегося о безопасности, в отличие от небрежного изготовителя, учитывая, что, как утверждается, страховщик, который до сих пор проводил различие с точки зрения размера премии между двумя такими изготовителями, теперь будет относиться к ним одинаково на том основании, что с точки зрения потенциальной ответственности не имеет значения тот факт, действует данный изготовитель разумно или нет³⁸.

56. Вполне возможно, что безусловная ответственность будет иметь своим последствием такое стирание различий с точки зрения страховщика между изготовителем, проявляющим осторожность, и изготовителем, не проявляющим осторожности в такой же мере. Однако это будет трудно понять, ибо даже в соответствии с таким режимом страховщик все же будет выдвигать веские причины актуарного характера, оправдывающие проведение таких различий. Во-первых, в соответствии с наилучшей страховой практикой необходимо стремиться прежде всего к сокращению числа несчастных случаев и, если возможно, к их искоренению, а не к укреплению правового положения застрахованного ответчика, ибо, если произошел какой-либо несчастный случай, всегда существует возможность того, что страховщик будет вынужден платить либо потому, что он не будет иметь законных возражений против этого, либо потому, что расходы, связанные с такими возражениями (как в денежном выражении, так и с точки зрения деловой репутации), могут быть для него неприемлемыми. Поэтому, поскольку менее вероятно, что действия осторожного изготовителя повлекут за собой несчастный случай, чем действия его менее осторожного коллеги, даже если их относительное правовое положение стало идентичным, когда несчастный случай все же происходит, страховщик в соответствии с режимом безусловной ответственности по-прежнему имеет веские основания для того, чтобы отда-

³⁷ Нет сомнений в том, что проявляющаяся во многих индустриальных странах тенденция к установлению более строгой ответственности за продукцию, в особенности там, где она сопровождается возросшими требованиями в плане потребителей, имела своим результатом большее внимание к безопасности со стороны изготовителей, в особенности потребительских товаров. Это хорошо иллюстрируется многими широко освещаемыми случаями отозвания товаров, имеющих дефекты или просто заподозренных в этом, которые имеют место в настоящее время.

³⁸ Ср., например, *Liability for Defective Products*, Law Commission Working Paper No 64, Scottish Law Commission Memorandum No 20 (London, HMSO, 1975), p. 36.

вать предпочтение первому при установлении своих ставок страховых премий. Имеется также соображение о том, что страховщик знает, что, хотя факт ответственности может быть легко установлен как в случае, касающемся осторожного изготовителя, так и в случае, связанном с изготовителем, не проявляющим осторожности в такой же мере, фактическая сумма ущерба, подлежащего возмещению по решению суда, в особенности по решению, вынесенному по режиму, предусматривающему суд присяжных, может в этих двух случаях существенно различаться, отражая мнение суда об относительной «вине» ответчиков³⁹.

57. Предшествующее обсуждение взаимосвязи между безусловной ответственностью и ставками страховых премий может быть кратко изложено следующим образом. Есть веские основания предполагать, что принятие безусловной ответственности приведет к некоторому увеличению числа возбуждаемых дел, связанных с ответственностью за продукцию, и числа решений не в пользу ответчика. Вопрос о том, какое значение будет иметь этот простой факт внесения поправок в правовую норму, будет зависеть от существовавшего до этого правового положения и общей юридической и социальной атмосферы. Что касается страховых ставок, то, поскольку в долгосрочном плане общее воздействие увеличения, хотя и небольшого, числа претензий к страхователям начнет сказываться на ставках, есть основания полагать, что только небольшая доля увеличения страховых ставок после введения безусловной ответственности, если такое увеличение будет иметь место, будет объясняться самим фактом безусловной ответственности в отличие от воздействия других факторов, вызывающих потери, которые иногда, хотя и не обязательно, сопутствуют безусловной ответственности.

³⁹ Верно также и то, что, прежде чем застраховать изготовителя, страховщик делает обзор программы изготовителя по безопасности и контролю за качеством и использует его в качестве одного из элементов в своем решении относительно того, страховать или нет такую продукцию и при каком размере премии. Между прочим, это соображение представляет собой один из аргументов против адресования ответственности импортеру, а не изготовителю. Поскольку импортер, как правило, имеет весьма отдаленное отношение к способу производства данной продукции и, следовательно, к ее опасному или безопасному состоянию, то различие между импортерами на основе безопасности данной продукции определено представляется менее целесообразным. (Такое различие фактически не представляется возможным, за исключением случая, когда речь идет о предпрятиях, каждое из которых импортирует лишь один или два вида продукции.) В любом случае, когда речь идет об импортере, неизменно возникает проблема, связанная с тем, что страховщику приходится ждать до тех пор, пока он не изучит фактические сведения о данной продукции с точки зрения безопасности, тогда как для изготовителя является возможной априорная оценка процесса производства.

Е. Денежные пределы, исковая давность и некоторые средства защиты

Страховые последствия денежных пределов ответственности

58. Следующий вопрос, который необходимо рассмотреть, относится к пределам ответственности. Если говорить более точно, этот вопрос заключается в том, желательна ли или, может быть, даже необходимо с точки зрения страхования иметь максимальный предел потенциальной ответственности ответчика и, если так, то какую форму он должен принять. В этой связи наиболее часто упоминаются два предложения. Первое заключается в установлении максимального общего предела ответственности одного ответчика в течение года (или в течение другого определенного периода) в отношении каждого вида продукции или всей продукции, а второе состоит в установлении максимального предела на одного истца в отношении каждого случая или ряда связанных друг с другом случаев. Третья точка зрения объединяет в себе эти два предложения и предусматривает установление предела на одного истца, а также максимального размера общей суммы, выплачиваемой каждым ответчиком.

59. Что касается идеи об общем пределе в отличие от концепции предела на каждого истца, то часто подчеркивалось, что для страховщика, когда он выписывает страховой полис, важно иметь представление о своей возможной общей подверженности риску, с тем чтобы он мог исчислить свой риск и соответствующую подлежащую выплате премию, и в результате этого важно предусмотреть в единообразной схеме максимальный предел ответственности ответчика. Хотя это утверждение в своем существе верно, оно требует дальнейшей разработки и некоторых уточнений. Есть несколько причин того, почему страховщик должен располагать какой-то максимальной цифрой. Он нуждается в ней, во-первых, для своих актуарных подсчетов, включая определение размера премий и соответствующих резервов⁴⁰, которые необходимо поддерживать; во-вторых, он будет в ней нуждаться, если он пожелает застраховать свой риск у другого страховщика; наконец, он может нуждаться в этой цифре в целях обеспечения соблюдения обычного законодательного положения, существующего во многих странах, которое запрещает индивидуальному страховщику принимать ответственность за какой-либо один риск, превышая при этом определенную долю своих излишков⁴¹.

⁴⁰ «Резерв» в его простейшем значении представляет собой технический термин для суммы, которую страховщик откладывает (резервирует) с целью удовлетворения требований по застрахованному риску.

⁴¹ Помимо таких запретов правового характера представляется сомнительным, чтобы какой-либо страховщик как благоразумный предприниматель пожелал рисковать всеми своими активами в каком-либо одном случае.

60. Однако не имеет значения, хотя и может быть желательным по причинам, которые приводятся ниже, установление данного предела в самой схеме ответственности — такие установленные в законном порядке пределы в конечном счете представляют собой скорее исключение, чем правило в общем праве, касающемся гражданской ответственности. Страхование применялось в области гражданской ответственности (включая ответственность за деликтную неосторожность) в течение ряда лет и продолжает применяться, хотя подверженность страхователя рискам в плане ответственности в принципе безгранична⁴². Однако в таком случае страховщик устанавливает по договорному соглашению с страхователем максимальный предел, который включается в страховой полис и применяется для определения границ ответственности страховщика по данному полису. Таким образом, если предлагаемая схема будет введена без положения о максимальном пределе, последствием этого будет то, что ранее существовавшая практика определения в договорном порядке пределов полиса будет по-прежнему осуществляться, имея, естественно, своим результатом различные варианты пределов, избранные отдельными страхователями.

61. Поэтому с точки зрения перспектив в области страхования последствием включения положения о максимальном пределе в предлагаемую схему ответственности будет то, что каждый страхователь вместо составления своей собственной оценки суммы страхового охвата, в каком он нуждается, будет располагать цифрой, представляющей собой его цель, в результате чего, как предполагается, многие страхователи будут стремиться к страховому охвату в размере суммы максимальной ответственности или близкому к ней⁴³. Преимуществом этого будет сокращение случаев недостаточного страхования соответствующими предприятиями; это, возможно, будет также иметь своим последствием увеличение нормальных издержек ведения деловой деятельности либо вследствие того, что какое-либо конкретное деловое предприятие в таком случае будет стремиться к большему страховому охвату, чем тот, в каком оно действительно нуждается, или просто к надлежащему страховому охвату там, где ранее страховой охват был недостаточным с точки зрения его подверженности рискам.

62. Другим видом предела, как было указано, является предел на одного истца. В этой связи часто говорят, что он не имеет функционального

⁴² Поэтому, хотя включение в схему максимального предела ответственности и стало общей практикой в установленных в международном порядке режимах ответственности, особенно в режимах, возлагающих ответственность на более строгой основе, чем вина, такое включение отнюдь не является неизбежным.

⁴³ Это также заставляет помнить о возможности требовать в соответствии с данной схемой, чтобы ответчик, которому адресуется ответственность, сохранял страхование этой ответственности на каком-то конкретном уровне.

значения с точки зрения исчисляемости страхования. Это утверждение также требует некоторых оговорок. Верно, что, по сравнению с методом общего предела, предел на одного истца имеет второстепенное, если не минимальное, значение при исчислении потенциальной подверженности риску по той простой причине, что он, конечно, не устанавливает каких-либо пределов общей возможной подверженности риску. И все же в целом он имеет определенное значение для страховщика в том, что, даже если ему не известен верхний предел ответственности, он хорошо знает, что ни один истец не может рассчитывать на возмещение потерь в размере, превышающем определенную сумму. Это означает, что если он может предположительно определить число требований, которые могут быть предъявлены в соответствующий период времени, что он, как правило, пытается делать в любом случае, то он в состоянии иметь некоторое представление об общих возможных потерях. Таким образом, даже это представляет собой улучшение исчисляемости по сравнению с нынешним положением во многих законодательствах, в которых подверженность риску является неопределенной как на уровне какого-либо отдельного истца, так и на общем групповом уровне.

63. Последнее замечание относительно пределов, которое может быть сделано, касается уровня, на каком устанавливается общий предел. Очевидно, что он не должен устанавливаться на таком низком уровне, который означал бы недостаточность средств, даже при полном использовании общей суммы для удовлетворения разумного числа требований, возникающих в связи с дефектной продукцией страхователя. С другой стороны, он не должен быть настолько высоким, чтобы наносить ущерб своей основной цели защиты ответчика от возможности возникновения катастрофической ответственности, т. е. от совокупных требований, размер которых превышает размер, считающийся разумным или возможным для возмещения страхователем, в особенности в отношении требований, возникающих в связи с совершением какого-либо одного неправомерного деяния, либо на основании какого-либо одного ошибочного суждения. В этом контексте возникают соображения, касающиеся «страхуемости» в том смысле, что большие размеры возможных потерь в сочетании с высокой степенью риска могут означать такие большие страховые издержки, что «рентабельное» деловое предприятие превратится в «нерентабельное». Это особенно верно тогда, когда речь идет о молодой отрасли промышленности или предприятии, которые зачастую должны в период своего роста проводить эксперименты и пробы, оперируя очень скудными ресурсами, и таким образом не могут позволить себе большие страховые издержки.

64. Кроме того, если подверженность риску не просто высока, а достигает катастрофического

уровня, то данная проблема может превратиться из простой, касающейся высоких страховых издержек, в сложную, связанную с поисками любого страховщика, который принял бы этот риск, поскольку, хотя рынок страхования и в состоянии путем перестрахования, совместного страхования и использования аналогичных способов «объединения усилий» создать ощутимые возможности для страхования, эти возможности, несомненно, не являются безграничными. Следовательно, исключительно высокий уровень потенциальных потерь, особенно если его совместить со значительной вероятностью возникновения потерь, которая безусловно существует в отношении некоторых видов продукции, может затруднить для некоторых предприятий поиски страховщика или страхования в полной сумме до установленного предела. Однако на практике этот предел и, таким образом, потенциальные потери должны быть исключительно высоки, чтобы данный вопрос вообще возник, учитывая глобальные возможности страхования, на которые указывает высокий уровень потенциальных потерь от многих рисков, от которых в обычном порядке страхуются каждый день — это ядерные риски, риски, связанные с использованием воздушных судов, и общие риски в авиации, заводы и т. д. Поэтому данный вопрос приобретает наибольшее значение только тогда, когда речь идет о каких-то национальных и региональных возможностях страхования, в особенности, в развивающихся странах⁴⁴.

Исковая давность и страховые издержки

65. Одним из аспектов исковой давности, требующим особого упоминания в контексте страхования, является извечная проблема страхования ответственности за продукцию, которая иногда называется фактором «длинного хвоста». Это относится к случаю, когда страховщики часто обнаруживают, что они оплачивают требования, возникающие в связи с продукцией, которая была произведена, или ущербом, который был понесен до заключения текущего страхового полиса, вследствие того обстоятельства, что полисы страхования ответственности за продукцию обычно охватывают весь ущерб, понесенный или доказанный в течение периода действия данного страхового полиса, независимо от того, когда имело место действие или упущение, создавшее наносящий вред дефект, или, в зависимости от полиса и с учетом требований относительно быстрого уведомления об ущербе, был понесен

вред⁴⁵, когда имело место действие или упущение, создавшее наносящий вред дефект, или, в зависимости от полиса и с учетом требований относительно быстрого уведомления об ущербе, был понесен вред⁴⁵.

66. Данная проблема наиболее заметна, когда речь идет о таком основном оборудовании, как механизмы, и о товарах длительного пользования, в связи с которыми не является необычным охват страховым полисом большого количества продукции, произведенной пять, десять и иногда даже двадцать лет тому назад. Это, несомненно, порождает множество проблем для страховщика. Наряду с большей предрасположенностью к нанесению ущерба, которую более старая продукция, произведенная по другим стандартам и без учета современных технических знаний, должна проявлять, сама возможность предугадать такие потери испытывает неблагоприятное воздействие. Это объясняется тем, что, поскольку даже тогда, когда можно предсказать частоту несчастных случаев, касающихся, скажем, какого-либо конкретного механизма, размеры удовлетворения требования будут зависеть от того, возникло ли данное требование в этом году или оно возникнет через пять лет, когда произойдет не только экономическая инфляция, но также и инфляция с точки зрения социальных ожиданий. Страхователи также сталкиваются с проблемой, связанной с необходимостью следить за продукцией длительного пользования, проданной много лет назад, на тот случай, если новая технология или опыт выявит угрозу безопасности, которую они либо обязаны, либо сами желают устранить.

67. В таком случае не удивительно, что одним из факторов, которые предприниматели и страховщики неизменно винят за повышение издержек страхования ответственности за продукцию, в особенности в промышленно развитых странах, является эффект «длинного хвоста». Поэтому ограничение периода, в течение которого может быть предъявлено требование в отношении какого-либо вида продукции (что создает некий период действия юридической ответственности за продукцию), является ключевым пунктом во многих рекомендациях промышленных и страховых групп, направленных на реформу законодательства, касающегося ответственности за продукцию. В частности, необходимость в этом усилится, если будет одобрена безусловная ответственность, ибо тогда страхователь даже не сможет

⁴⁴ С другой стороны, существование такого положения может стимулировать развитие отечественной страховой индустрии в этих странах, а также дать импульс определенному сотрудничеству между ними в области страхования, что предусматривается Декларацией об установлении нового международного экономического порядка, принятой Генеральной Ассамблеей в 1974 году. В связи с этим см. Исследование Секретариата ЮНКТАД, упоминающееся в сноске 11, выше, в особенности пункт 86 и далее.

⁴⁵ Сравни следующее положение датского полиса: «Это страхование охватывает ответственность за телесное повреждение и физический ущерб, доказанные в течение периода действия этого полиса, независимо от даты совершения действия или упущения, которые являются источником ответственности за данное повреждение или ущерб» (подчеркнуто нами), воспроизведенное *La responsabilité civile du fabricant dans les Etats membres du Marché commun*, Aix-Marseille, Faculté de Droit et de Science Politique, 1974, p. 124.

указывать в свою защиту на отсутствие небрежности при изготовлении рассматриваемой устаревшей продукции. Поэтому содержащееся в предыдущей части этого доклада предложение⁴⁶ о том, чтобы предусмотреть запрещение всех требований в отношении какой-либо продукции в определенный момент после того, как эта продукция была первоначально пущена в оборот, должно послужить цели уменьшения беспокойства, выражаемого в связи с этим деловыми и страховыми кругами.

Риски развития и системы

68. Как подчеркивалось ранее при рассмотрении нынешней практики страхования ответственности за продукцию, полисы страхования ответственности за продукцию иногда содержат исключение, которое предназначено для отказа в охвате этого вида рисков. Кроме того, если даже в страховом полисе этот вопрос не упоминается, во многих законодательствах существует фактическое исключение, по которому ответчик может избежать ответственности, доказав, что утверждаемый дефект продукции возник, несмотря на все разумные меры предосторожности с его стороны, или был таким, который в соответствии с существовавшим во время ее производства уровнем научных знаний не был известен или не мог быть известен как дефект или, хотя о нем было известно, его нельзя было избежать. Когда страхователь не несет ответственности, вопроса об исключении риска развития не возникает.

69. Таким образом, изготовители (и их страховщики) проявляют большой интерес к режиму, который может быть предоставлен «рisku развития» в соответствии с единообразной схемой. Необходимо в таком случае спросить, какое воздействие может быть оказано на «страхуемость» и ставки страховых премий, если данное средство защиты не будет признано, то есть, должен ли ответчик нести ответственность даже в том случае, когда данная продукция была произведена в соответствии с самыми высокими научно-техническими стандартами, существовавшими в то время, и отвечает им.

70. Есть основание предположить, что на многих рынках страхования такое развитие может вызвать тенденцию к ограничению числа компаний, осуществляющих страхование ответственности за продукцию. Сейчас, по всей вероятности, страховщики в целом не проявляют большого энтузиазма в отношении установления такого охвата даже при таком исключении — есть свидетельства того, что, например, в Соединенных Штатах Америки некоторые страховщики уходят из этой области страхования и что другие страховщики проявляют все большее нежелание про-

должать осуществление такого страхования⁴⁷. Кроме того, также представляется, что охват риска такого типа, какой предусмотрен по включению риска развития, будет аналогичным охвату, предоставляемому в настоящее время в соответствии с так называемым полисом «ошибок и упущений». Однако последний охват, приобретаемый, как правило, инженерами, учеными-исследователями и другими лицами, которые могут допускать проектные ошибки, возможен только на таком рынке страхования, какой является даже в большей степени специализированным и ограниченным, чем рынок, где может быть получен страховой охват рисков, связанных с продукцией, что, таким образом, дает основание предполагать, что меньшее число компаний, чем в настоящее время, будет проявлять готовность осуществлять страхование ответственности за продукцию, которое включало бы элементы, охватываемые сейчас страховым полисом «ошибок и упущений».

71. Аналогичный вывод напрашивается в отношении ставок страховых премий. Ставки по нынешнему охвату «ошибок и упущений», как правило, выше, чем ставки по охвату опасностей продукции. Следовательно, можно предположить, что охват, включающий в себя черты нынешнего охвата опасностей, присущих продукции, и охвата ошибок и упущений независимо от того, предусматривается ли он в одном полисе или раздельно, может повлечь большие издержки со стороны страхователя, чем нынешний охват опасностей, присущих продукции.

72. С другой стороны, есть определенные соображения, на основании которых можно предположить, что предлагаемое изменение окажет менее серьезное воздействие на страхование, чем может показаться сначала. Прежде всего, к счастью, насколько можно судить на основании прецедентного права и юридической литературы, есть очень мало примеров материализации подлинного риска развития, что дает основание предполагать о весьма незначительной частоте возникновения потерь для страховщика, если даже предусмотрен соответствующий охват. Во-вторых, не все полисы страхования ответственности за продукцию в настоящее время заключаются при исключении риска развития, и, хотя это обстоятельство само по себе, возможно, говорит лишь об уверенности страховщика в том, что страхователь сможет избежать ответственности в таком случае (см. пункт 68, выше), оно тем не менее указывает на определенное признание страховщиками возможности того, что они будут вынуждены возместить такие потери. Поэтому на основе всего вышесказанного возникает вопрос о том, действительно ли страховщики предвидят

⁴⁷ Это соображение неизменно высказывается в органах печати деловых кругов этой страны. Сравни *Product Liability Insurance, Report of the United States Department of Commerce* (Washington, 1976), esp. p. 36.

⁴⁶ См. часть III, пункты 75—76.

существенное увеличение частотности возникновения потерь или повышение их серьезности, если они теперь будут вынуждены предоставлять охват и на этот риск, или же их нынешняя точка зрения по этому вопросу основывается в большей степени на традиции и на избытке осторожности.

73. Третий фактор, который следует принимать во внимание в любом случае, состоит во включении максимальных пределов в предусматриваемую схему ответственности. Это будет очень способствовать принятию страховщиками идеи о предоставлении охвата для риска развития, поскольку основным фактором, лежащим в основе исключения такого риска, является, как можно предположить, опасение огромных или не поддающихся контролю потерь, возникающих в результате ошибки в планировании или проектной ошибки, которые неизбежно отражаются на любой продукции, производимой в соответствии с этим планом или при использовании этого проекта. Вероятность таких убытков теперь будет ограничена применимым максимальным пределом, в результате чего эти убытки, кроме всего прочего, можно будет более точно предвидеть.

74. Однако если страховщики решат, что в зависимости от того, предусматривает или нет данный страховой полис охват риска развития, существенно изменяется подлежащая выплате премия, то тогда можно подумать, что было бы предпочтительнее, если бы этот охват предоставлялся путем отдельной страховки, которая должна покупаться и оплачиваться отдельно. Это позволило бы приобретать такой охват только тем страхователям, которые нуждаются в нем, и избежать таким образом навязывания дополнительных расходов на такой охват многим страхователям, для которых существует лишь отдаленная вероятность несения ответственности в связи с этим: например, страхователь, занимающийся торговлей писчей бумагой.

ВЫВОДЫ

1. Анализ ответов на вопросник показывает наличие существенных расхождений между системами права в отношении ответственности за ущерб, причиненный товарами. Эти расхождения относятся к таким важным вопросам, как правовая основа ответственности, основания для освобождения от ответственности и виды ущерба, подлежащего возмещению. В зависимости от того, какое право является применимым и в какой юрисдикции ищут возмещения ущерба, на вопрос о том, может ли быть получена компенсация и если да, то в какой степени, от кого и при каких обстоятельствах, таким образом, часто даются разные ответы.

2. В области международного движения товаров, где во все возрастающей степени товары, произведенные в одной стране, используются или потребляются в других странах, несоответствие

норм права, касающихся ответственности за товары, породило неопределенность с точки зрения как потребителя или пользователя, так и производителя.

3. Обзор, проведенный в частях I—IV настоящего доклада, по-видимому, указывает на то, что разработка норм права, устанавливающих единообразную схему ответственности, является возможной.

4. Комиссия может пожелать рассмотреть вопрос о том, имеются ли достаточные основания *prima facie*, которые оправдали бы продолжение работы относительно ответственности за товары.

5. Если Комиссия придет к выводу о том, что продолжение работы относительно ответственности за товары является оправданным на этой стадии, она может пожелать рассмотреть вопрос о том, в каком направлении должна продолжаться такая работа, и указать на проблемы, которые, по ее мнению, нуждаются в дальнейшем изучении.

6. Предлагается сосредоточить дальнейшую работу на разработке предварительного проекта правил относительно единообразной схемы ответственности. Этот проект правил должен сопровождаться пояснительными записками и предусматривать альтернативные решения, особенно в отношении правовой основы ответственности и лиц, несущих такую ответственность. Предполагается, что если работа будет организована таким образом, то она более ясно обозначит возможность разработки конкретной схемы и будет способствовать директивному решению, которое Комиссия может пожелать принять на более поздней стадии работы, а именно, имеет ли данный вопрос достаточное значение в контексте международной торговли, которое оправдывало бы разработку единообразных норм, и если это так, то какого вида документ был бы подходящим в данном случае.

7. Если Комиссия придет к выводу, что работа по составлению единообразных норм должна продолжаться, то Секретариат предлагает при ее проведении руководствоваться следующими соображениями:

a) В схеме должны быть учтены лежащие в основе эволюции правовых норм об ответственности за товары общие политические соображения, которые выявлены и оценены в части I настоящего доклада.

b) Что касается правовой основы схемы, то по причинам, приведенным в части II настоящего доклада, считается, что договорный подход, включая гарантию, не представляет собой приемлемой основы для единообразной схемы ответственности. Вместо этого в схеме необходимо путем разработки альтернативных проектов норм

сосредоточить внимание на следующих вариантах:

- i) традиционная концепция небрежности, в соответствии с которой бремя доказывания вины возлагается на истца;
 - ii) видоизмененная концепция небрежности, в соответствии с которой презюмируется небрежность со стороны ответчика, другими словами, согласно которой на ответчика возлагается бремя опровержения этой презумпции или доказывания отсутствия вины;
 - iii) концепция безусловной ответственности, основывающаяся на опасном состоянии дефектного товара. Как предлагается в части II настоящего доклада, безусловная ответственность, за исключением рисков развития или системы, которые требуют особого рассмотрения, может считаться фактически аналогичной концепции «презумпции небрежности» (b (ii), выше)
- c) Что касается лиц, несущих ответственность, то в части III настоящего доклада высказывается мысль, что производители, включая поставщиков компонентов и коммерческих торговцев-

оптовиков, могут считаться потенциальными ответчиками. Однако были приведены и аргументы в пользу ограничения числа потенциальных ответчиков, с тем чтобы имелась большая определенность в отношении того, кто несет ответственность, и с тем чтобы избежать резкого увеличения страховых издержек. Хотя настоящий доклад отдает предпочтение возложению ответственности на импортера («первый национальный торговец-оптовик»), предлагается подвергнуть дальнейшему рассмотрению возможность возложения ответственности на производителя или на импортера и производителя, причем альтернативные проекты правил должны отражать такие возможные варианты.

d) Предварительный проект правил должен также касаться таких вопросов, как виды товаров, охватываемые схемой, лица, которые могут требовать компенсации, интересы, которые должны защищаться, виды ущерба, подлежащие возмещению, средства защиты, к которым может прибегнуть несущее ответственность лицо, срок исковой давности, максимальные суммы, сфера применения единообразной схемы и ее взаимосвязь с другими нормами, касающимися ответственности.

В. Доклад Генерального секретаря: анализ ответов правительств на вопросник об ответственности за ущерб, причиненный товарами (A/CN.9/139) *

СОДЕРЖАНИЕ

	Пункты		Пункты
ВВЕДЕНИЕ	1—4	V. Внедоговорная ответственность	
I. ВОПРОСНИК		1. Ответственность из деликтов (правонарушений)	
II. АНАЛИЗ ОТВЕТОВ		Вопросы 1 и 2:	1—22
A. Договорная ответственность		На каких концепциях основывается ответственность?	
Вопросы 1 и 2:	1—28	Какие действия или бездействия могут повлечь за собой ответственность?	
На каких концепциях основана ответственность?		Вопрос 3: Какие лица могут нести ответственность?	1—5
Какие действия или упущения могут повлечь ответственность?		Вопрос 4: Различается ли ответственность в зависимости от вида товаров, причинивших ущерб?	1—3
Вопросы 3 и 5:	1—5	Вопрос 5: Какие лица могут иметь право на возмещение?	1—3
Какие лица могут нести ответственность?		Вопрос 6: В отношении каких видов убытков или ущерба может быть взыскано возмещение?	1—21
Какие лица могут иметь право на компенсацию?		Вопрос 7: Какими могут быть возражения ответчика и каковы их последствия?	1—12
Вопрос 4: Меняется ли ответственность в зависимости от типа товаров, причиняющих ущерб?	1—2	Вопрос 8: Существуют ли фиксированные пределы ответственности?	1—14
Вопрос 6: Какие виды убытков или ущерба подлежат компенсации?	1—26	Вопрос 9: В отношении каких вопросов бремя доказывания возлагается на истца и в отношении каких вопросов оно возлагается на ответчика?	1—4
Вопрос 7: Какие могут быть возражения ответчика и каковы их последствия?	1—13	2. Другие формы внедоговорной ответственности	1—11
Вопрос 8: Существуют ли установленные пределы ответственности?	1—16	C. Предложения о реформе законодательства	1—9
Вопрос 9: В отношении каких вопросов бремя доказывания несет истец и в отношении каких вопросов оно лежит на ответчике?	1—7		

* 13 апреля 1977 года.

ВВЕДЕНИЕ

1. На своей восьмой сессии (1—17 апреля 1975 года) Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли рассмотрела доклад Генерального секретаря, озаглавленный «Ответственность за ущерб, причиненный товарами, предназначенными для международной торговли или являющимися ее объектом» (A/CN.9/103, Ежегодник..., 1975 год, часть вторая, V), и просила Генерального секретаря подготовить новый доклад, в котором исследовались бы конкретные вопросы, признанные ею важными в связи с продолжением работы в этой области. Комиссия выразила мнение, что Секретариат должен рассмотреть вопрос о целесообразности распространения вопросника с целью получения информации о соответствующих правовых нормах и прецедентном праве, а также об отношении правительств к затрагиваемым вопросам*.

2. В целях подготовки нового доклада, запрошенного Комиссией, Секретариат распространил среди правительств вопросник, препровождавшийся вербальной нотой от 26 марта 1976 года. Этот вопросник воспроизводится в части I настоящего документа. На 31 марта 1977 года на вопросник ответили следующие 35 правительств: Австралия, Австрия, Афганистан, Барбадос, Белорусская Советская Социалистическая Республика, Бельгия, Бенин, Ботсвана, Бурунди, Венгрия, Венесуэла, Германская Демократическая Республика, Дания, Ирландия, Канада, Кипр, Маврикий, Мадагаскар, Нидерланды, Никарагуа, Норвегия, Пакистан, Польша, Португалия, Румыния, Сенегал, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Союз Советских Социалистических Республик, Сьерра-Леоне, Турция, Федеративная Республика Германии, Фиджи, Филиппины, Чили и Швеция. Эти ответы анализируются в настоящем документе. Ответы, которые вместе с приложениями к ним составляют приблизительно 300 страниц, находятся в Секретариате, и члены Комиссии по желанию могут ознакомиться с ними.

3. В следующем за вопросником анализе ответы рассматриваются по трем категориям: «договорная ответственность», «внедоговорная ответственность» и «предложения о реформе права». Разделение на договорную ответственность и внедоговорную ответственность было сделано как потому, что оно пользуется широким признанием, так и потому, что во многих ответах при изложении норм права использовалось это разделение. В рамках категории внедоговорной ответственности область ответственности за деликты (правонарушения) анализируется отдельно, поскольку она имеет первостепенное отношение к рассматриваемому вопросу.

4. Запрошенный Комиссией новый доклад, о котором упоминалось выше, озаглавлен «Ответственность за ущерб, причиненный товарами, являющимися объектом международной торговли» и содержится в документе A/CN.9/133**.

I. ВОПРОСНИК

Настоящим запрашивается информация о национальном праве в отношении ответственности за ущерб, причиненный товарами. Весьма желательно предоставление полных сведений о статутном праве и прецедентном праве. Информация должна включать нормы о договорной ответственности, деликтной ответственности и любых других видах внедоговорной ответственности в этой области.

Перечисляемые ниже вопросы даются в качестве ориентиров, указывающих те вопросы, которые должны быть освещены при описании каждого типа ответственности. Ни аспекты, затрагиваемые этими вопросами, ни примеры, которые основаны на проводимых в некоторых правовых системах различиях, не должны ограничивать объем освещения правовых норм. Поэтому будут восприняты с признательностью комментарии или информация по любым другим относящимся к теме вопросам. Было бы полезным указание на любые последние тенденции в развитии права и любые проекты реформы права в рассматриваемой области.

Перечень вопросов

1. На каких концепциях основана ответственность?
(например, прямое договорное обязательство;
понятие подразумеваемой гарантии;
принцип вины, в частности небрежности;
безусловная ответственность, основанная на дефекте в товаре)
2. Какие действия или упущения могут повлечь ответственность?
(например, нарушения или ошибка в процессе изготовления;
несовершенство конструкции;
представление искаженных сведений о безопасности товара;
непредставление надлежащих предупреждений или инструкций;
распространение товара с небезопасными свойствами, которые невозможно обнаружить в момент распространения с использованием существующих научных знаний)

* Ежегодник..., 1975 год, часть первая, II, А.

** Воспроизводится в настоящем томе, часть вторая, IV, А.

3. Какие лица могут нести ответственность?
(например, производитель или сборщик готового товара;
поставщик составляющих частей;
оптовик, розничный торговец;
подрядчик)
4. Меняется ли ответственность в зависимости от типа товаров, причиняющих ущерб?
(например, особые категории, такие как фармацевтические товары, продукты питания, автотранспортные средства;
движимость/недвижимость;
товары массового производства/товары, изготавливаемые поштучно;
обработанные или необработанные сырьевые материалы;
натуральные товары, сельскохозяйственные товары)
5. Какие лица могут иметь право на компенсацию?
(например, только покупатель;
также третье лицо, каким-либо образом связанное с ним;
частный пользователь или потребитель;
коммерческий пользователь или потребитель;
любое пострадавшее лицо)
6. Какие виды убытков или ущерба подлежат компенсации?
(например, смерть, телесные повреждения; ущерб имуществу помимо самого товара; экономический убыток, не связанный с телесными повреждениями или с ущербом имуществу;
нарушение нефинансовых интересов, «моральный ущерб»)
7. Какие могут быть возражения ответчика и каковы их последствия?
(например, принятие на себя риска; неправомерное поведение истца, такое как неправильное использование товара; вмешательство третьего лица; обстоятельства, выходящие за пределы человеческого контроля, непреодолимая сила)
8. Существуют ли установленные пределы ответственности?
(например, максимальные суммы на единицу товара за каждый случай причинения вреда или за один год;
исковая давность и другие временные ограничения)
9. В отношении каких вопросов бремя доказывания несет истец и в отношении каких оно лежит на ответчике?

II. АНАЛИЗ ОТВЕТОВ

А. ДОГОВОРНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ¹

Вопрос 1: На каких концепциях основана ответственность?

Вопрос 2: Какие действия или упущения могут повлечь ответственность?

1. Информация, предоставленная отдельно по каждому из этих двух вопросов, взаимосвязана и потому анализируется вместе.

Нарушение договорных условий, согласованных сторонами

2. Большинство ответивших государств указали, что нарушение согласованных условий в отношении качества или пригодности поставленных товаров влечет ответственность (Австралия, Афганистан, Барбадос, Бенин, Ботсвана, Бурунди, Венесуэла, Германская Демократическая Республика², Дания, Ирландия, Канада³, Кипр, Маврикий, Мадагаскар, Нидерланды, Норвегия, Пакистан, Польша (если эти условия изложены в письменной форме), Португалия, Румыния, Сенегал, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Сьерра Леоне, Федеративная Республика Германии, Фиджи, Филиппины, Швеция).

Характер действия или упущения, влекущего ответственность, зависит от содержания согласованного сторонами условия. При такой основе ответственности не проводится никаких различий в зависимости от рассматриваемого типа договора поставки (например, купля-продажа, аренда, мена и т. д.).

¹ Ответы Белорусской Советской Социалистической Республики и Союза Советских Социалистических Республик ограничиваются внедоговорной ответственностью. В ответе Турции лишь указывается, что законодательством Турции не предусматривается особой нормы в отношении гражданской ответственности производителя, но что производители несут определенную гражданскую ответственность за дефектные товары через распределителей их товаров. Ответ Венгрии в основном ограничивается внедоговорной ответственностью.

² Информация, содержащаяся в ответе Германской Демократической Республики, касается закона о международных экономических договорах, принятого Народной палатой Германской Демократической Республики 5 февраля 1976 года. Этот закон применяется ко всем международным экономическим договорам и связанным с ними юридическим отношениям, поскольку применимо право Германской Демократической Республики, если иное не предусмотрено в международных соглашениях или конвенциях, участницей которых является Германская Демократическая Республика, или в специальных нормах права Германской Демократической Республики.

³ Канада предоставила информацию отдельно по провинции Квебек, в которой имеется система гражданского права в области ответственности за товары, и по другим провинциям, которые имеют системы, основанные на английском общем праве. Когда на Канаду ссылаются без указания конкретной провинции или провинций, то положение, в отношении которого дается ссылка, применяется во всех провинциях.

3. Канада в отношении провинции Квебек указала, что договорная клаузула об исключении ответственности за нарушение согласованных условий в отношении качества или пригодности не является действительной в следующих случаях:

- i) если эта клаузула противоречит публично-му порядку и морали;
- ii) если нарушение договора связано с грубой ошибкой или чрезвычайной небрежностью;
- iii) в случае обмана, который стал причиной аннулирования договора и создал ответственность за убытки;
- iv) если одна сторона побудила другую принять клаузулу об исключении ответственности, сделав ложное представление;
- v) если в результате действия клаузулы об исключении ответственности становится невозможным выполнить основные обязательства по договору.

Нарушение обязательств, возлагаемых законом, независимо от соглашения сторон по договору

a) *Купля-продажа товаров*

4. В ответах указывалось, что некоторые правовые системы устанавливают особые обязательства в договорах купли-продажи товаров. Были отмечены два доминирующих подхода:

- i) *Введение подразумеваемых условий относительно пригодности и возможности сбыта, сформулированных по образцу положений акта Соединенного Королевства о купле-продаже товаров 1893 года*

5. Австралия, Барбадос, Ирландия, Канада (за исключением провинции Квебек), Пакистан, Соединенное Королевство, Сьерра Леоне и Фиджи отметили, что в договоре купли-продажи товаров подразумеваются следующие условия:

- a) если покупатель сообщает продавцу конкретную цель, для которой требуются товары, с тем чтобы показать, что покупатель полагается на знания и суждения продавца, и продавец обычно ведет торговлю товарами такого рода, то существует подразумеваемое условие о том, что товары должны в разумной степени соответствовать такой цели.
- b) если товары покупаются по описанию у продавца, который торгует товарами такого описания (независимо от того, является ли он изготовителем или производителем или нет), то существует подразумеваемое условие о том, что товары пригодны для торговли.

c) подразумеваемая гарантия или условие относительно качества или пригодности для конкретной цели может устанавливаться в соответствии с обыкновением в торговле данными товарами.

6. Нарушение такого подразумеваемого условия является действием, влекущим ответственность.

7. Австралия, Барбадос, Ирландия, Канада (за исключением провинции Квебек), Пакистан и Соединенное Королевство отметили также, что для установления ответственности покупатель должен лишь доказать нарушение такого подразумеваемого условия и не должен сверх этого доказывать отсутствие разумной предусмотрительности со стороны продавца.

*Исключение подразумеваемых условий*⁴

8. Степень исключения, по соглашению сторон, ответственности за нарушение таких подразумеваемых условий может значительно изменяться. Ирландия и Сьерра Леоне указали, что такая ответственность может быть исключена. Австралия и Канада (за исключением провинции Квебек) отметили, что, хотя в соответствии с законодательством о купле-продаже товаров, устанавливающим подразумеваемые условия, исключение или изменение возможно, в других законодательных нормах в целях защиты потребителя либо указывается, что такое исключение будет недействительным, либо подразумеваются другие условия относительно качества и пригодности, которые не могут быть исключены.

9. Так, например, Австралия отметила, что:

a) В соответствии с актом о торговой практике 1974 года, который применяется к договорам, где бы они ни были заключены, касающимся внешнеторговых поставок в Австралии и из нее и между штатами Австралии, и если товары должны быть поставлены потребителю, то подразумеваются определенные условия относительно их качества и пригодности, которые стороны не могут исключить, ограничить или изменить.

b) В соответствии с актом о гарантиях производителей 1974 года, который был принят в Южной Австралии и применяется к товарам, продаваемым в розницу, подразумевается гарантия пригодности товаров для торговли, которая не может быть исключена по соглашению сторон.

10. Канада отметила, что:

a) В соответствии с актом провинции Онтарио о защите потребителей 1970 года подразумеваемые условия, применяемые к договору купли-продажи товаров, не могут быть отменены или изменены каким-либо письменным условием или соглашением в случае «продажи потребителю», как она определена в этом акте.

⁴ Соглашение между сторонами об исключении подразумеваемого условия может рассматриваться как возражение по иску о нарушении подразумеваемого условия. Хотя вопрос о возможных возражениях рассматривается ниже (II, А, Вопрос 8), по-видимому, возможность исключения подразумеваемых условий было бы более целесообразно рассмотреть на данной стадии.

b) В соответствии с актом провинции Манитоба о защите потребителя 1970 года, условия, близкие по своему содержанию к условиям, изложенным в пункте 5, выше, подразумеваются при «продаже в розницу», как она определена в этом акте, и не могут быть исключены.

c) В соответствии с актом провинции Британская Колумбия о купле-продаже товаров 1960 года, с поправками, любое условие или соглашение, направленное на отмену или какое-либо смягчение подразумеваемых условий, предусмотренных актом, является ничтожным в случае «продажи в розницу», как она определена в этом акте.

11. Соединенное Королевство отметило, что в соответствии с актом 1973 года о подразумеваемых условиях при поставке товаров подразумеваемые условия, изложенные в пункте 5, выше, не могут быть исключены в договорах продажи потребителю.

ii) *Подразумеваемая гарантия от скрытых дефектов, составленная по образцу положений французского гражданского кодекса*

12. Бельгия, Бенин, Бурунди, Венесуэла, Канада (для провинции Квебек), Маврикий, Мадагаскар, Нидерланды⁵, Никарагуа, Сенегал и Чили отметили, что в договоре купли-продажи товаров предполагается гарантия, определяемая следующим образом:

a) продавец несет ответственность по гарантии за скрытые дефекты в проданной вещи, которые делают ее непригодной для той цели, для которой она предназначалась, или которые уменьшают ее полезность в такой степени, что покупатель не приобрел бы ее или заплатил бы меньшую цену, если бы он знал о таких дефектах;

b) продавец не несет ответственность, если дефекты были явными и покупатель мог сам их выявить;

c) продавец несет ответственность даже в том случае, если он не знает о дефектах;

d) если продавец не знает о дефектах, то покупатель может по выбору либо вернуть проданную вещь и потребовать возвращения цены, либо оставить вещь и потребовать снижения цены. Покупатель может также потребовать возмещения расходов, вызванных куплей-продажей;

e) если продавец знает о скрытых дефектах в момент продажи, то он обязан не только вернуть цену, но и компенсировать покупателю все понесенные им убытки.

13. Филиппины отметили существование сходной схемы ответственности, имеющей следующие черты:

⁵ В Нидерландах подразумеваемая гарантия применяется лишь к купле-продаже товаров с индивидуальными признаками.

i) продавец несет ответственность по гарантии за скрытые дефекты в проданной вещи;

ii) продавец несет такую ответственность, даже если он не знает о дефектах;

iii) подразумеваемая гарантия относительно качества или пригодности для конкретной цели может устанавливаться в соответствии с торговым обыкновением.

14. Румыния отметила существование в ее праве подразумеваемых гарантий от скрытых дефектов в договорах купли-продажи товаров.

15. В отношении положений, отмеченных в пунктах 12—14, выше, действие, влекущее ответственность, будет состоять в нарушении подразумеваемой гарантии путем продажи товаров со скрытым дефектом.

16. Бельгия, Бенин, Бурунди, Маврикий и Мадагаскар отметили, что если продавец является «профессиональным» продавцом, т. е. продажа является частью его коммерческой деятельности, то в отношении такого продавца существует презумпция, что он знает о дефектах. Бельгия далее отметила, что «профессиональный» продавец может опровергнуть эту презумпцию, доказав, что, несмотря на все возможные предосторожности, предвидеть дефект было невозможно, а Маврикий указал, что эта презумпция неопровержима. Канада (для провинции Квебек) и Нидерланды отметили, однако, что в их праве не существует такой презумпции.

Исключение подразумеваемой гарантии

17. Бельгия, Бенин, Бурунди, Канада (для провинции Квебек), Маврикий, Мадагаскар, Нидерланды и Сенегал отметили, что подразумеваемая гарантия от скрытых дефектов может быть исключена по соглашению сторон. Канада (для провинции Квебек) и Сенегал отметили, что подразумеваемая гарантия исключается, если стороны соглашаются о том, что покупатель приобретает товар на свой риск. Однако такое исключение не допускается:

a) если продавец знает о дефекте (Бельгия, Бенин, Канада (для провинции Квебек), Маврикий, Мадагаскар, Нидерланды, Сенегал). Таким образом, в тех государствах, упомянутых в пункте 16, выше, в которых существует презумпция, что профессиональный продавец знает о скрытых дефектах, клаузула об исключении подразумеваемой гарантии будет недействительной, если продавец является профессиональным продавцом, и эта презумпция не может оспариваться и не оспаривается;

b) если продавец виновен в злом умысле или недобросовестности (Бельгия, Бенин, Канада (для провинции Квебек), Маврикий, Мадагаскар, Нидерланды, Сенегал);

с) если исключение угрожает существенному элементу обязательства (Бельгия) или полностью устраняет всякую ответственность со стороны производителя (Мадагаскар, Сенегал).

18. Нидерланды отметили, что в случае купли-продажи товаров, определенных родовыми признаками, закон устанавливает ответственность, если поставленные товары были дефектными по сравнению с другими товарами того же рода или если не были даны надлежащие предупреждения или инструкции относительно товаров.

iii) *Обязательства, устанавливаемые торговым правом скандинавских государств*

19. Норвегия, Швеция и Дания отметили, что, хотя их законодательство в области купли-продажи возлагает ответственность на продавца, продавшего дефектные товары, такая ответственность толкуется как распространяющаяся лишь на те дефекты, которые делают товары менее ценными, чем если бы они были без дефектов; этим законодательством не устанавливается ответственность в тех случаях, когда дефекты приводят к причинению личного вреда или ущерба имуществу, не являющемуся самим товаром. Однако Норвегия отметила, что ответственность может устанавливаться и за ущерб имуществу покупателя, не являющемуся самим товаром, если он непосредственно вызван дефектом (например, повреждение одежды в неисправной стиральной машине).

iv) *Подразумеваемые гарантии в других государствах*

20. Ботсвана отметила, что в соответствии с ее правом купли-продажи товаров подразумевается гарантия от скрытых дефектов. Если скрытый дефект не был серьезным, то покупатель может требовать снижения цены (*actio quanti minoris*). Если скрытый дефект был серьезным, то покупатель может требовать расторжения договора и компенсации за вытекающие из этого убытки (*actio redhibitoria*).

21. Польша отметила, что продавец несет ответственность по гарантии перед покупателем, если проданная вещь имела такой дефект, который снизил ее ценность или полезность, если вещь не обладала качествами, гарантированными продавцом, или если вещь была доставлена покупателю в незавершенном виде (гарантия от физических дефектов). Однако он не несет ответственности, если покупатель знал о дефекте в момент заключения договора. Если проданная вещь имеет дефект, покупатель может отказаться от договора или потребовать снижения цены.

Другие случаи договорной ответственности

22. Федеративная Республика Германии и Польша указали, что продавец несет ответственность, если он умышленно скрыл от покупателя

наличие дефекта в проданной вещи. Федеративная Республика Германии также указала, что продавец несет ответственность, если он умышленно сделал ложное заявление о том, что товар обладает свойствами или качествами, которых у него на самом деле нет.

23. Федеративная Республика Германии также отметила, что продавец несет ответственность, если он нарушил преддоговорное обязательство перед покупателем в отношении раскрытия дефекта или осмотра.

24. Австрия указала, что производитель несет ответственность по договору не только перед покупателем, которому он продал свой товар, но и перед любым потребителем, который получил право на товары через цепь договоров купли-продажи или подряда и который использовал такие товары, считая, что они в хорошем состоянии. Производитель несет ответственность, если имеется вина с его стороны в отношении товаров, например, дефектная конструкция, дефектное изготовление или непредупреждение об опасностях, связанных с использованием товаров.

25. Германская Демократическая Республика указала, что ответственность основана на принципе вины.

b) *Договоры поставки помимо купли-продажи*

Продажа в рассрочку

26. Австралия указала, что:

a) акты о продаже в рассрочку предусматривают, что в договоре продажи в рассрочку подразумеваются условия относительно качества и пригодности товаров, которые не могут быть исключены. Однако ответственность зависит от наличия вины.

b) актом о торговой практике 1974 года предусматривается, что в договоре продажи в рассрочку подразумеваются те же условия относительно качества и пригодности товара, какие подразумеваются на основании этого акта и в договоре купли-продажи⁶. Эти условия предполагаются при наличии тех же обстоятельств, что и при купле-продаже, и не могут быть исключены, ограничены или изменены.

27. Канада указала, что в соответствии с актом провинции Манитоба 1970 года о защите потребителя в договоре продажи в рассрочку подразумеваются условия, близко соответствующие условиям, подразумеваемым в случае продажи в розницу⁷, и эти условия не могут быть исключены сторонами.

Другие договоры поставки

28. Австралия отметила, что акт о торговой практике 1974 года⁸ предусматривает в отноше-

⁶ См. пункт 9 а, выше.

⁷ См. пункт 10 б, выше.

⁸ См. пункт 9 а, выше.

нии таких договоров, как мена, аренда, наем, что в них подразумеваются условия, соответствующие условиям, подразумеваемым в договоре купли-продажи, которые действуют в тех же обстоятельствах. Такие условия не могут быть исключены, ограничены или изменены. Канада (за исключением провинции Квебек) указала, что условия относительно качества и пригодности, подобные условиям, подразумеваемым в случае купли-продажи товаров⁹, подразумеваются в соответствии с общим правом в договорах о передаче на ответственное хранение. Ботсвана указала в отношении недвижимого имущества, что если лицо, занимающее помещение, согласилось на использование этого помещения за вознаграждение, то существуют подразумеваемые условия о том, что помещение настолько безопасно для целей договора, насколько это может быть обеспечено разумной заботой и навыками.

Вопрос 3: Какие лица могут нести ответственность?

Вопрос 5: Какие лица могут иметь право на компенсацию?

1. Информация, предоставленная отдельно по каждому из этих двух вопросов, взаимосвязана и поэтому анализируется вместе.

Круг лиц, которым принадлежат права и обязанности, ограничен сторонами по договору купли-продажи

2. Большинство государств указали, что в соответствии с их нормами о купле-продаже:

a) лишь покупатель имеет право по договору предъявить иск о компенсации, если дефектный товар причинил ущерб; и

b) иск по договору может быть предъявлен только продавцу (Австралия, Афганистан, Барбадос, Венгрия, Венесуэла, Германии, Федеративная Республика, Германская Демократическая Республика, Дания, Ирландия, Канада, Кипр, Нидерланды, Никарагуа, Норвегия, Пакистан, Польша, Португалия, Соединенное Королевство (в отношении английского права), Сьерра Леоне, Фиджи, Филиппины, Чили, Швеция).

3. Австралия и Канада (в отношении провинции Квебек) указали, что лицо, заключающее договор через агента, может быть стороной по договору.

4. Были указаны следующие случаи, когда договорная ответственность налагается в пользу лица, не являющегося стороной по договору купли-продажи:

i) Швеция указала, что продавец дефектного товара может нести ответственность по обязательству в отношении качества товара перед членами семьи покупателя;

ii) Соединенное Королевство отметило, что в шотландском праве в ограниченных случаях иск по договору может быть предъявлен третьей стороной, которую стороны по договору явно имели в виду как выгодополучателя.

Покупатель имеет право на получение компенсации от продавца, не являющегося тем продавцом, у которого он купил товар

5. Было отмечено, что в некоторых государствах (Бельгия, Бенин, Бурунди, Маврикий, Мадагаскар, Сенегал) лицом, имеющим право на компенсацию по договору купли-продажи, если проданный дефектный товар причинил ущерб, является покупатель, в то время как лицом, несущим ответственность, является продавец, который продал этот товар покупателю. Однако было указано, что в некоторых из этих государств (Бельгия, Бенин, Бурунди, Сенегал) покупатель может предъявить иск не только своему непосредственному продавцу, но и любому предыдущему продавцу в цепи продавцов, начиная со своего непосредственного продавца и кончая производителем. Таким образом, хотя лицо, имеющее право на компенсацию, является покупателем, а лицо, несущее ответственность, будет продавцом, такие лица не обязательно должны быть покупателем и продавцом по одному и тому же договору купли-продажи. Швеция указала, что изготовитель, давший гарантию в отношении качества товара, может нести ответственность по этому обязательству перед покупателем этого товара, не являющимся покупателем, которому он непосредственно продал товар.

Возможность ответственности производителя перед лицом, не являющимся покупателем, или перед покупателем, с которым он не состоял в договорных отношениях

6. Австрия указала, что по договору купли-продажи покупатель имеет право потребовать у продавца компенсации, в то время как продавец несет соответствующую обязанность перед покупателем. Однако Австрия также отметила, что производитель, который выпустил в обращение товар, понимая при этом, что через цепь договоров купли-продажи или подряда товар достигнет лиц, не являющихся его непосредственными покупателями, несет ответственность перед такими другими лицами, которые, полагаясь на то, что товар находится в хорошем состоянии, подвергают себя или свое имущество риску вреда, который может быть причинен дефектами в товаре. Лицо, имеющее право на компенсацию в таком случае, может и не быть стороной какого-либо договора купли-продажи (например, может быть членом семьи покупателя), в то время как производитель может и не состоять в договорных отношениях с лицом, перед которым он ответствен.

⁹ См. пункт 5, выше.

*Вопрос 4: Меняется ли ответственность в зависимости от типа товаров, причиняющих ущерб?*¹⁰

1. Большинство ответивших государств указали, что в договорах купли-продажи товаров, при условии отсутствия специального соглашения между сторонами об ответственности, нормы договорной ответственности не меняются в зависимости от типа товаров, причиняющих ущерб (Австралия, Австрия, Афганистан, Барбадос, Бельгия, Бенин, Бурунди, Венесуэла, Германская Демократическая Республика, Дания, Канада, Мадагаскар, Норвегия, Пакистан, Польша, Румыния, Сенегал, Соединенное Королевство, Сьерра Леоне, Фиджи, Филиппины, Швеция).

2. Австралия указала, что применение правовых норм, устанавливающих в общем плане требуемые стандарты пригодности и качества товаров для различных типов товаров, может дать различные стандарты пригодности и качества для различных товаров.

Вопрос 6: Какие виды убытков или ущерба подлежат компенсации?

1. Информация, предоставленная по этому вопросу, анализируется под следующими заголовками:

a) Степень ответственности за различные виды убытков.

b) Нормы, определяющие те последствия нарушения договора, за которые может быть получена компенсация.

c) Нормы об оценке в денежном выражении компенсации, предоставляемой за ущерб или убыток.

a) *Степень ответственности за различные виды убытков*

2. В отношении степени ответственности за различные виды убытков были сделаны следующие замечания:

i) *Физический вред лицу: финансовый ущерб и нефинансовый ущерб*

3. В ответах Бельгии, Бенина, Бурунди, Канады (в отношении провинции Квебек), Маврикия, Мадагаскара и Сенегала¹¹ указывается, что, если продавец знал о наличии скрытых дефектов в товаре в момент купли-продажи, он обязан уплатить компенсацию как за финансовый ущерб, так и за нефинансовый ущерб («моральный ущерб»), вызванный физическим вредом, причи-

ненным дефектом. Австрия, Дания, Кипр, Польша, Румыния, Соединенное Королевство, Фиджи и Филиппины указали, что если нарушение договора в отношении качества товаров причинило физический вред, то может быть получена компенсация за вызванный этим финансовый убыток. Однако, хотя Польша и Филиппины указали, что компенсация также, как правило, выплачивается за сопутствующий нефинансовый ущерб, следующие государства указали, что компенсация выплачивается за такой ущерб в следующих случаях:

a) Австрия, Соединенное Королевство и Фиджи — только за боль и страдания;

b) Румыния — только если физический вред препятствует ведению нормальной общественной или семейной жизни;

c) Дания — только если имело место нарушение прямо выраженной гарантии качества.

4. Ботсвана и Швеция указали, что если имеет место нарушение прямо выраженного обязательства в отношении качества, то подлежит возмещению финансовый убыток, вызванный физическим вредом.

5. Австралия, Афганистан, Барбадос, Ирландия, Канада (за исключением провинции Квебек), Никарагуа, Пакистан, Португалия и Чили отметили, что компенсация предоставляется в случае физического вреда.

ii) *Ущерб имуществу, не являющемуся самим товаром*

6. Бельгия, Бенин, Бурунди, Канада (для провинции Квебек), Маврикий, Мадагаскар и Сенегал¹² указали, что если продавец знал о существовании скрытых дефектов в момент продажи, то он обязан выплатить компенсацию за ущерб имуществу, не являющемуся самим товаром, который был причинен скрытым дефектом.

7. Ботсвана указала, что если проданный товар имел серьезный скрытый дефект, то компенсация выплачивается за ущерб имуществу, не являющемуся самим товаром.

8. Австралия, Австрия, Афганистан, Барбадос, Ботсвана, Ирландия, Канада (за исключением провинции Квебек), Кипр, Никарагуа, Пакистан, Польша, Португалия, Румыния, Соединенное Королевство, Фиджи, Филиппины и Чили указали, что если нарушение положений договора в отношении качества товаров причинило ущерб имуществу, не являющемуся самим товаром, то продавец обязан уплатить компенсацию. Норвегия отметила, что в этих обстоятельствах компенсация выплачивается лишь за определенные виды прямого ущерба имуществу покупателя.

¹⁰ Многие государства указали, что производство и поставка определенных товаров (например, продукты питания, медикаменты, взрывчатые вещества) регулируются специальными законами вне рамок договорной ответственности. Эти примеры указываются в II, В, 2, ниже.

¹¹ Право всех этих государств содержит подразумеваемую гарантию от скрытых дефектов, составленную по образцу положения французского гражданского кодекса.

¹² См. сноску 11.

iii) *Финансовый убыток, причиненный дефектом и не связанный с физическим вредом или ущербом имуществу*

9. В ответах Австралии, Афганистана, Барбадоса, Дании, Ирландии, Кипра, Никарагуа, Польши, Португалии, Румынии, Соединенного Королевства, Фиджи, Филиппин, Чили и Швеции указывается, что компенсация выплачивается, если нарушение договора в отношении качества товаров причинило финансовый убыток, не связанный с физическим вредом или ущербом имуществу.

10. Бельгия, Бенин, Бурунди, Канада (для провинции Квебек), Маврикий, Мадагаскар и Сенегал указали, что если продавец знал о существовании скрытых дефектов в момент продажи, то он обязан уплатить компенсацию за финансовый убыток, причиненный дефектом, не связанный с физическим вредом или ущербом имуществу. Если продавец не знал о существовании скрытых дефектов, то он обязан уплатить компенсацию за расходы, вызванные продажей, которые могут включать финансовый убыток, не связанный с физическим вредом или ущербом имуществу.

11. В ответах Австрии, Норвегии и Пакистана указывается, что за такой убыток компенсация не выплачивается.

iv) *Нарушение нефинансовых интересов; «моральный ущерб»*¹³

12. В ответах Бельгии, Бенина, Бурунди, Канады (для провинции Квебек), Маврикия, Мадагаскара и Сенегала¹⁴ указывается, что, если продавец знал о наличии скрытых дефектов в товаре в момент продажи, он обязан уплатить компенсацию за «моральный ущерб» (нефинансовый убыток), причиненный дефектом. Бенин и Мадагаскар указали, что для получения компенсации необходимо доказать наличие причинной связи между действием, влекущим ответственность, и «моральным ущербом».

13. В ответах Афганистана, Польши и Филиппин также указывается, что «моральный ущерб» (нефинансовый убыток) подлежит возмещению, если такой ущерб был вызван нарушением условия относительно качества товаров в договоре купли-продажи.

14. В ответах Барбадоса, Ирландии и Португалии указывается, что компенсация может быть получена за нарушение нефинансового интереса путем нарушения условия договора купли-продажи относительно качества товаров, если убытки были вызваны таким нарушением.

¹³ Ответственность за физический ущерб, приведший к «моральному ущербу» или нефинансовому убытку, была рассмотрена в разделе i, выше.

¹⁴ См. сноску 11.

15. В ответах Кипра, Соединенного Королевства и Фиджи указывается, что, хотя, как правило, компенсация может быть получена лишь за финансовый убыток, с недавнего времени выявлялась тенденция присуждать компенсацию за «разочарование», вызванное нарушением договора.

16. Ботсвана и Пакистан отметили, что компенсация не может быть получена за нарушение нефинансового интереса.

v) *Смерть*

17. Австралия, Афганистан, Бельгия, Пакистан и Португалия указали, что компенсация выплачивается, если нарушение договора привело к смерти.

18. Австралия далее отметила, что иск о компенсации предъявляется от имени имущества покойного и что подлежащая выплате сумма не обязательно будет соответствовать той сумме, которая выплачивалась бы, если бы жертва осталась в живых.

19. Португалия также указала, что компенсация может быть потребована по следующим пунктам:

- i) все расходы, понесенные в связи с попытками спасти жертву, и связанные с таким случаем расходы, такие как похоронные расходы;
- ii) расходы всех лиц, которые лечили жертву или пытались помочь ей;
- iii) алименты, утраченные лицами, имевшими право требовать от жертвы выплаты алиментов.

b) *Нормы, определяющие те последствия нарушения договора, за которые может быть получена компенсация*

20. Ряд государств отметили существование норм, определяющих те последствия нарушения договора, за которые может быть получена компенсация.

21. Бельгия, Бенин, Бурунди, Канада (для провинции Квебек), Маврикий, Мадагаскар, Нидерланды (в случае продажи товаров с индивидуальными признаками) и Сенегал¹⁵ указали, что если продавец продал товары, имеющие скрытый дефект, то покупатель может помимо возвращения товара и получения назад уплаченной цены:

- i) если продавец не знал о дефектах,— получить компенсацию за расходы, вызванные куплей-продажей, и
- ii) если продавец знал о дефектах,— получить компенсацию за все убытки, причиненные дефектом.

¹⁵ См. сноску 11.

22. Канада (для провинции Квебек), Филиппины и Чили сформулировали в довольно схожих выражениях норму, существующую в их правовых системах, то есть:

- i) если продавец действовал добросовестно, то он обязан выплатить компенсацию за убытки, которые предвиделись или которые разумно можно было предвидеть в момент заключения договора; и
- ii) если продавец виновен в обмане, то он несет ответственность за убытки, которые:

a) являются непосредственным и прямым следствием нарушения договора (Канада (для провинции Квебек), Чили);

b) можно разумно отнести к нарушению договора (Филиппины).

23. Ботсвана, Германская Демократическая Республика и Ирландия указали, что продавец обязан выплатить компенсации за убытки, которые предвиделись или которые разумно можно было предвидеть в момент заключения договора.

24. Нидерланды (в случае продажи товаров с родовыми признаками) и Польша указали, что в целом компенсация может быть получена за понесенные пострадавшей стороной убытки, включающие как положительный ущерб, так и упущенную выгоду.

c) *Нормы об оценке в денежном выражении компенсации за ущерб, причиненный нарушением договора*

25. В отношении норм об оценке денежной компенсации, подлежащей присуждению за ущерб или убыток, Канада (за исключением провинции Квебек), Португалия и Сьерра Леоне указали, что компенсация должна быть такой, чтобы поставить лицо, понесшее убыток, в то же положение, в котором оно находилось бы, если бы договор не был нарушен.

26. Германская Демократическая Республика и Канада (за исключением провинции Квебек) указали, что пострадавшая сторона обязана принять разумные меры для уменьшения убытков, которые она понесла.

Вопрос 7: Какие могут быть возражения ответчика и каковы их последствия?

Были указаны следующие возражения:

a) *Отсутствие условий, необходимых для наступления ответственности*

1. Австралия, Барбадос, Канада, Маврикий, Сьерра Леоне и Филиппины указали, что одним из возражений является доказательство отсутствия условий, необходимых для наступления ответственности.

b) *Непреодолимая сила, неотвратимая авария и cas fortuit*

2. Многие государства (Афганистан, Бельгия, Бенин, Ботсвана, Бурунди, Венесуэла, Германская Демократическая Республика, Канада (для провинции Квебек), Мадагаскар, Никарагуа, Польша, Румыния, Сенегал, Филиппины) указали, что непреодолимая сила представляет собой возражение в связи с нарушением договора. Были даны следующие определения непреодолимой силы:

i) Сила, которую невозможно предвидеть и которой невозможно противостоять с учетом обстоятельств времени и места (Бурунди).

ii) Экстраординарное событие, которое невозможно предвидеть и которому невозможно противостоять (Румыния).

iii) Все прямые действия природы, разрушительную силу которых невозможно разумно предвидеть или предупредить (Ботсвана).

3. Канада (для провинции Квебек) указала, что непреодолимая сила не является возражением, если сторона обязалась в договоре исполнить его, несмотря на возникновение непреодолимой силы.

4. Сьерре Леоне указала, что одним из возражений является неотвратимая авария.

5. Сенегал и Венесуэла указали, что одним из возражений является cas fortuit.

c) *Вина пострадавшей стороны и небрежность пострадавшей стороны*

6. Многие государства (Австрия, Афганистан, Бельгия, Бенин, Бурунди, Венесуэла, Канада, Мадагаскар, Пакистан, Польша, Португалия, Румыния, Сенегал, Швеция) указали, что возражением может быть вина пострадавшей стороны. Из числа этих государств Австрия указала также, что небрежность пострадавшей стороны лишь уменьшает ответственность ответчика; Мадагаскар также указал, что лишь вина исключительно пострадавшей стороны является возражением, а Польша указала, что небрежные действия пострадавшей стороны уменьшают обязанность компенсировать в зависимости от обстоятельств, и в частности степени соответствующей вины двух сторон. Соединенное Королевство указало, что небрежность покупателя, по-видимому, не является возражением для продавца.

d) *Вмешательство третьего лица*

7. Бенин, Венесуэла, Канада (для провинции Квебек) и Сенегал указали, что возражением является вмешательство третьей стороны, причинившее ущерб. Афганистан, Мадагаскар и Румыния отметили, что такое действие является возражением при условии, что оно эквивалентно

непреодолимой силе. Ботсвана указала, что такое действие является возражением при условии, что оно не было начато в результате действия ответчика.

8. Бельгия отметила, что такое действие не может рассматриваться как возражение, если оно не включает вины со стороны третьего лица.

e) *Принятие на себя риска*¹⁶

9. Афганистан, Румыния и Сенегал признают принятие на себя риска в качестве возражения, если такое принятие было прямо выражено в положениях договора. Мадагаскар и Сьерра Леоне указали, что принятие риска является возражением.

f) *Действия истца*

10. Венесуэла и Германская Демократическая Республика указали, что одним из возражений может быть доказательство того, что нарушение договора было вызвано действиями истца.

g) *Отсутствие вины ответчика*

11. Австрия указала, что одним из возражений производителя может быть доказательство отсутствия вины со стороны его самого или его агентов.

h) *Невозможность исполнения и изменение обстоятельств*

12. Ботсвана указала, что возражением может быть абсолютная невозможность исполнения, а Венесуэла отметила, что возражением является уничтожение товара, который должен был быть поставлен, или его запрещение как предмета коммерческих сделок. Германская Демократическая Республика указала, что возражением может быть доказательство того, что обстоятельство, в которых договаривающиеся стороны заключили договор, коренным образом изменились.

i) *Другие возражения*

13. Австралия отметила существование следующих возражений:

i) в качестве возражения на утверждение о том, что имело место нарушение подразумеваемого условия о пригодности товаров для торговли, продавец может заявить, что покупатель осмотрел товары до заключения договора и что разумный покупатель обнаружил бы дефекты после такого осмотра;

ii) в качестве возражения на утверждение о том, что имело место нарушение подразуме-

ваемого условия о пригодности для конкретной цели, продавец может доказать, что товары были приобретены по их патенту или торговому наименованию и что поэтому покупатель был убежден в том, что товары будут отвечать его цели, и не полагался на знания или суждения продавца;

iii) в качестве возражения на утверждение о возникновении ответственности по акту о гарантиях производителей 1974 года производитель может доказать, что дефект был вызван действиями другого лица или событием, не поддающимся человеческому контролю, после того как товары вышли за пределы контроля продавца;

iv) в качестве возражения на утверждение о возникновении ответственности по акту о торговой практике 1974 года поставщик может доказать, что товары были приобретены для перепродажи у принципала, который ведет коммерческую деятельность в Австралии, и что поставщик не знал и не мог с проявлением разумного прилежания установить, что товары не соответствовали установленному стандарту, или что он полагался на заявление принципала о том, что товары соответствуют такому стандарту.

Вопрос 8: Существуют ли установленные пределы ответственности?

*Максимальные суммы на единицу товара за каждый случай причинения вреда или за один год*¹⁷.

1. Большинство государств (Австралия, Австрия, Бельгия, Бенин, Ботсвана, Бурунди, Германская Демократическая Республика, Ирландия, Канада, Кипр, Мадагаскар, Пакистан, Польша, Португалия, Румыния, Сенегал, Соединенное Королевство, Сьерра Леоне, Фиджи, Филиппины, Швеция) указали, что законом такие максимальные пределы не установлены.

2. Бурунди, Канада (для провинции Квебек), Мадагаскар, Польша, Португалия и Швеция отметили, что в договорных условиях могут на законном основании устанавливаться максимальные суммы, подлежащие возмещению за нарушение гарантии.

3. Канада (за исключением провинции Квебек) отметила, что договорное положение, устанавли-

¹⁶ Случай, когда продаются товары с явным дефектом, случай, когда гарантия от дефектов была исключена в клаузуле об изъятии, и случай, когда покупатель и продавец согласились о том, что покупатель покупает на собственный риск, могут рассматриваться как относящиеся к возражению о принятии на себя риска. Они рассматриваются выше, в II, А, вопросы 1 и 2, пункты 12 *b*, 8 и 17.

¹⁷ Даже в тех случаях, когда законом не устанавливаются максимальные пределы на единицу товара, за каждый случай причинения вреда или за один год, общие нормы, определяющие те последствия нарушения договора, за которые может выплачиваться компенсация, и нормы об оценке в денежном выражении выплачиваемой компенсации устанавливают пределы, сверх которых компенсация не выплачивается. Имеющаяся информация по этим пределам содержится в II, А, вопрос 6, пункты 19—25.

вующее сумму выплаты за нарушение гарантии, признается судами, если оно рассматривается как подлинная предварительная оценка сторонами убытков, которые, по их мнению, возникнут в результате такого нарушения. Однако такое положение не будет признано, если оно рассматривается как обеспечение надлежащего исполнения договора.

Сроки исковой давности

а) «Короткий срок»

4. Многие государства, нормы о купле-продаже которых содержат подразумеваемую гарантию от скрытых дефектов, сформулированную по образцу положений французского гражданского кодекса, отметили, что иски в связи с нарушением такой гарантии¹⁸ не допускаются, если они не предъявлены в течение короткого периода времени, причем продолжительность этого периода зависит от характера дефектов и обыновений места заключения договора (Бельгия, Бенин, Маврикий, Нидерланды (в отношении продажи товаров с индивидуальными признаками), Сенегал). Следующие государства, в торговом праве которых содержится аналогичная подразумеваемая гарантия, отметили, что:

- i) иски могут предъявляться лишь в течение 60 дней (Бурунди);
- ii) иски должны быть предъявлены с проявлением должного прилежания (Канада для провинции Квебек).

б) Срок в шесть месяцев

5. Филиппины и Чили указали, что иск по договору купли-продажи в отношении скрытых дефектов в проданных товарах должен быть предъявлен в течение шести месяцев с момента вручения товара.

с) Срок в один год

6. Ботсвана указала, что срок исковой давности *actio quanti minoris* и *actio redhibitoria*¹⁹ составляет 1 год.

д) Срок в два года

7. Канада (в отношении провинций Альберта, Британская Колумбия и Манитоба) указала, что иск в связи с нарушением договора купли-продажи может быть предъявлен лишь в течение двух лет с даты возникновения повода для иска.

е) Срок в три года

8. Ботсвана указала, что иск по устному договору может быть предъявлен в течение трех лет.

9. Португалия указала, что, согласно одному мнению, иск из договора может быть предъяв-

¹⁸ Описание этой гарантии см. II, А, вопросы 1 и 2, пункт 12.

¹⁹ Описание этих исков см. II, А, вопросы 1 и 2, пункт 20.

лен в течение трех лет с даты, когда пострадавшая сторона узнала о своем праве, и без ущерба для обычного срока исковой давности, если этот срок, начинающийся с даты причинившего вред действия, уже истек.

f) Срок в пять или шесть лет

10. Австралия, Барбадос, Канада (в отношении провинций Новая Шотландия, Ньюфаундленд, Онтарио, остров Принца Эдуарда и Саскачеван) и Сьерра Леоне указали, что иск в связи с нарушением договора купли-продажи должен быть предъявлен в течение шести лет с даты возникновения повода для иска. Австралия также указала, что если предъявляется иск о компенсации за телесные повреждения, то этот срок сокращен в некоторых штатах федерации следующим образом: в Квинсленде, Южной Австралии и Виктории до трех лет, а в Тасмании до двух лет шести месяцев. Барбадос указал также, что в случае предъявления исков против государственных органов иск должен быть предъявлен до истечения одного года с даты возникновения повода для иска.

11. Соединенное Королевство отметило, что иски в отношении ущерба имуществу должны быть предъявлены в Англии в течение шести лет с момента причинения ущерба, а в Шотландии, если ущерб нельзя было обнаружить сразу, в течение пяти лет с момента, когда истец должен был разумно выявить ущерб.

12. Ботсвана указала, что иски по письменным договорам должны быть предъявлены в течение шести лет.

13. Дания отметила, что срок исковой давности установлен в пять лет с момента причинения ущерба. Однако если покупатель без вины со своей стороны не был осведомлен о своих правах или о месте нахождения продавца, то истечение срока начинается с момента, когда покупатель оказался в состоянии заявить о своих правах.

г) Срок в 30 лет

14. Мадагаскар указал, что все иски по гражданским делам могут быть предъявлены в течение 30 лет. Нидерланды отметили, что общий срок исковой давности по договорам купли-продажи товаров с родовыми признаками составляет 30 лет, но что принцип о том, что все договоры должны исполняться добросовестно, не позволяет покупателю откладывать предъявление иска продавцу на очень долгий период.

h) Другие сроки

15. Польша указала, что срок для предъявления договорных претензий составляет один год между социалистическими предприятиями и десять лет в других случаях. Она также отметила, что иски в отношении гарантии от физических

дефектов²⁰ не допускаются, если покупатель не сообщил продавцу о существовании такого дефекта в течение одного месяца с момента его обнаружения или в течение одного месяца после того, как он должен был обнаружить такой дефект при условии проявления должного прилежания. Предъявление таких исков запрещается по истечении одного года с даты поставки. Если продавец выдал письменную гарантию в отношении качества, то предъявление иска о нарушении такой гарантии допускается в течение трех месяцев со дня истечения срока гарантии.

16. Венесуэла указала, что для личных гражданских исков общий срок исковой давности составляет десять лет, но что в случае, когда продавец гарантировал удовлетворительную работу в течение определенного периода времени, покупатель обязан уведомить продавца о дефекте в течение одного месяца со дня его обнаружения и должен предъявить иск в течение одного года после такого уведомления.

Вопрос 9: В отношении каких вопросов бремя доказывания несет истец и в отношении каких вопросов оно лежит на ответчике?

Общий принцип

1. Многие государства указали, что в принципе истец (т. е. покупатель в иске о нарушении договора купли-продажи путем поставки дефектных товаров) обязан доказать элементы, необходимые для установления ответственности (Австралия, Австрия, Афганистан, Барбадос, Бельгия, Бенин, Бурунди, Венесуэла, Ирландия, Канада, Кипр, Маврикий, Мадагаскар, Пакистан, Польша, Португалия, Румыния, Соединенное Королевство, Сьерра Леоне, Фиджи, Швеция). Однако ответчик (т. е. продавец в иске, указанном выше) обязан доказать элементы любого возражения, освобождающего его от ответственности (Австралия, Австрия, Барбадос, Бельгия, Бенин, Бурунди, Венесуэла, Сьерра Леоне).

2. Государства, в которых торговое право предусматривает подразумеваемые условия о качестве, составленные по образцу акта Соединенного Королевства о купле-продаже товаров 1893 года, сообщили следующие примеры вопросов, которые должны доказываться истцом и ответчиком, соответственно, согласно принципу, указанному в пункте 1, выше:

Доказываются истцом: условия договора (Австралия, Барбадос), нарушение договора (Австралия, Барбадос, Канада, за исключением провинции Квебек) и причинная связь между нарушением договора и ущербом (Австралия).

Доказываются ответчиком: возражения относительно осмотра истцом товара или того, что он

полагался на патент или торговое наименование (Австралия), и отсутствие умысла, ошибки или тщетности (Канада, за исключением провинции Квебек).

3. Канада (за исключением провинции Квебек) указала, что в тех случаях, когда суть вопроса была в особенности в пределах осведомленности одной из сторон, бремя доказывания относительно этого вопроса возлагается на эту сторону.

4. Государства, торговое право которых содержит подразумеваемую гарантию от скрытых дефектов, составленную по образцу положений французского гражданского кодекса, отметили следующие примеры вопросов, которые должны доказываться истцом и ответчиком, соответственно, согласно принципу, изложенному в пункте 1, выше:

Доказываются истцом: договор купли-продажи (Маврикий), скрытые дефекты, влияющие на использование проданной вещи (Бельгия, Маврикий), понесенный ущерб (Бурунди, Мадагаскар), причинная связь между понесенным ущербом и скрытым дефектом (Бурунди, Маврикий) и тот факт, что продавец, если он не является профессиональным продавцом, действовал недобросовестно (Маврикий).

Доказывается ответчиком: что дефект не существовал в момент продажи (Бельгия), что, несмотря на все возможные предосторожности, он был не в состоянии знать о дефекте (Бельгия), что ущерб был причинен непреодолимой силой (Бельгия, Бурунди, Венесуэла), что он не является профессиональным продавцом и действовал добросовестно (Маврикий), что дефекты в товаре были явными (Маврикий) и что ущерб был вызван действиями третьей стороны или возник по вине истца или что проданный товар был уграчен (Венесуэла).

5. Другие государства указали:

В качестве вопросов, доказываемых истцом: нарушение договора (Швеция), характер и размеры ущерба (Дания, Швеция) и причинная связь между дефектом и понесенным ущербом (Дания, Румыния).

В качестве вопросов, доказываемых ответчиком: непреодолимая сила (Румыния, Филиппины), отсутствие вины с его стороны (Австрия) и что причиной ущерба были действия истца или третьей стороны (Румыния).

6. Барбадос, Канада (для провинции Квебек) и Португалия указали, что обычное распределение бремени доказывания может быть изменено условиями договора относительно бремени доказывания. Португалия указала, что соглашение относительно изменения бремени доказывания является ничтожным в следующих случаях:

a) если оно касается неотъемлемого права или делает чрезвычайно трудным осуществление одной из сторон своих прав; или

²⁰ Описание этой гарантии см. II, А, вопросы 1 и 2, пункт 21.

б) исключает законные средства доказывания или допускает средства доказывания, отличающиеся от законных.

Степень доказывания

7. Австралия, Барбадос, Канада (за исключением провинции Квебек) и Соединенное Королевство указали, что, если бремя доказывания лежит на одной из сторон, требуемой степенью доказывания является доказательство равновесия вероятностей. Португалия указала, что в случае сомнения факты должны толковаться как подтверждающие рассматриваемое право.

В. ВНЕДОГОВОРНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

1. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ИЗ ДЕЛИКТОВ (ПРАВОНАРУШЕНИЙ)²¹

Вопрос 1: На каких концепциях основывается ответственность?

Вопрос 2: Какие действия или бездействия могут повлечь за собой ответственность?

1. Информация, предоставленная раздельно в связи с этими двумя вопросами, является взаимосвязанной и поэтому анализируется совместно в рамках двух категорий ответственности — ответственности за вину и безусловной ответственности.

Ответственность за вину

2. Многие государства (Австралия, Афганистан, Белорусская Советская Социалистическая Республика, Бельгия, Бенин, Бурунди, Венгрия, Дания, Ирландия, Канада (для провинции Квебек), Маврикий, Мадагаскар, Нидерланды, Никарагуа, Норвегия, Пакистан, Польша, Португалия, Союз Советских Социалистических Республик, Федеративная Республика Германии) указали, что вина является основанием ответственности. Некоторые из этих государств далее отметили, что вина включает одно или оба из следующих двух оснований ответственности: намеренное действие и неосторожность.

Намеренное действие

3. Бельгия, Бенин, Бурунди, Венесуэла, Канада (для провинции Квебек), Маврикий, Мадагаскар, Никарагуа и Польша отметили, что действия, осуществленные с намерением причинить убытки, влекут за собой ответственность в случае возникновения убытков.

²¹ Ответ Чили ограничивался договорной ответственностью и формами внедоговорной ответственности, не являющимися ответственностью из деликтов (правонарушений). Ответ Австрии касался главным образом договорной ответственности, а ответ Германской Демократической Республики ограничивался договорной ответственностью в соответствии с Законом о международных хозяйственных договорах, принятым 5 февраля 1976 года (см. выше сноску 3). В ответе Турции было лишь указано, что законодательство Турции не предусматривает какого-либо специального правила в отношении гражданской ответственности изготовителей, но изготовители несут некоторую гражданскую ответственность за дефектные товары через посредство распределителей их товаров.

Неосторожность

4. Большинство государств (Австралия, Барбадос, Бельгия, Бенин, Ботсвана, Бурунди, Венгрия, Венесуэла, Дания, Ирландия, Канада, Кипр, Маврикий, Мадагаскар, Нидерланды, Никарагуа, Норвегия, Пакистан, Португалия, Соединенное Королевство, Сьерра Леоне, Федеративная Республика Германии, Фиджи, Филиппины, Швеция) отметили, что неосторожные действия влекут за собой ответственность. Некоторые государства определили неосторожность как несоблюдение стандарта разумного человека (Австралия, Барбадос, Ботсвана, Венгрия, Канада, Кипр, Пакистан, Португалия, Сенегал, Соединенное Королевство, Фиджи, Филиппины). Было также отмечено, что небольшая степени неосторожности достаточно для того, чтобы повлечь за собой ответственность (Бурунди, Мадагаскар).

Требование нарушения обязанности в дополнение к вине

5. Австралия, Барбадос, Ботсвана, Ирландия, Канада (для других провинций, помимо Квебека), Кипр, Пакистан, Сенегал, Соединенное Королевство, Сьерра Леоне и Фиджи отметили, что неосторожные действия влекут за собой ответственность лишь в том случае, когда неосторожность связана с нарушением обязанности по проявлению заботливости ответчиком по отношению к истцу. Такая обязанность возникает, когда ответчик не может разумно предвидеть, что его действия или бездействие могут привести к физическому ущербу для личности или собственности истца. В качестве специальных примеров неосторожного нарушения обязанности были отмечены нижеследующие:

а) когда ответчик поставил опасный по своему характеру товар лицу А, которое поставило его истцу, которому этот товар причинил ущерб (Кипр, Пакистан);

б) когда ответчик, зная об опасном характере товара, не сообщил получателю товара об этой опасности, а истец — третья сторона — в результате получил повреждения (Кипр);

с) когда предприятие ответчика не организовало свою коммерческую деятельность таким образом, чтобы максимально исключить причинение вреда или ущерба другим, и само или через своих главных представителей не обеспечило надлежащий отбор служащих и руководство ими (Федеративная Республика Германии).

6. Нидерланды отметили, что для обоснования ответственности необходимо доказать, что неправильное действие было также противоправным в том смысле, что оно явилось нарушением обязанности проявить заботливость. Однако при доказанности нарушения обязанности проявить заботливость вина со стороны производителя часто будет презюмироваться.

Колебания степени требуемой заботливости

7. Австралия, Бурунди, Ирландия, Канада (для других провинций, помимо Квебека), Нидерланды, Норвегия и Швеция отметили, что степень требуемой заботливости изменяется соразмерно с возможным риском ущерба, а Австралия также отметила, что в отношении опасных по своему характеру товаров стандарт приближается к безусловной ответственности²². Швеция отметила, что требование очень большой степени заботливости, влекущей за собой ответственность, приближающуюся к безусловной ответственности, действует для промышленных предприятий.

Изменения в отношении бремени доказывания неосторожности²³

8. Австралия, Барбадос, Ирландия, Канада (для других провинций, помимо Квебека), Кипр, Пакистан, Соединенное Королевство, Сьерра Леоне, Фиджи отметили, что бремя доказывания неосторожности обычно лежит на истце. Однако, если обстоятельства, при которых были причинены убытки или ущерб, приводят к выводу, что эта причина состояла в неосторожности ответчика («res ipsa loquitur»), то ответчик несет бремя опровержения неосторожности.

9. Федеративная Республика Германии отметила, что, когда пострадавшая сторона доказывает, что причина дефекта товара, вызвавшего убытки или ущерб, не может быть определена точно, но что такая причина относится к сфере деятельности, за которую изготовитель несет ответственность, презюмируется, что этот дефект приписывается неосторожному поведению со стороны изготовителя. После этого на изготовителе лежит бремя опровержения этой презумпции путем доказательства, что им были соблюдены связанные с его коммерческой деятельностью организационные обязанности и что он тщательно отобрал служащих своего предприятия и тщательно руководил ими. Федеративная Республика Германии также отметила, что, когда закон направлен на то, чтобы иметь защитительное действие (например, некоторые законы о производстве или распределении опасных товаров), вина обычно презюмируется из факта нарушения закона.

10. Португалия отметила, что в ее правовой системе существует положение, согласно которому, кто бы ни причинил убытки другим при осуществлении опасной деятельности, он должен возместить эти убытки, если только он не докажет, что принял все необходимые в данных обстоятельствах меры предосторожности.

²² См. также II, В, 1, вопрос 4, пункт 2.

²³ Проблемы, связанные с бременем доказывания, рассматриваются ниже, II, В, 1, вопрос 9. Изменения в отношении бремени доказывания неосторожности в данном случае рассматриваются в той степени, в какой они имеют отношение к безусловности ответственности.

«Риски развития» (ответственность за дефекты, не поддающиеся обнаружению при том уровне научных знаний, который имеется во время распространения товара)

11. Все государства, высказавшиеся по этому вопросу (Бурунди, Канада, Нидерланды, Федеративная Республика Германии, Швеция), отметили, что в данном случае не имеется ответственности, а также вины или неосторожности ни с чьей стороны.

Обман

12. Португалия отметила, что обманные действия влекут за собой ответственность, а Ботсвана и Пакистан указали, что лицо, предоставившее обманные сведения относительно состояния товара, несет ответственность за ущерб, причиненный в результате этого лицу, которому были предоставлены эти сведения. Кипр отметил, что лицо, предоставившее обманные сведения о том, что опасный товар является безопасным, и введшее тем самым получателя товара в заблуждение, в результате чего был причинен ущерб третьей стороне, несет ответственность перед этой третьей стороной.

Злоупотребление правами

13. Венесуэла отметила, что ответственность налагается в том случае, если кто-либо при осуществлении своих прав вышел за пределы добросовестности.

Действия или бездействие, влекущие за собой ответственность

14. В связи с отмеченными выше основаниями ответственности действия или бездействие влекут за собой ответственность лишь в том случае, если по своему характеру они соответствуют требованиям, вытекающим из соответствующих оснований ответственности, например, если они представляют собой намеренные действия, неосторожные действия, обманные действия. Были отмечены следующие случаи возможного физического характера действий, влекущих за собой ответственность:

a) упущение или ошибка в процессе изготовления и изъян в конструкции (Австралия, Афганистан, Белорусская ССР, Бельгия, Венгрия, Канада, Норвегия, Союз Советских Социалистических Республик, Сьерра Леоне, Федеративная Республика Германии, Швеция);

b) отсутствие надлежащего предупреждения или инструкции (Австралия, Афганистан, Белорусская Советская Социалистическая Республика, Бельгия, Бурунди, Венгрия, Германии, Федеративная Республика, Канада, Мадагаскар, Норвегия, Союз Советских Социалистических Республик, Швеция);

c) неправильное сообщение об условиях, связанных с безопасностью (Афганистан, Венгрия, Канада (для провинции Квебек);

d) распределение товара в опасном состоянии (Афганистан, Канада (для провинции Квебек), Мадагаскар);

e) неизъятие дефектного товара (Канада (для других провинций, кроме Квебека), Федеративная Республика Германии).

Безусловная ответственность

Ответственность лица, осуществляющего заботу о вещи

15. Бельгия, Бенин, Бурунди, Венесуэла, Канада (для провинции Квебек), Маврикий, Мадагаскар, Румыния и Сенегал указали на определенную форму безусловной ответственности, которая имеет отдельные элементы, общие для права всех этих государств, но требует дополнительных элементов в рамках права некоторых из этих государств. Общие элементы, которые должен доказывать истец, сводятся к следующему:

a) что ответчик нес заботу о вещи, т. е. он использовал, контролировал и управлял этой вещью; и

b) к доказыванию убытков, причиненных этой вещью.

16. Были отмечены следующие дополнительные элементы, которые должны быть доказаны истцом:

a) что вещь была дефектной (Бельгия);

b) что вещь была опасной (Румыния);

c) что повреждение или ущерб состояли в смерти, физическом вреде для лица или физическом ущербе для имущества (Мадагаскар).

17. В случае доказанности этих необходимых элементов ответчик несет ответственность, если он не представит имеющего силу возражения. Однако доказательство отсутствия неосторожности не является достаточным для возражения, за исключением Маврикия. Допустимы следующие возражения²⁴:

a) форс-мажорные обстоятельства (Бельгия, Бенин, Бурунди, Венесуэла, Маврикий, Мадагаскар, Румыния, Сенегал);

b) причиной убытков является вина потерпевшего (Бенин, Бурунди, Венесуэла, Маврикий, Мадагаскар, Румыния, Сенегал);

c) причиной убытков является действие третьего лица (Бенин, Венесуэла, Маврикий, Мадагаскар, Румыния, Сенегал);

²⁴ Вопрос о возможных возражениях рассматривается ниже, II, В, 1, вопрос 7. Однако, поскольку объем имеющихся возражений имеет значение для решения о безусловности ответственности, возражения, применяемые при такой форме безусловной ответственности, отмечаются сейчас.

d) ответчик не мог предотвратить действия, причинившие убытки (Канада, для провинции Квебек);

e) условия договора, освобождающие ответчика от ответственности (Мадагаскар).

Действие или бездействие, влекущие за собой ответственность

18. Действием, влекущим за собой ответственность в вышеупомянутой форме безусловной ответственности, является осуществление заботы о вещи, причинившей ущерб, при условии, если другие указанные выше условия для ответственности также были удовлетворительны.

Другие случаи безусловной ответственности

19. Белорусская Советская Социалистическая Республика и Союз Советских Социалистических Республик отметили, что организации и частные лица, деятельность которых связана с повышенной опасностью для окружающих лиц, должны платить возмещение за любой ущерб, причиненный источником этой опасности, если не докажут, что этот ущерб был вызван «непреодолимой силой» или умыслом потерпевшего. Венгрия указала на положение в ее законе, согласно которому любое лицо, осуществляющее деятельность, связанную с существенной опасностью, должно возмещать вызываемый этим ущерб, но добавило, что это положение до настоящего времени не применялось в судебном порядке по отношению к ответственности изготовителей. Однако доказательство того, что ущерб был вызван неустранимой причиной, находящейся вне сферы этой деятельности, или что убытки были вызваны поведением потерпевшего, представляет собой возражение.

20. Норвегия отметила, что в ходе процесса судебного правосудия, который еще продолжается, абсолютная ответственность предусматривается в тех случаях, когда дефектные товары порождают высокую степень опасности или риска, в особенности опасность физического вреда для людей и животных.

21. Ботсвана, Дания, Португалия и Сьерра-Леоне указали, что их законы не предусматривают безусловной ответственности.

Альтернативные средства защиты из договора и из деликта (правонарушение)

22. Барбадос, Бельгия, Канада (для провинции Квебек), Нидерланды, Польша, Сьерра-Леоне отметили, что лицо, находящееся в договорных отношениях с другим лицом, может возбудить против него иск из деликта (правонарушения), если факты указывают на ответственность из деликта (правонарушения), независимо от того, что оно могло предъявить иск на основании договора. Германская Демократическая Республика отметила, однако, что в случаях, подпа-

дающих в сферу его применения, закон о международных хозяйственных договорах²⁵ исключает внедоговорные претензии.

Вопрос 3: Какие лица могут нести ответственность?

1. Все государства, приславшие ответы на этот вопрос, отметили, что ответственность несет каждое лицо, чье действие или бездействие повлекло за собой ответственность согласно существующему основанию ответственности²⁶. Однако особо была выделена потенциальная ответственность следующих категорий лиц:

Лица в цепи производства или распределения товара

a) все лица в цепи производства или распределения (Бельгия, Бенин, Бурунди, Канада (для других провинций, помимо Квебека), Сенегал, Швеция);

b) изготовитель или сборщик готового изделия (Австралия, Барбадос, Белорусская Советская Социалистическая Республика, Ботсвана, Ирландия, Мадагаскар, Нидерланды, Польша, Союз Советских Социалистических Республик, Сьерра Леоне);

c) поставщик составных частей (Австралия, Барбадос, Белорусская Советская Социалистическая Республика, Мадагаскар, Союз Советских Социалистических Республик);

d) оптовый и розничный торговец данным товаром (Австралия, Ботсвана, Ирландия, Мадагаскар, Нидерланды, Сьерра Леоне);

Лица, не находящиеся в цепи производства или распределения товара

e) подрядчик на оказание услуг (Австралия, Белорусская Советская Социалистическая Республика, Польша, Союз Советских Социалистических Республик);

f) инспектора и лица, выдающие удостоверения (Канада, для других провинций, помимо Квебека).

2. Белорусская Советская Социалистическая Республика и Союз Советских Социалистических Республик отметили, что во многих случаях закон исключает какое-либо взыскание в судебном порядке возмещения со стороны розничного торговца.

Ответственность за чужую вину

3. Венесуэла, Дания, Нидерланды, Норвегия, Сенегал и Швеция указали, что общий принцип, согласно которому наниматель несет ответственность за деликт (правонарушение), совершен-

ный его служащим в ходе выполнения своих обязанностей, применим к ответственности за товары.

4. Федеративная Республика Германии отметила, что даже если потерпевший докажет вину служащего в процессе изготовления или распределения товара, наниматель может снять с себя вину, доказав, что данный служащий был отобран надлежащим образом и получил надлежащее руководство. Однако она также отметила, что действие этого принципа может быть ослаблено следующим образом:

a) предприятие обязано организовать свою коммерческую деятельность надлежащим образом. В случае доказательства ненадлежащей организации ответственность будет нести непосредственно предприятие, независимо от какой-либо вины его служащих;

b) когда дефект товара возник в такой области деятельности, за которую предприятие несет ответственность, бремя опровержения неосторожности возлагается на предприятие.

Совместные противоправные действия

5. Бельгия, Венесуэла, Мадагаскар и Никарагуа отметили, что, когда ущерб причиняется совместно несколькими лицами, каждое из них несет ответственность в отношении всей суммы подлежащего выплате возмещения. Португалия указала, что в таком случае ответственность является совместной, а Федеративная Республика Германии отметила, что каждое лицо несет солидарную ответственность.

*Вопрос 4: Различается ли ответственность в зависимости от вида товаров, причинивших ущерб?*²⁷

1. Большинство государств (Австралия, Барбадос, Белорусская Советская Социалистическая Республика, Бельгия, Бенин, Ботсвана, Бурунди, Венгрия, Венесуэла, Дания, Ирландия, Канада, Кипр, Маврикий, Мадагаскар, Нидерланды, Норвегия, Пакистан, Польша, Португалия, Румыния, Сенегал, Соединенное Королевство, Союз Советских Социалистических Республик, Сьерра Леоне, Федеративная Республика Германии, Фиджи, Филиппины, Швеция) отметили, что ответственность из деликта (правонарушения) не различается в зависимости от вида товаров, причинивших ущерб.

2. Некоторые государства указали, что требуемый со стороны изготовителя или поставщика стандарт заботливости увеличивается пропорционально опасному характеру соответствующего

²⁵ Сферу применения этого закона см. II, А, вопросы 1 и 2, сноска 3.

²⁶ Различные признаваемые государства основания ответственности см. выше, II, В, 1, вопросы 1 и 2.

²⁷ Многие государства отметили, что производство и поставка некоторых товаров (например, продовольствия, медикаментов, взрывчатых веществ) регулируются специальными законами, выходящими за пределы сферы ответственности из деликта (правонарушения). Эти примеры отмечаются ниже, в II, В, 2.

товара²⁸. Кипр и Пакистан отметили, что специальная обязанность по проявлению заботливости в некоторых обстоятельствах устанавливается в отношении опасного движимого имущества²⁹.

3. Филиппины указали, что изготовители и лица, занимающиеся переработкой продовольственных товаров, напитков, туалетных принадлежностей и аналогичных товаров, несут ответственность за смерть или повреждение, причиненные какими-либо примененными вредными веществами.

Вопрос 5: Какие лица могут иметь право на возмещение?

1. Все государства, приславшие ответы на этот вопрос, отметили, что право на возмещение имеет любое лицо, потерпевшее убытки или ущерб в результате деликта (правонарушения)³⁰.

2. Дания, Нидерланды и Федеративная Республика Германии отметили, что в случае физического вреда право на возмещение имеет лишь потерпевший, а другие лица, понесшие убытки или ущерб как следствие этого вреда, такого права не имеют.

3. В отношении случаев смерти было указано, что право на возмещение имеют следующие лица³¹:

Лица, потерявшие источник существования

a) ближайшие родственники (Бурунди), все лица (Федеративная Республика Германии) и лицо, не являющееся наследником умершего (Филиппины), которое имело право на получение содержания со стороны умершего в течение его жизни;

b) вдова и иждивенцы умершего, потерявшие содержание в результате его смерти (Ботсвана);

c) супруга, дети или родители умершего (Нидерланды) и все лица (Дания), фактически содержавшиеся умершим при его жизни и потерявшие содержание в результате его смерти;

Другие случаи

d) наследник для возмещения расходов на похороны (Федеративная Республика Германии) или для возмещения потери заработка умершего (Филиппины);

²⁸ См. выше, II, В, 1, вопросы 1 и 2, пункт 6.

²⁹ Там же, пункт 7.

³⁰ Ответы на вопрос 6: «В отношении каких видов убытков или ущерба можно взыскать возмещение в судебном порядке?» показали, что в некоторых государствах в отношении некоторых видов убытков или ущерба взыскание невозможно. Этим общим замечанием в ответ на вопрос 5 был подчеркнут тот факт, что в праве на возмещение не отказывается никакой конкретной категории лиц.

³¹ В связи с вопросом 5, выше, основное внимание в анализе уделяется кругу лиц, имеющих право на возмещение. По связанному с этим вопросу о сумме, подлежащей взысканию в судебном порядке, см. ниже II, В, 1, вопрос 6, пункты 6—8.

e) имущественная масса умершего (Австралия, Соединенное Королевство);

f) родственники по мужу или жене и супруг или супруга умершего, что касается возмещения за горе, причиненное смертью (Венесуэла), и супруг или супруга и дети умершего, что касается возмещения за неденежные потери (Португалия).

Вопрос 6: В отношении каких видов убытков или ущерба может быть взыскано возмещение?

1. Информация, данная в ответ на этот вопрос, анализируется по следующим разделам:

a) степень ответственности за различные виды убытков;

b) правила, определяющие те последствия деликта (правило нарушения), возмещение за которое может быть взыскано;

c) правила оценки в денежном выражении возмещения, подлежащего присуждению за убытки или ущерб.

a) *Степень ответственности за различные виды убытков*

Физический вред лицу: денежные убытки и неденежные потери

Денежные убытки

2. Австралия, Афганистан, Барбадос, Белорусская Советская Социалистическая Республика, Бельгия, Бенин, Ботсвана, Бурунди, Венгрия, Венесуэла, Дания, Ирландия, Канада, Кипр, Маврикий, Мадагаскар, Нидерланды, Никарагуа, Норвегия, Польша, Португалия, Румыния, Сенегал, Соединенное Королевство, Союз Советских Социалистических Республик, Сьерра-Леоне, Федеративная Республика Германии, Фиджи, Филиппины и Швеция отметили, что возмещение за денежные убытки, вызванные нанесением физического вреда какому-либо лицу, может быть взыскано.

Неденежные потери

3. Из перечисленных выше государств в ответах Бельгии, Бенина, Бурунди, Венесуэлы, Канады (в отношении провинции Квебек), Маврикия, Мадагаскара, Польши, Сенегала, Филиппин и Швеции было отмечено, что, кроме того, взысканию подлежит также возмещение за неденежные потери, классифицированные как «dommage moral» (моральный ущерб). Однако в ответах Белорусской Советской Социалистической Республики, Венгрии и Союза Советских Социалистических Республик было отмечено, что возмещение за «dommage moral» взысканию не подлежит.

4. В ответах Афганистана, Барбадоса, Дании, Нидерландов, Португалии, Румынии, Соединенного Королевства, Федеративной Республики Германии и Фиджи было отмечено, что возмеще-

ние за отдельные формы неденежных потерь подлежит взысканию. Норвегия отметила, что неденежные потери могут быть взысканы лишь в том случае, если:

а) потерпевшему был причинен постоянный и существенный вред в медицинском отношении, или

б) вред был причинен умышленно или в результате грубой неосторожности.

Смерть, вызванная деликтом (правонарушением): денежные убытки и неденежные потери

5. Австралия, Афганистан, Барбадос, Белорусская Советская Социалистическая Республика, Бельгия, Бенин, Ботсвана, Бурунди, Венгрия, Венесуэла, Германии, Федеративная Республика Дания, Канада, Маврикий, Мадагаскар, Нидерланды, Польша, Португалия, Соединенное Королевство, Союз Советских Социалистических Республик и Фиджи отметили, что возмещение за убытки, вызванные смертью какого-либо лица, подлежит взысканию.

Денежные убытки

6. Было отмечено, что возмещение подлежит взысканию при следующих видах денежных убытков³²:

а) при потере содержания, которое было бы предоставлено истцу умершим в случае жизни последнего (Ботсвана, Бурунди, Дания, Нидерланды, Португалия, Федеративная Республика Германии, Филиппины). Нидерланды добавили, что в отношении какого-либо другого вида убытков никакого возмещения не выплачивается;

б) при потере заработка умершего (Филиппины);

с) в отношении медицинских расходов, понесенных при лечении (Бурунди, Португалия);

д) в отношении расходов на похороны (Бурунди, Португалия, Федеративная Республика Германии).

7. Соединенное Королевство указало, что денежные убытки подлежат взысканию. Барбадос отметил, что возмещение мужу или хозяйке убытков, причиненных ему смертью, соответственно, его жены или слуги, взысканию не подлежит.

Неденежные потери

8. Бурунди указала, что возмещение подлежит выплате за «*dommage moral*»; Португалия отметила, что возмещение подлежит выплате за неденежные потери; согласно Соединенному Королевству, возмещение подлежит взысканию за боль и страдания; по сообщению Венесуэлы и

Филиппин, возмещение подлежит выплате за душевные страдания.

Ущерб другому имуществу, помимо самого товара

9. Австралия, Афганистан, Барбадос, Белорусская Советская Социалистическая Республика, Бельгия, Бенин, Ботсвана, Бурунди, Венгрия, Венесуэла, Дания, Ирландия, Канада, Кипр, Маврикий, Мадагаскар, Нидерланды, Никарагуа, Норвегия, Польша, Португалия, Румыния, Сенегал, Союз Советских Социалистических Республик, Сьерра Леоне, Федеративная Республика Германии, Фиджи, Филиппины и Швеция отметили, что возмещение за убытки, причиненные другому имуществу, помимо самого товара, подлежит взысканию.

10. Из этих государств Бурунди, Венгрия, Дания, Канада (для других провинций, помимо Квебека), Никарагуа, Польша, Португалия, Соединенное Королевство, Фиджи и Филиппины отметили, что подлежит взысканию возмещение за упущенную выгоду, вызванную таким ущербом.

Экономические убытки, не связанные с физическим вредом или ущербом имуществу

11. В ответах Афганистана, Барбадоса, Бельгии, Бенина, Венгрии, Венесуэлы, Канады (для провинции Квебек), Маврикия, Мадагаскара, Польши, Португалии и Сенегала было указано, что возмещение за такие убытки подлежит взысканию.

12. Канада (для других провинций, помимо Квебека) отметила, что общего правила, исключаящего взыскание экономических убытков, не существует, но это взыскание допускается лишь в ограниченных случаях. Ирландия и Кипр отметили, что их позиция в отношении взыскания является неясной, а Кипр также указал, что в отдельных случаях взыскание, по-видимому, возможно.

13. Дания, Соединенное Королевство, Фиджи и Швеция указали, что обычно взыскание таких убытков невозможно. Австралия отметила, что возмещение за уменьшение стоимости самого товара взысканию не подлежит.

Ущемление неденежного интереса; «dommage moral»³³

14. Афганистан, Барбадос, Бельгия, Бенин, Бурунди, Венесуэла, Канада (для провинции Квебек), Маврикий, Мадагаскар, Сенегал и Филиппины отметили, что возмещение за ущемление неденежного интереса может быть взыскано. Из этих государств Бельгия, Бенин, Бурунди, Венесуэла, Канада (для провинции Квебек), Маврикий, Мадагаскар, Сенегал и Филиппины квали-

³² Категории лиц, имеющих право требования в связи с потерей источника существования, перечисляются выше, II, В, 1, вопрос 5, пункт 3.

³³ Государства, где предусмотрено возмещение за «*dommage moral*», вытекающий из физического ущерба, были отмечены выше, в пунктах 2—4.

фицировали возможные убытки, вытекающие из ущемления неденежного интереса как «dommage moral».

15. Белорусская Советская Социалистическая Республика, Венгрия и Союз Советских Социалистических Республик указали, что возмещение за «dommage moral» взысканию не подлежит. Ботсвана отметила, что возмещение не подлежит взысканию в случае, если убытки не представляли собой «патримониальные потери».

б) *Правила, определяющие те последствия деликта (правонарушения), возмещение за которые может быть взыскано*

Критерий возможности предвидеть

16. Канада (в отношении провинции Квебек) и Филиппины отметили, что возмещение в отношении тех последствий, которые невозможно предвидеть, подлежит взысканию. Однако эти последствия должны быть:

- i) прямыми и непосредственными последствиями деликта (правонарушения) (Канада, для провинции Квебек);
- ii) естественными или вероятными последствиями соответствующего действия или бездействия (Филиппины).

17. Австралия, Барбадос и Швеция отметили, что возмещение ограничено теми последствиями, которые могут быть разумным образом предвидены.

Причинная связь

18. Бенин, Бурунди, Мадагаскар, Нидерланды и Португалия отметили, что должна быть доказана надлежащая причинная связь между последствиями, в отношении которых требуется возмещение, и деликтом (правонарушением).

Отдаленность

19. Ботсвана и Соединенное Королевство указали, что ущерб не должен быть слишком отдаленным результатом.

с) *Правила оценки в денежном выражении возмещения, подлежащего присуждению за убытки или ущерб*

20. Польша, Португалия, Румыния и Сьерра Леоне отметили, что цель присуждения возмещения состоит в восстановлении потерпевшего в том положении, в каком он находился бы в том случае, если бы деликт (правонарушение) не был совершен.

21. Нидерланды, Польша и Португалия отметили, что суд имеет право уменьшить сумму, присуждаемую в качестве возмещения, принимая во внимание:

а) финансовое положение сторон (Нидерланды);

б) степень виновности ответчика, его финансовое положение и другие обстоятельства дела (Польша, Португалия).

*Вопрос 7: Какими могут быть возражения ответчика и каковы их последствия?*³⁴

Отмечались следующие возражения:

а) *Отсутствие условий, необходимых для возникновения ответственности*

1. Многие государства отмечали, что одним из возражений является указание на отсутствие условий, необходимых для возникновения ответственности. Были приведены следующие примеры обстоятельств, в которых ответственности не возникает:

- i) отсутствие в определенных обстоятельствах у ответчика обязанности по отношению к истцу проявлять заботу (Австралия);
- ii) отсутствие факта неосторожности ответчика (Ирландия, Канада, для других провинций, кроме Квебека), Маврикий, Сьерра Леоне) или его вины (Венгрия);
- iii) отсутствие причинной связи между виной и ущербом (Канада, Маврикий, Португалия);
- iv) отсутствие дефекта в товаре (Норвегия).

б) *Вина потерпевшей стороны и встречная (сравнимая) вина*

2. Австралия, Афганистан, Барбадос, Белорусская Советская Социалистическая Республика, Бельгия, Бенин, Ботсвана, Бурунди, Венгрия, Дания, Ирландия, Канада, Маврикий, Мадагаскар, Нидерланды, Норвегия, Пакистан, Польша, Португалия, Румыния, Сенегал, Соединенное Королевство, Союз Советских Социалистических Республик, Федеративная Республика Германии, Фиджи и Швеция отметили, что вина потерпевшей стороны представляет собой одно из возражений.

3. Отмечалось, что вина ответчика снимается путем доказывания того, что степень вины истца была такой, что основная ответственность за понесенный ущерб ложится на истца (Австралия, Белорусская Советская Социалистическая Республика, Бельгия, Бурунди, Венгрия, Канада, Мадагаскар, Нидерланды, Польша, Румыния, Соединенное Королевство, Союз Советских Социалистических Республик, Федеративная Республика Германии).

4. Отмечалось также, что в тех случаях, когда вина обеих сторон способствовала возникновению ущерба, сумма компенсации, предоставляемой истцу, уменьшается пропорционально

³⁴ Возражения в некоторых случаях безусловной ответственности отмечались в II, В, 1, вопросы 1 и 2, пункты 17 и 19, выше.

степени, в какой данный ущерб был причинен по его вине (Австралия, Барбадос, Белорусская Советская Социалистическая Республика, Бельгия, Ботсвана, Венгрия, Дания, Ирландия, Канада, для других провинций, кроме Квебека), Нидерланды, Португалия, Соединенное Королевство, Союз Советских Социалистических Республик, Федеративная Республика Германии и Швеция).

с) *Принятие риска*

5. Австралия, Афганистан, Барбадос, Ботсвана, Венгрия, Дания, Канада (для других провинций, кроме Квебека), Мадагаскар, Нидерланды, Норвегия, Румыния, Соединенное Королевство и Сьерра Леоне отметили, что принятие на себя риска является одним из возражений. Венгрия отметила, что это возражение возможно только в том случае, когда причиненный вред не угрожает какому-либо социальному интересу и не нарушает его, а Румыния отметила, что положение о принятии на себя риска должно содержаться в юридически действительном постановлении контракта.

д) *Форс-мажорные обстоятельства, непредвиденный случай (cas fortuit), акт бога, неотвратимое происшествие*

6. Афганистан, Белорусская Советская Социалистическая Республика, Бельгия, Бенин, Ботсвана, Бурунди, Венгрия, Канада (для провинции Квебек), Мадагаскар, Маврикий, Нидерланды, Норвегия, Польша, Румыния, Сенегал, Союз Советских Социалистических Республик и Филиппины отметили, что одним из возражений является доказывание того, что ущерб возник по причине форс-мажорных обстоятельств³⁵.

7. Канада (для провинции Квебек) и Сенегал отметили, что одним из возражений является доказывание того, что ущерб был результатом непредвиденного случая cas fortuit.

8. Барбадос отметил, что одним из возражений является доказывание того, что ущерб был результатом акта бога.

9. Барбадос и Сьерра Леоне отметили, что одним из возражений является доказывание того, что ущерб произошел в результате неотвратимого происшествия. Барбадос отметил, что это возражение возможно в том случае, «когда обвиняемая сторона абсолютно не имела возможности предотвратить его путем проявления обычной заботы, предосторожностей и мастерства».

е) *Акт вмешательства третьей стороны*

10. Австралия, Афганистан, Бенин, Ботсвана, Дания, Канада, Мадагаскар, Маврикий, Норве-

³⁵ Определения понятия форс-мажорных обстоятельств, данные Ботсваной, Бурунди и Румынией, см. II, А, вопрос 7, пункт 2, выше.

гия, Румыния и Сенегал отметили, что одним из возражений является доказывание того, что убытки причинены актом вмешательства третьей стороны. Афганистан, Мадагаскар и Румыния отметили, что такой акт должен считаться эквивалентным форс-мажорным обстоятельствам.

f) *Оговорки об освобождении*

11. Бельгия, Канада (для провинции Квебек) и Швеция отметили, что, если иск предъявляется на основе неосторожности между сторонами, находящимися в договорных отношениях, ответчик может ссылаться на оговорку в договоре, освобождающую его от ответственности. Однако Канада (для провинции Квебек) также отметила, что такая оговорка об освобождении является недействительной:

- i) когда она направлена против общественного порядка и морали;
- ii) когда утверждается, что данный деликт правонарушения был связан с faute lourde или грубой неосторожностью;
- iii) когда одна сторона склонила другую к согласию с оговоркой об освобождении с помощью ложных сообщений.

12. Бурунди, Маврикий и Мадагаскар указали, что договорная оговорка об освобождении ответчика от ответственности за вину является недействительной. Канада (для провинции Квебек) отметила, что оговорка об освобождении ответчика от ответственности за преднамеренное причинение вреда является недействительной.

Вопрос 8: Существуют ли фиксированные пределы ответственности?

а) *Максимальные суммы на единицу товара, случай повреждения или год*³⁶

1. Большинство государств (Австралия, Барбадос, Белорусская Советская Социалистическая Республика, Бельгия, Бенин, Ботсвана, Бурунди, Венгрия, Венесуэла, Дания, Канада, Кипр, Мадагаскар, Нидерланды, Норвегия, Пакистан, Польша, Португалия, Румыния, Сенегал, Соединенное Королевство, Союз Советских Социалистических Республик, Сьерра Леоне, Федеративная Республика Германии, Фиджи, Филиппины, Швеция) указали, что таких максимальных пределов, установленных законом, не имеется.

³⁶ Даже там, где правом не устанавливается максимальных пределов на единицу товара, случай повреждения или год, общие правила, определяющие последствия совершения деликта (правонарушение), за который подлежит выплата компенсация, и правила для установления в денежном выражении подлежащей выплате компенсации, как правило, указывают пределы, свыше которых компенсация не может выплачиваться. Имеющаяся информация относительно этих пределов содержится в II, В, 1, вопрос 6, пункты 16—19, выше.

2. Однако Дания отметила, что на практике установлены верхние пределы размера компенсации, получаемой в связи с потерей трудоспособности или потерей источника дохода, происшедшей в результате утраты кормильца. Компенсация за боль и страдания также предоставляется на основе фиксированных ставок.

3. Филиппины отметили, что в тех случаях, когда смерть наступила в результате вины или неосторожности, законом установлена минимальная сумма, подлежащая выплате в качестве компенсации.

4. Ботсвана и Канада (для провинции Квебек) отметили, что законодательством установлены пределы размера компенсации, подлежащей выплате в соответствии с Законом о компенсациях работающим.

5. Афганистан отметил, что подлежащие выплате суммы могут быть установлены соглашением.

б) Срок исковой давности

а) Одногодичный или двухгодичный срок

6. Канада (для провинции Квебек) отметила, что одногодичный срок применяется:

- i) к искам о получении компенсации за личный вред;
- ii) к искам, предъявляемым родственникам покойного в целях получения компенсации за убытки, вызванные его смертью, причем срок давности начинается течь со дня смерти. Во всех других случаях применяется двухгодичный срок.

7. Канада также отметила, что в Юконе, Северо-западных территориях, провинциях Альберта, Саскачеван, Манитоба и Остров принца Эдуарда к искам о получении компенсации за личный вред применяется двухгодичный срок.

б) Трехлетний или четырехлетний срок

8. Белорусская Советская Социалистическая Республика, Ботсвана, Польша, Португалия, Румыния, Соединенное Королевство, Союз Советских Социалистических Республик и Федеративная Республика Германии указали на применимость трехлетнего срока при условии соблюдения следующих требований:

- i) Польша и Федеративная Республика Германии отметили, что течение трехлетнего срока начинается с момента, когда истец узнал о понесенном ущербе, а затем о лице, несущем ответственность за это. Однако, независимо от этой нормы, предъявление иска запрещается по истечении 30 лет (Федеративная Республика Германии), 10 лет (Польша) после совершения действия, причинившего ущерб;
- ii) Португалия отметила, что течение трехлетнего срока начинается в момент, когда

потерпевшая сторона узнает о своем праве, даже если ей неизвестно лицо, несущее ответственность за это, или размер ее убытков. Однако, независимо от этого правила, предъявление иска невозможно после истечения обычного срока исковой давности с момента совершения деяния, причинившего ущерб;

iii) Румыния отметила, что трехлетний срок сокращается до 18 месяцев, когда речь идет об иске между социалистическими организациями;

iv) Соединенное Королевство отметило, что в случае причинения личного вреда и смерти иск о получении компенсации должен предъявляться в течение трех лет с момента причинения вреда либо смерти, или в течение трехлетнего срока после того, как истцу стало известно о всех материальных фактах, которые дают ему возможность предъявить иск в зависимости от того, какой срок больше.

9. Филиппины отметили, что к искам о компенсации за ущерб, возникший в результате вины или неосторожности, применяется четырехлетний срок.

с) Пятилетний или шестилетний срок

10. Дания отметила, что к искам о получении компенсации за ущерб, причиненный товаром, применяется пятилетний срок. Течение этого срока начинается в момент возникновения ущерба, за исключением случаев, когда лицо, понесшее ущерб, по уважительной причине не знает о своем праве требования или ему неизвестно местонахождение ответственного лица. Однако, независимо от этого правила, предъявление иска запрещается после истечения двадцатилетнего срока с момента возникновения ущерба.

11. Австралия, Барбадос, Канада (для провинции Онтарио) и Сьерра Леоне отметили, что при условии соблюдения следующих требований применяется шестилетний срок:

- i) Австралия отметила, что если испрашивается компенсация за личный вред, то этот срок сокращается в некоторых штатах федерации следующим образом: Квинсленд, Южная Австралия и Виктория — до трех лет, Тасмания — до двух лет и шести месяцев;
- ii) Барбадос отметил, что иски против государственных учреждений должны предъявляться до истечения срока в 1 год с момента возникновения основания для этого иска.

д) Десятилетний срок

12. Венесуэла отметила, что для личных гражданских исков устанавливается общий срок исковой давности в 10 лет.

е) Двадцатилетний срок

13. Маврикий отметил, что ко всем искам из деликтов (правонарушений) применяется двадцатилетний срок.

г) Тридцатилетний срок

14. Бельгия, Бенин, Бурунди, Мадагаскар и Нидерланды отметили, что, к искам о получении компенсации за ущерб, причиненный товарам, применяется тридцатилетний срок.

Вопрос 9: В отношении каких вопросов бремя доказывания возлагается на истца и в отношении каких вопросов оно возлагается на ответчика?

Общий принцип

1. Многие государства отметили, что в принципе истец (т. е. лицо, требующее компенсации) должен доказывать элементы, необходимые для установления ответственности согласно той основе ответственности, на которую он ссылается (Австралия, Афганистан, Барбадос, Бельгия, Бенин, Бурунди, Венгрия, Венесуэла, Ирландия, Канада, Маврикий, Мадагаскар, Нидерланды, Норвегия, Пакистан, Польша, Португалия, Румыния, Сенегал, Соединенное Королевство, Сьерра Леоне, Федеративная Республика Германии, Фиджи, Филиппины, Швеция). Ответчик (т. е. лицо, от которого испрашивается компенсация) должен доказывать элементы любого возражения, освобождающего его от ответственности (Австралия, Барбадос, Белорусская Советская Социалистическая Республика, Бельгия, Бенин, Бурунди, Венгрия, Венесуэла, Канада, Маврикий, Мадагаскар, Польша, Португалия, Румыния, Сенегал, Соединенное Королевство, Союз Советских Социалистических Республик, Сьерра Леоне, Федеративная Республика Германии, Фиджи, Филиппины).

Ответственность за вину

2. В отношении ответственности за вину приводились следующие примеры принципа, указанного в пункте 1, выше:

Должно доказываться истцом

а) обязанность ответчика по отношению к истцу проявлять заботливость (Австралия, Ирландия, Канада (для других провинций, кроме Квебека), Нидерланды, Пакистан);

б) наличие вины или неосторожности³⁷ (Австралия, Барбадос, Бельгия, Венесуэла, Ирландия, Канада, Кипр, Маврикий, Никарагуа, Пакистан, Сенегал, Федеративная Республика Германии, Филиппины);

в) наличие потерь или ущерба (Австралия, Белорусская Советская Социалистическая Республика, Бельгия, Венгрия, Дания, Ирландия, Маврикий, Никарагуа, Норвегия, Пакистан, Сенегал, Союз Советских Социалистических Республик);

д) причинная связь между виной и ущербом (Австралия, Белорусская Советская Социалистическая Республика, Бельгия, Венгрия, Венесуэла, Германии, Федеративная Республика, Дания, Ирландия, Канада, Пакистан, Сенегал, Союз Советских Социалистических Республик).

Должно доказываться ответчиком

Форс-мажорные обстоятельства (Бельгия, Филиппины), непредвиденный случай (*cas fortuit*) (Филиппины) и встречная неосторожность истца (Барбадос).

Безусловная ответственность

3. В отношении безусловной ответственности лица, обязанного проявлять заботу о какой-либо вещи³⁸, приводились следующие примеры принципа, указанного в пункте 1, выше:

Должно доказываться истцом

а) обязанность ответчика проявлять заботу о вещи (Маврикий, Сенегал);

б) факт дефектности вещи (Бельгия);

в) наличие потерь или ущерба (Бельгия, Бурунди, Румыния, Сенегал);

д) причинная связь между воздействием этой вещи и потерями или ущербом (Бельгия, Бурунди, Маврикий, Румыния, Сенегал).

Должно доказываться ответчиком

а) форс-мажорные обстоятельства (Бельгия и Бурунди);

б) факт причинения ущерба в результате исключительной вины истца (Бурунди);

в) неспособность предотвратить акт, в результате которого был причинен ущерб [Канада (для провинции Квебек)].

Степень доказанности

4. Австралия, Барбадос, Канада (для других провинций, кроме Квебека), Маврикий и Соединенное Королевство отметили, что в тех случаях, когда бремя доказывания возлагается на одну из сторон, требуемой степенью доказанности является доказанность с учетом всех вероятных факторов. Португалия отметила, что в случае сомнения факты должны рассматриваться как

³⁷ Исключительные случаи, когда неосторожность презюмируется и ответчик несет бремя опровержения факта проявления неосторожности, отмечаются в II, В, 1, вопросы 1 и 2, пункты 8—10.

³⁸ Описание этой основы ответственности см. II, В, 1, вопросы 1 и 2, пункты 15—18, выше.

создающие право, о котором идет речь. Норвегия отметила, что требуемая степень доказанности может различаться в зависимости от обстоятельств каждого случая.

2. ДРУГИЕ ФОРМЫ ВНЕДОГОВОРНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

1. В дополнение к ответственности из деликтов (правонарушений), отмеченной в разделе i, выше, многие государства указали на существование других форм внедоговорной ответственности. Описания последних форм ответственности были, как правило, краткими и поэтому детальный анализ не представляется возможным. Ответы показали наличие двух широких подходов к вопросу возложения ответственности. В соответствии с первым подходом нормы права выделяются для специального регулирования производства и поставки определенных товаров, влекущих за собой высокий риск причинения личного вреда. Товарами, часто относимыми к этой группе, являются продовольственные продукты, медикаменты и взрывчатые вещества. Согласно второму подходу основной целью является защита потребителей. Нормы права выделяют товары, которые могут нанести ущерб потребителям, и потребительские договоры подчиняют их специальному регулированию.

Регулирование продовольственных продуктов, медикаментов и взрывчатых веществ

а) Продовольственные продукты

2. Венесуэла, Мадагаскар, Нидерланды, Никарагуа и Филиппины отметили, что производство или продажа продовольственных продуктов регулируются специальными положениями, нарушение которых влечет за собой уголовную ответственность. Нидерланды также отметили, что нарушение этих положений может иметь отношение к вопросу определения того, имело ли место нарушение обязанности по деликтному праву.

3. Бельгия, Бенин, Бурунди, Федеративная Республика Германии и Фиджи отметили, что производство продовольственных продуктов регулируется соответствующими положениями, а Бельгия и Федеративная Республика Германии отметили, что нарушение таких положений может иметь отношение к вопросу установления факта существования деликтной ответственности. Бурунди отметила, что нарушение этих положений влечет за собой безусловную гражданскую ответственность перед любым лицом, пострадавшим в результате такого нарушения.

б) Медикаменты

4. Венесуэла, Мадагаскар, Нидерланды, Никарагуа, Румыния, Филиппины и Чили отметили, что производство или продажа медикаментов регулируются специальными положениями, нарушение которых влечет за собой уголовную ответственность. Нидерланды также отметили,

что нарушение этих положений может иметь отношение к вопросу определения того, имело ли место нарушение обязанности по деликтному праву.

5. Бельгия, Ботсвана, Бурунди и Фиджи отметили существование положений, регулирующих производство и распределение медикаментов, и отметили, что нарушение этих положений имеет следующие последствия:

- i) Бельгия и Ботсвана отметили, что такое нарушение может иметь отношение к вопросу установления деликтной ответственности перед потерпевшим лицом.
- ii) Бурунди отметила, что на изготовителя или продавца может лежать безусловная гражданская ответственность перед потерпевшим.

6. Федеративная Республика Германии отметила существование специального закона, согласно которому фармацевтическая компания, поставляющая какое-либо лекарство на рынок, несет ответственность независимо от вины или неосторожности в виде выплаты компенсации за физический вред или смерть, вызванные употреблением этого лекарства. Однако такая ответственность ограничивается установленной максимальной суммой на одного истца при общей максимальной сумме, применяемой ко всему ущербу, причиненному идентичными товарами, имеющими тот же дефект. Норвегия отметила, что лицо, пострадавшее в результате употребления неправильно изготовленного лекарства, может в соответствии со специальным законом получить компенсацию от продавца или изготовителя без доказывания факта их вины или неосторожности.

7. Венгрия отметила, что в соответствии со специальным законом в тех случаях, когда в результате употребления какого-либо лекарства причиняется смерть или телесное повреждение, государство выплачивает компенсацию потерпевшему лицу или его иждивенцам.

с) Взрывчатые вещества

8. Бурунди, Мадагаскар и Румыния отметили, что изготовление и распределение взрывчатых веществ регулируются специальными положениями. Мадагаскар и Румыния отметили, что нарушение этих положений влечет за собой уголовную ответственность, тогда как Бурунди отметила, что изготовитель или продавец несут безусловную ответственность перед любым лицом, пострадавшим в результате такого нарушения.

Регулирование товаров и потребительских договоров в интересах защиты потребителей

а) Установление стандартов

9. Австралия (со ссылкой на Закон 1974 года о торговой практике и Закон штата Виктория о

делах потребителей 1972 года) отметила существование законов, дающих исполнительной власти возможность устанавливать стандарты в отношении состава продукции или требовать предоставления потребителям информации о продукции. Любое лицо, понесшее убытки в результате несоблюдения таких стандартов или требований, имеет право на получение компенсации от виновного лица.

б) Запрещение поставок

10. Австралия (со ссылкой на Закон штата Новый Южный Уэльс о защите потребителей от 1969 года) также отметила, что могут выпускаться приказы, запрещающие поставку конкретных товаров и что любое лицо, поставляющее запрещенные товары, несет строгую ответственность перед лицом, пострадавшим в результате такой поставки.

с) Подразумеваемые обязательства

11. Австралия (со ссылкой на Закон штата Южная Австралия о гарантиях производителей от 1974 года) и Канада (со ссылкой на Закон провинции Манитоба о защите потребителей от 1970 года) отметили, что в договоре розничной продажи подразумевается наличие обязательств, которые не могут быть исключены, поставить товар, пригодный для торговли. Канада (со ссылкой на Закон провинции Квебек о защите потребителей от 1971 года) отметила, что в потребительских договорах подразумевается наличие обязательства раскрывать соответствующую информацию и что подразумеваются и другие обязательства, воздействующие на правовое положение сторон.

**С. ПРЕДЛОЖЕНИЯ О РЕФОРМЕ
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА**

а) Предложения, затрагивающие договорную ответственность

1. Австралия отметила, что Комиссия штата Новый Южный Уэльс по реформе законодательства издала детальный рабочий документ по вопросу о купле-продаже товаров. Канада (для провинции Онтарио) отметила, что было предложено законодательство в целях внесения в нормы права следующих положений:

1) в каждый договор потребительской купли-продажи за встречное удовлетворение, превышающее установленную сумму, будут включаться определенные гарантии получения возмещения, которые не могут быть исключены:

2) ответственность за нарушение гарантий будет распространяться и на изготовителя независимо от отсутствия договорных отношений;

3) определенные гарантии будут сопровождать товары независимо от их перепродажи.

б) Предложения, затрагивающие деликтную ответственность

2. Венгрия отметила, что имеется согласие относительно необходимости регулировать ответственность за товары и что было внесено предложение о способе регламентирования норм права в ходе предстоящего пересмотра гражданско-процессуального кодекса, однако намерения законодательного органа пока неизвестны.

3. Нидерланды отметили, что было внесено предложение включить в раздел гражданского кодекса, касающегося обязательств, следующее положение:

«Лицо, изготовляющее и пускающее в оборот товар или добывающееся пуска в оборот товара, который по причине какого-либо дефекта, неизвестного для него, представляет собой опасность для лиц или вещей, несет ответственность, если эта угроза материализуется так, как если бы данный дефект был ему известен, если он не докажет, что этот дефект возник не по его вине или вине другого лица, которое по его распоряжениям занималось этим товаром, не в результате неправильного действия устройств, использовавшихся им».

Было отмечено, что эта статья не была включена в гражданский кодекс ввиду возможного принятия мер относительно Европейской конвенции об ответственности за товары в связи с причинением личного вреда и смерти и предлагаемой директивы Европейского экономического сообщества, касающейся сближения законов государств-членов об ответственности за товары.

4. Португалия отметила, что соответствующее положение в ее Гражданском кодексе возлагает ответственность на любое лицо, причинившее убытки другим лицам в ходе осуществления деятельности, опасной по своему характеру, за исключением случаев, когда это лицо доказало, что оно приняло все меры предосторожности, требуемые в таких обстоятельствах. Однако в отношении ответственности за товары это положение было недавно истолковано только как возлагающее ответственность за убытки, причиненные в процессе изготовления, а не за убытки, причиненные товарам после их изготовления. Было внесено предложение расширить это положение, с тем чтобы оно охватывало убытки, причиненные дефектными товарами после их изготовления и продажи.

с) Предложения, которые могут затрагивать либо договорную, либо деликтную ответственность, или оба эти вида ответственности

5. Соединенное Королевство отметило, что некоторые правительственные учреждения, занимающиеся реформой законодательства (Комиссия по праву и Комиссия по праву Шотландии), обратились к правительству с просьбой рассмотреть вопрос о том, являются ли достаточными действующие в настоящее время нормы права, регулирующие выплату компенсаций за личный

вред, ущерб имуществу или любые другие потери, причиненные дефектными товарами, и рекомендовать, какие улучшения следует произвести в этих нормах права, если в этом имеется необходимость.

d) *Предложения, не затрагивающие ни договорной, ни деликтной ответственности*

6. Маврикий отметил, что судебная практика указывает на необходимость создания национального фонда для выплаты компенсаций жертвам несчастных случаев, которые не могут получить компенсацию в соответствии с нормами права, касающимися гражданской ответственности.

7. Швеция отметила, что решается вопрос о принятии законодательства, предусматривающего выплату компенсации за личный вред, причиненный медикаментами. Предполагается, что эта компенсация будет выплачиваться по плану коллективного страхования.

8. Соединенное Королевство отметило, что специальная комиссия изучает, среди прочего, в целом, основу, на которой должна выплачиваться компенсация за личный вред. Комиссии было предложено рассмотреть вопрос о том, в каком

размере, в каких обстоятельствах и с помощью каких средств должна выплачиваться компенсация в связи со смертью или личным вредом, причиненным какому-либо лицу в процессе изготовления, поставки или использования товаров или услуг.

9. Дания отметила, что национальная цель на долгосрочной основе заключается в том, чтобы все жертвы получали компенсацию разумного размера от системы социального обеспечения. Более прямые предложения, затрагивающие связь между системой социального обеспечения и гражданско-правовыми исками, заключаются в следующем:

a) выплаты, производимые по системе социального обеспечения, должны снижать сумму, которая может быть истребована со ссылкой на деликт;

b) система социального обеспечения не должна затрагиваться в требованиях к причинителю вреда; и

c) любая компенсация, выплачиваемая из частных источников, не должна приводить к уменьшению размера платежей по системе социального обеспечения.

V. ПОДГОТОВКА КАДРОВ И ОКАЗАНИЕ ПОМОЩИ В ОБЛАСТИ ПРАВА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Записка Генерального секретаря: подготовка кадров и оказание помощи в области права международной торговли (A/CN.9/137) *

СОДЕРЖАНИЕ

	<i>Пункты</i>
I. СИМПОЗИУМ ПО ПРАВУ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ	1—7
II. МЕРОПРИЯТИЯ, КАСАЮЩИЕСЯ СТИПЕНДИЙ И ИНТЕРНАТУРЫ	8—11
А. Стипендии для юристов и правительственных чиновников из развивающихся стран в торговых и финансовых организациях развитых стран	8—9
В. Интернатура в Гааге	10
С. Интернатура в Отделении по праву международной торговли	11
Приложение	<i>Стр.</i> 367

* 25 апреля 1977 года.

I. СИМПОЗИУМ ПО ПРАВУ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

1. Комиссия на своей восьмой сессии просила Генерального секретаря «организовать в связи с десятой сессией международный симпозиум по праву международной торговли и попытаться получить добровольные взносы от правительств, международных организаций, фондов и частных источников для оплаты путевых расходов иточных участников из развивающихся стран»¹.

2. Комиссия на своей девятой сессии решила, что основной темой этого симпозиума должен быть вопрос «Транспортные и финансовые документы, используемые в международной торговле», хотя некоторое время должно быть также посвящено обсуждению «Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ»².

3. После рассмотрения доклада Комиссии о работе ее девятой сессии Шестой комитет сообщил в соответствующей форме Генеральной Ассамблее следующее:

«36. Комитет единодушно подчеркнул большое значение этого аспекта работы Комиссии. Отмечалось, что проводимая Комиссией программа подготовки кадров и помощи является не только хорошим средством пропаганды ее работы и привлечения всеобщего интереса

к области права международной торговли, но и преследует важную цель оказания помощи в подготовке специалистов в этой области на глобальном уровне. Далее отмечалось, что по этой причине деятельность Комиссии в области подготовки кадров и оказания помощи служит важным дополнением к ее работе по выработке единообразных норм, поскольку такие нормы могут эффективно внедряться во всем мире только при наличии в каждом государстве лиц, которые знакомы с этими нормами.

37. Многие представители положительно высказывались по конкретным аспектам проводимой Комиссией программы подготовки кадров и оказания помощи за последний год. Выражалась благодарность, особенно представителями развивающихся стран, в адрес правительств, которые сделали материальный вклад в выполнение этой программы.

...

39. Была выражена единодушная поддержка намечаемого второго Симпозиума ЮНСИТРАЛ по праву международной торговли, который должен состояться в 1977 году в связи с десятой сессией Комиссии. Отмечая, что отсутствие достаточных средств создает угрозу отмены симпозиума, многие представители выразили благодарность тем правительствам, которые уже сделали добровольные взносы или объявили о таких взносах для обеспечения поездок кандидатов из раз-

¹ A/10017, пункт 113 (Ежегодник., 1975 год, часть первая, II, А).

² A/31/17, пункты 62—63 (Ежегодник., 1976 год, часть первая, II, А).

вивающихся стран, и призвали другие правительства, которые в состоянии сделать это, оказать финансовую поддержку этому мероприятию.

40. Было сделано предложение рассмотреть вопрос о финансировании проводимой Комиссией программы подготовки кадров и помощи, представляющей такое большое значение для развивающихся стран, из регулярного бюджета Организации Объединенных Наций, а не опираться и впредь на добровольные взносы, поступление которых не может быть гарантировано»³.

4. По рекомендации Шестого комитета Генеральная Ассамблея 15 декабря 1976 года приняла на основе консенсуса резолюцию 31/99, в которой говорится, что:

«Генеральная Ассамблея,

...

6. рекомендует Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли:

...

b) продолжать свою работу по подготовке кадров и оказанию помощи в области права международной торговли, учитывая особые интересы развивающихся стран».

5. В соответствии с просьбой Комиссии Генеральный секретарь в вербальной ноте, отметил важное значение, которое придается Комиссией ее программе подготовки кадров и оказания помощи, просил, чтобы правительства внесли добровольные взносы в фонд симпозиума. В то же время Секретариат провел продолжительное мероприятие, длившееся в течение полутора лет, по сбору средств из других источников, рекомендованных в решении Комиссии. Трудности, с которыми тогда столкнулся в этом отношении Секретариат, были отмечены Секретарем Комиссии в письме к индивидуальным представителям в Комиссии, в котором он также выразил свою озабоченность по поводу того, что недостаток внесенных до сих пор средств может привести к тому, что организовать симпозиум в том виде, в каком это было рекомендовано Комиссией, будет невозможно.

6. К сожалению, все эти усилия не привели к желаемым результатам и в конечном итоге, несмотря на щедрость некоторых правительств, которые внесли взносы или обязались их внести, общая сумма таких взносов, — фактически полученных (1440 долл. США), твердо обещанных (2377 долл. США) или обещанных условно (до 8000 долл. США), — все еще значительно не доходит до минимального уровня (25 000 долл.

³ Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать первая сессия, Приложения, пункт 108 повестки дня, документ A/31/390, пункты 36—40.

США), который, согласно оценкам, необходим для организации симпозиума в том составе, в каком это было рекомендовано Комиссией⁴. Соответственно, Генеральный секретарь был вынужден в вербальной ноте с сожалением информировать правительства о том, что он не может, в силу нехватки средств, внесенных в этих целях, организовать второй симпозиум ЮНСИТРАЛ по праву международной торговли в связи с десятой сессией Комиссии, как это планировалось.

7. В свете вышеизложенного Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, должна ли она планировать проведение будущих симпозиумов, и если да, то не является ли целесообразной разработка другого, более надежного способа финансирования этой деятельности. В этой связи можно обратить внимание на предложение, сделанное во время рассмотрения Шестым комитетом доклада о работе девятой сессии Комиссии, о том, что вопрос о финансировании программы Комиссии в области подготовки кадров и оказания помощи следует решить на основе регулярного бюджета Организации Объединенных Наций⁵. Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о целесообразности и осуществимости такого решения.

II. МЕРОПРИЯТИЯ, КАСАЮЩИЕСЯ СТИПЕНДИЙ И ИНТЕРНАТУРЫ

A. СТИПЕНДИИ ДЛЯ ЮРИСТОВ И ПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫХ ЧИНОВНИКОВ ИЗ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В ТОРГОВЫХ И ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ РАЗВИТЫХ СТРАН

8. В соответствии с предложением, высказанным на пятой сессии Комиссии, Генеральный секретарь в вербальной ноте призвал правительства развитых стран выяснить, захотят ли торговые и финансовые организации в их соответствующих странах принять у себя интернов из развивающихся стран⁶.

9. Одним из непосредственных результатов этого было то, что правительство Бельгии в 1974 и в 1975 годах выделило две стипендии для кандидатов из развивающихся стран на прохождение академической и практической подготовки в течение шести месяцев в университете этой страны. Хотя правительство Бельгии не смогло в силу административных причин предложить эти стипендии в 1976 году, Генеральный секретарь недавно получил вербальную ноту, в которой его информировали о намерении этого правительства возобновить данные две стипендии на 1977 год. Как и в прошлом, Секретариат

⁴ Подробная разбивка добровольных взносов дается в приложении к настоящему докладу.

⁵ См. пункт 40 доклада Шестого комитета, как указано в пункте 3, выше.

⁶ Первоначальные ответы правительств развитых стран на это обращение приведены в документе A/CN.9/92, пункты 4—8.

предполагает помочь правительству Бельгии в выборе соответствующих кандидатур на стипендии 1977 года.

В. ИНТЕРНАТУРА В ГААГЕ

10. Недавно Гагская конференция по частному международному праву информировала Секретариат о том, что Конференция готова выделить стипендию, чтобы помочь кандидату из развивающейся страны получить интернатуру сроком до одного года в Постоянном бюро Конференции в Гааге. В сотрудничестве с ЮНИТАР Секретариат в настоящее время занимается отбором соответствующего кандидата для такой интернатуры из большого количества высококвалифицированных кандидатов, желающих участвовать во втором симпозиуме ЮНСИТРАЛ.

С. ИНТЕРНАТУРА В ОТДЕЛЕНИИ ПО ПРАВУ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

11. В течение прошлого года двое студентов проходили подготовку в Отделении по праву международной торговли в Управлении по правовым вопросам Организации Объединенных Наций в Нью-Йорке и третий студент — по Программе обучения интернов в Управлении общественной информации Организации Объединенных Наций.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Разбивка добровольных взносов на проведение второго симпозиума ЮНСИТРАЛ

По состоянию на 1 марта 1977 года, то есть на дату вербальной ноты Генерального секретаря, извещающей об отмене симпозиума (см. выше, пункт 6), были внесены или объявлены следующие взносы:

Донор	Сумма
1. Полученные взносы	
Греция	300 долл. США
Швеция	1 140 долл. США (5 000 шведских крон)
2. Твердые обязательства	
Австрия. Примерно	1 377 долл. США (25 000 австрийских шиллингов)
Финляндия	1 000 долл. США
3. Условные обязательства ^a	
Федеративная Республика Германия	до 8 000 долл. США

^a Обязательство Федеративной Республики Германии о предоставлении взноса было обусловлено предоставлением аналогичных взносов другими «западными промышленно развитыми странами», которые, однако, не были сделаны.

VI. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ДРУГИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

А. Доклад Генерального секретаря: текущая деятельность международных организаций в области согласования и унификации права международной торговли (А/CN.9/129) *

* 3 мая 1977 года.

СОДЕРЖАНИЕ

	Пункты		Пункты
ВВЕДЕНИЕ	1—4	V. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОРГОВЫЙ АРБИТРАЖ	55—66
I. МЕЖДУНАРОДНАЯ КУПЛЯ-ПРОДАЖА ТОВАРОВ	5—6	А. Международные конвенции и единообразные правила	55—57
II. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДОГОВОРЫ	7—24	В. Деятельность, относящаяся к особым видам арбитража	58—62
А. Заключение международных договоров	7	а) Морской арбитраж	58—59
В. Общие условия и принципы, регулирующие международные договоры	8—13	б) Другие виды арбитража, помимо морского	60—62
а) составленные органами ЭКЕ	8—9	С. Информация об арбитражных законах и практике	63—66
б) составленные органами СЭВ	10—13	VI. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ТОВАРЫ	67—69
С. Международные торговые термины и стандарты	14—16	VII. МЕЖДУНАРОДНОЕ ЧАСТНОЕ ПРАВО	70—76
D. Типовые договоры и договорные положения	17—24	А. В области международных платежей	70—71
а) Типовые договоры и договорные положения в целом	17—20	В. В области агентства	72—73
б) Типовые договоры и договорные положения в области морского транспорта	21—24	С. В других областях	74—76
III. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЛАТЕЖИ	25—31	VIII. АВТОМАТИЧЕСКАЯ ОБРАБОТКА ДАННЫХ	77—79
А. Работа над конвенциями и единообразными правилами международных платежей	25—27	IX. ДРУГИЕ ВОПРОСЫ ПРАВА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ	80—93
В. Реформа международной валютной системы	28	А. Нормы права, применимые к агентству	80—82
С. Валютные оговорки в международных договорах и конвенциях	29—31	В. Право, регулирующее деятельность акционерных компаний	83—84
IV. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТРАНСПОРТ	32—54	С. Промышленное и интеллектуальное право собственности	85—89
А. Морские перевозки	32—39	D. Международная аренда	90
В. Перевозки по внутренним водным путям	40—42	E. Международное факторство	91
С. Сухопутные перевозки	43—44	F. Ответственность хранителя товаров в транспортных операциях	92
D. Воздушные перевозки	45—46	G. Конвенция о договоре владельцев гостиниц	93
E. Смешанные перевозки	47—54	X. СОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ	94—103
а) Относящиеся к деятельности ЮНКТАД в области смешанных перевозок	47—50	А. Содействие промышленному сотрудничеству	94—96
б) Не относящиеся к деятельности ЮНКТАД в области смешанных перевозок	51—54	В. Сотрудничество в целях расширения международной торговли	97—100
		С. Информация о событиях в области международного торгового права	101—103
			Стр.
		ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ В РАЗБИВКЕ ПО ОРГАНИЗАЦИЯМ	382

ВВЕДЕНИЕ

1. На своей третьей сессии Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли попросила Генерального секретаря «представлять доклады ежегодным сессиям Комиссии о работе международных организаций в вопросах, включенных в программу работы Комиссии»¹.

таря «представлять доклады ежегодным сессиям Комиссии о работе международных организаций в вопросах, включенных в программу работы Комиссии»¹.

¹ Доклад Комиссии о работе ее третьей сессии (А/8017), пункт 172; Ежегодник., 1968—1970 годы, часть третья, А.

2. В соответствии с вышеупомянутым решением Комиссии были представлены доклады на ее четвертой сессии в 1971 году (A/CN.9/59), на пятой сессии в 1972 году (A/CN.9/71), на шестой сессии в 1973 году (A/CN.9/82) *, на седьмой сессии в 1974 году (A/CN.9/94 и Add.1 и Add.2) **, на восьмой сессии в 1975 году (A/CN.9/106) *** и на девятой сессии в 1976 году (A/CN.9/119) ****.

3. Настоящий доклад, подготовленный для десятой сессии Комиссии (1977 год), составлен на основании информации международных организаций относительно их текущей деятельности². Во многих случаях в настоящий доклад включены сведения о ходе осуществления проектов, информационный материал о которых включен в предыдущие доклады³. Некоторые из международных организаций, деятельность которых описывается в более ранних докладах, представленных Комиссии, либо не представили сообщений о своей текущей деятельности, либо сообщили, что в данное время они не занимаются деятельностью, связанной с правом международной торговли.

4. Настоящий доклад составлен в соответствии с основными вопросами международной торговли. В каждом вопросе поочередно обсуждаются соответствующие виды деятельности всех международных организаций, приславших ответы.

В конце данного доклада имеется индекс, в котором перечисляются названия организаций, приславших ответы, и указываются вопросы, в соответствии с которыми в данном докладе обсуждается деятельность любой из этих организаций.

* Ежегодник..., 1973 год, часть вторая, V.

** Ежегодник..., 1974 год, часть вторая, V.

*** Ежегодник..., 1975 год, часть вторая, V.

**** Ежегодник..., 1976 год, часть вторая, VI.

² Некоторая часть полученной информации не была включена в доклад потому, что она касалась деятельности, не имевшей отношения к праву международной торговли.

³ Информационный материал изложен в докладах, представленных на четвертой (A/CN.9/59), пятой (A/CN.9/71), шестой (A/CN.9/82), седьмой (A/CN.9/94 и Add.1 и Add.2), восьмой (A/CN.9/106) и девятой (A/CN.9/119) сессиях Комиссии и в следующих документах: *Обзор правовой деятельности международных организаций и других международных учреждений*, опубликованный Международным институтом унификации частного права (ЮНИДРУА); *Прогрессивное развитие права международной торговли*, доклад Генерального секретаря (1966 год), *Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, двадцать первая сессия, Приложение*, пункт 88 повестки дня, документ A/6396, пункты 26—189 (Ежегодник..., 1968—1970 годы, часть первая, II, В); *Обзор деятельности организаций в области согласования и унификации права международной торговли*, Записка Генерального секретаря от 19 января 1968 года (A/CN.9/5); и *Ответы организаций об их текущей деятельности по вопросам международной торговли*, включенным в программу работы Комиссии, Записка Секретариата от 1 апреля 1970 года (UNCITRAL/III/CRP.2).

I. МЕЖДУНАРОДНАЯ КУПЛЯ-ПРОДАЖА ТОВАРОВ

5. В проекте повестки дня Второй межамериканской конференции по международному частному праву, которая будет созвана в Уругвае Организацией американских государств (ОАГ), в качестве одной из тем для обсуждения содержится вопрос о «Международной купле-продаже товаров».

6. В повестке дня Гаагской конференции по частному международному праву (Гаагская конференция) содержалось положение о пересмотре Конвенции о законе, применимом к международной купле-продаже товаров. На своей тринадцатой сессии Гаагская конференция рассмотрела свой Предварительный документ J, подготовленный в сентябре 1976 года и озаглавленный «Записка о возможности пересмотра Конвенции от 15 июня 1955 года о законе, применимом к международной купле-продаже товаров». Однако еще не было принято окончательное решение относительно желательности проведения работы в этой области. Тем не менее тринадцатая сессия Гаагской конференции направила просьбу нидерландскому Постоянному правительственному комитету по международному частному праву изучить желательность, в частности

- i) включения в повестку дня четырнадцатой сессии (1980 год) вопроса о подготовке Протокола к Конвенции от 15 июня 1955 года о законе, применимом к международной купле-продаже товаров,
 - что позволит государствам — участникам данной Конвенции не применять ее в отношении купли-продажи потребительских товаров, или
 - что исключит подобную куплю-продажу из сферы действия данной Конвенции;
- ii) внесения на рассмотрение предстоящей четырнадцатой сессии вопроса о возможном пересмотре данной Конвенции, не представляя, тем не менее, проекта поправки четырнадцатой сессии.

II. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДОГОВОРЫ

A. ЗАКЛЮЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ДОГОВОРОВ

7. В сентябре 1976 года Руководящий комитет Международного института унификации частного права (МИУЧП) пересмотрел проект Единообразного закона заключения договоров о международной купле-продаже товаров в свете анализа, подготовленного Секретариатом МИУЧП на основе ответов на вопросник по проекту Единообразного закона. Этот вопросник был разослан большому количеству частных лиц и учреждений, которые занимаются изучением права международной торговли. Пересмотренный вариант проекта Единообразного закона вместе с замечаниями по нему был представлен на рассмотрение Рабочей группы

ЮНСИТРАЛ по международной купле-продаже товаров в январе 1977 года.

в. ОБЩИЕ УСЛОВИЯ И ПРИНЦИПЫ, РЕГУЛИРУЮЩИЕ
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДОГОВОРЫ

а) составленные органами ЭКЕ

8. На своем заседании, состоявшемся в ноябре 1976 года, Группа экспертов ЭКЕ по международным договорам на поставку промышленной продукции рассмотрела два типовых договора, составленных Афро-азиатским консультативно-правовым комитетом. Группа экспертов ЭКЕ решила изучить эти два типовых договора и, если такое изучение укажет на желательность согласования этих стандартных договоров и Общих условий купли-продажи ЭКЕ, установить процедуру такого согласования с учетом интересов всех заинтересованных стран. Указывалось, что подобная процедура должна также учитывать работу ЮНСИТРАЛ в области общих условий купли-продажи и Общих условий, подготовленных другими региональными экономическими комиссиями Организации Объединенных Наций. Любое соглашение, достигнутое Группой экспертов ЭКЕ на предстоящей двенадцатой сессии (9—13 мая 1977 года) о будущем международном сотрудничестве в целях развития получивших широкое признание Общих условий купли-продажи, будет передано в ЮНСИТРАЛ.

9. На основе работы Группы экспертов ЭКЕ по международной торговой практике в области сельскохозяйственных продуктов недавно были приняты следующие Общие условия купли-продажи: Общие условия купли-продажи и правила обследования (оценки) свежих фруктов и овощей, включая цитрусовые; и Общие условия купли-продажи и правила оценки картофеля.

б) составленные органами СЭВ

10. Общие условия поставок: Общие условия поставок товаров, которые в настоящее время действуют в сфере торговли между государствами — членами Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ), были утверждены в 1968 году и изменены в 1975 году. Изменения 1975 года касались присоединения Кубы к Общим условиям и ответственности хозяйственных организаций за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязательств. В поле зрения Совецания представителей стран — членов СЭВ по правовым вопросам находятся положения Общих условий поставок в целях их дальнейшего совершенствования.

11. Общие условия монтажа: в 1973 году Исполнительный комитет СЭВ одобрил Общие условия монтажа и оказания других технических услуг, связанных с поставками машин и оборудования между организациями стран — членов СЭВ. Они применяются ко всем договорам о монтаже, заключенным начиная с 1 января 1974 года.

12. Общие условия технического обслуживания машин: в 1973 году Исполнительный комитет СЭВ также одобрил Общие условия технического обслуживания машин, оборудования и других изделий, поставляемых между организациями стран — членов СЭВ, уполномоченными совершать внешнеторговые операции. Они применяются ко всем договорам, заключенным начиная с 1 января 1974 года.

13. Общие принципы обеспечения запасными частями: в 1973 году Исполнительный комитет одобрил также Общие принципы обеспечения запасными частями машин и оборудования, поставляемых во взаимной торговле между странами — членами СЭВ и СФРЮ. К данным Общим принципам прилагаются дополнительные условия обеспечения запасными частями транспортных средств и оборудования, одобренные в 1967 году.

с. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГОВЫЕ ТЕРМИНЫ И СТАНДАРТЫ

14. Международная торговая палата продолжает свою работу, направленную на пересмотр Инкотермс 1953 года и их дополнение торговыми терминами, которые будут применяться в отношении купли-продажи, связанной с воздушными, контейнерными и смешанными перевозками. Следует отметить, что торговый термин «ФОБ АЭРОПОРТ (указанный аэропорт отправления)» был принят в 1976 году Советом МТП.

15. Несмотря на то, что Международная организация по стандартизации (МОС) не занимается подготовкой правовых текстов как таковых, Международные стандарты, подготовленные МОС, часто используются в качестве основы для заключения международных договоров и ведения торгов. К концу 1976 года МОС опубликовала свыше 3000 Международных стандартов.

16. В соответствии с Объединенной программой продовольственных стандартов ФАО/ВОЗ межправительственная Комиссия по Кодексу в области продовольствия и ее вспомогательные органы обсудили на всемирной основе вопросы, связанные с техническим содержанием международных продовольственных стандартов. Применение правительствами данных международных продовольственных стандартов в национальном законодательстве служит средством уменьшения технических, нетарифных препятствий для расширения международной торговли продовольствием.

д. типовые договоры и договорные положения

а) Типовые договоры и договорные положения
в целом

17. Экономическая комиссия для Европы через свою Группу экспертов по международным договорам на поставку промышленной продукции распространила текст «Руководство по со-

ставлению международных договоров о промышленном сотрудничестве» (ЕСЕ/TRADE/124, издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.76.II.E.14). В настоящее время эта Группа экспертов занимается составлением проекта «Руководства по составлению международных договоров между сторонами, объединившимися с целью выполнения конкретного проекта» (ранее называемого «Руководство по составлению международных договоров об образовании консорциумов»).

18. Для стандартизации, унификации и упрощения документов, используемых в сфере их внешней торговли, государства — члены Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ) используют стандартизованные формы заявок о страховании, полисы и сертификаты; стандартную форму сертификата о происхождении товара; литературный кодекс для обозначения стран; образцы форм счетов; образцы форм договоров, поправок к договорам, заказов и подтверждений заказов; и стандартизованную форму банковских документов, используемых во внешней торговле.

19. Комиссия по международной торговой практике Международной торговой палаты (МТП) занимается составлением проектов статей для долгосрочных договоров, принимая во внимание международную договорную практику и соответствующие третейские решения Арбитражного суда МТП. Эта работа обусловливается тем фактом, что нестабильность рынка, вызываемая, главным образом, инфляцией и ростом цен на сырьевые материалы, представляет серьезные трудности для осуществления долгосрочных договоров. Эти трудности связаны с увязкой подобных договоров с экономическими изменениями (например, оговорки о форс-мажорных обстоятельствах и о бедственном положении) и с определением ущерба, нанесенного в результате нарушения договора.

20. В 1974 году Совещание представителей стран — членов СЭВ по правовым вопросам одобрило примерные лицензионные договоры о безвозмездной передаче научно-технических результатов «ноу-хау» и примерный лицензионный договор на товарные знаки.

б) Типовые договоры и договорные положения в области морского транспорта

21. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) приступила к работе по составлению типовых правил для региональных ассоциаций и совместных предприятий в области морского транспорта. Секретариат ЮНКТАД приступит к анализу затрагиваемых правовых и экономических проблем и, возможно, составит проект типовых правил или правовых принципов, подлежащих учету при образовании региональных ассоциаций и совместных предприятий в области морского транспорта. Цель проекта заключается в содей-

ствии сотрудничеству между развивающимися странами. Ожидается, что эти типовые правила или принципы будут использоваться в проектах оказания технической помощи и, возможно, будут изданы в качестве официального справочника ООН.

22. Международный морской комитет (ММК) готовит исследование в области договоров о строительстве судов. В исследовании будут рассматриваться такие вопросы, как гарантии строителя в отношении выполнения работ, финансирование, урегулирование споров, возникающих в ходе строительства, аннулирование договора, задержка поставок, риск и страхование, и условия заключения обязательного соглашения. ММК надеется, что это исследование облегчит разработку международных стандартных терминов.

23. Международный морской комитет (ММК) занимается также изучением вопросов, связанных с ответственностью морских портов, с целью составления стандартов, приемлемых на международном уровне.

24. В 1967 году Конференция чартерных и судовладельческих организаций стран — членов Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ) учредила Совет по документации. Этот Совет подготовил и принял ряд документов по морскому транспорту и стандартных соглашений, в частности, относительно сторон в чартерных соглашениях.

III. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЛАТЕЖИ

А. РАБОТА НАД КОНВЕНЦИЯМИ И ЕДИНООБРАЗНЫМИ ПРАВИЛАМИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

25. Международная торговая палата (МТП) в тесном сотрудничестве с ЮНСИТРАЛ подготавливает единообразные правила о договорных гарантиях (гарантиях предложения, исполнения и возмещения). Проект единообразных правил был принят в принципе комиссиями МТП по международной коммерческой практике и по банковской технике и практике. Этот проект был направлен в 1976 году национальным комитетам МТП и через ЮНСИТРАЛ кругам, не представленным в МТП. Рабочая группа МТП по договорным гарантиям, в которой секретариат ЮНСИТРАЛ представлен в качестве наблюдателя, проведет заседание весной 1977 года для рассмотрения комментариев к этому проекту правил.

26. Международная торговая палата через свою Комиссию по банковской технике и практике участвует в пересмотре разработанных МТП типовых форм выдачи документарных аккредитивов. Она намерена привести эти формы в соответствие с пересмотренным текстом унифицированных правил и обычаев для документарных аккредитивов и в то же время упростить их для использования банками.

27. Международная торговая палата продолжает свою работу по пересмотру своих единообразных правил инкассирования оборотных кредитно-денежных документов.

В. РЕФОРМА МЕЖДУНАРОДНОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ

28. На Конференции Ассоциации международного права (АМП), состоявшейся в Мадриде в 1976 году, одна из ее «рабочих сессий» рассмотрела вопрос о возможной реформе международной валютной системы на основе справочного документа, подготовленного ее Комитетом по международному валютному праву. В этом документе были затронуты основные представляющие интерес вопросы, которые рассматривались в последние годы на международных форумах и, в частности, Международным валютным фондом.

С. ВАЛЮТНЫЕ ОГОВОРКИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ДОГОВОРАХ И КОНВЕНЦИЯХ

29. На Мадридской конференции 1976 года Ассоциации международного права (АМП) Комитет по международному валютному праву рассмотрел вопрос валютных оговорок в международных соглашениях. Этому Комитету было предложено продолжить работу, направленную на обеспечение действительности и эффективности существующих валютных оговорок в документах международного частного и публичного права, а также на разработку целенаправленных валютных формул в новых международных договорах и конвенциях.

30. Комитет внутреннего транспорта ЭКЕ отметил, что несколько международных транспортных конвенций, заключенных под эгидой Экономической комиссии для Европы, содержат положения, касающиеся расчетных единиц, основанных на цене золота. Поскольку эти расчетные единицы трудно точно переводить в эквивалент национальной валюты, весной 1977 года соберется специальное совещание для рассмотрения положений, касающихся «расчетных единиц» в транспортных конвенциях ЭКЕ, с тем чтобы изыскать более эффективное решение проблем, связанных с единицей расчета.

31. Международный морской комитет (ММК) хотел бы, чтобы золотые единицы в существующих конвенциях по морскому праву были заменены единицами, основанными на специальных правах заимствования Международного валютного фонда. Однако ММК продолжает изучать этот вопрос, поскольку он не убежден, что специальный порядок для стран, которые не являются членами Международного валютного фонда, установленный на последней конференции ИКАО в целях изменения Варшавской конвенции о международных воздушных перевозках, является оптимальным решением.

IV. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТРАНСПОРТ

А. МОРСКИЕ ПЕРЕВОЗКИ

32. Рабочая группа ЮНКТАД по международному законодательству в области морских перевозок дважды собиралась на свою состоявшуюся из двух частей пятую сессию для рассмотрения работы ЮНСИТРАЛ над проектом конвенции о морской перевозке грузов. Секретариат ЮНКТАД подготовил для этой Рабочей группы исследование, содержащее анализ положений проекта и предложения о внесении изменений в текст проекта, там где такие изменения были сочтены желательными (документы TD/B/C.4/ISL/19 и дополнения 1 и 2; TD/B/C.4/ISL/23). Рабочая группа ЮНКТАД пришла к заключению, что в целом проект конвенции, принятый ЮНСИТРАЛ на его девятой сессии, является в общем приемлемым, и рекомендовала Генеральной Ассамблее созвать под совместной эгидой ЮНСИТРАЛ и ЮНКТАД международную конференцию полномочных представителей для заключения конвенции о морской перевозке грузов. Эта рекомендация была принята Советом по торговле и развитию ЮНКТАД.

33. Проект повестки дня второй Межамериканской конференции по международному частному праву, которая будет проведена в Уругвае Организацией американских государств (ОАГ), содержит в качестве одного из вопросов, подлежащих обсуждению, вопрос, озаглавленный «Международные морские перевозки, с уделением особого внимания коносаментам».

34. Вопрос о чартер-партиях содержится в программе работы Рабочей группы ЮНКТАД по международному законодательству в области морских перевозок. В 1975 году Рабочая группа просила секретариат ЮНКТАД, в дополнение к его докладу, озаглавленному «Чартер-партии» (TD/B/C.4/ISL/13), подготовить два крупных исследования, над которыми в настоящее время ведется работа: сравнительный анализ оговорок, содержащихся в основных видах договора тайм-чартера, и сравнительный анализ оговорок, содержащихся в договорах рейсового чартера. На основе этих исследований и дополнительных справочных материалов Рабочая группа ЮНКТАД попытается выявить оговорки, содержащиеся в тайм-чартерах и рейсовых чартерах, которые поддаются стандартизации, согласованию и усовершенствованию. Она также изучает области деятельности по фрахтованию судов, которые можно было бы регулировать международными правовыми нормами. Предполагается, что Рабочая группа рассмотрит эти исследования в 1979 году.

35. Рабочая группа ЮНКТАД по международному законодательству в области морских перевозок рассмотрит на своей сессии 1978 года правовые проблемы морского страхования. В рамках подготовительной работы секретариат

ЮНКТАД готовит исследование, содержащее анализ существующих правовых проблем в области морского страхования корпуса судна и груза, вызванных, например, неточностями, несоответствиями или пропусками в положениях типовых полисов и неудовлетворительными процедурами урегулирования претензий.

36. После рассмотрения вопроса «чартер-партий» и «морского страхования» Рабочая группа ЮНКТАД по международному законодательству в области морских перевозок начнет рассмотрение вопроса «общей аварии».

37. По просьбе Комитета ЮНКТАД по морским перевозкам секретариат ЮНКТАД подготавливает исследование правовых и экономических последствий для международного судоходства наличия или отсутствия истинной связи, как она определена в действующих международных конвенциях, между судном и его флагом регистрации. Это исследование будет представлено Комитету по морским перевозкам на его сессии, которая состоится в апреле 1977 года.

38. На основе так называемого «проекта максимум», подготовленного Международным морским комитетом (ММК), Юридический комитет ИМКО завершил работу над новым проектом конвенции об ограничении ответственности по морским протестам, которая предусматривает установление максимальных пределов ответственности владельцев морских судов. На основе этого проекта конвенции дипломатическая конференция в Лондоне приняла 19 ноября 1976 года Конвенцию об ограничении ответственности по морским протестам.

39. Международный морской комитет (ММК) в сотрудничестве с Ассоциацией международного права (АМП) продолжает изучать вопрос об ответственности, вытекающей из столкновений в море, с целью повысить единообразие законов в этой области.

в. ПЕРЕВОЗКИ ПО ВНУТРЕННИМ ВОДНЫМ ПУТЯМ

40. 6 февраля 1976 года Комитет внутреннего транспорта ЭКЕ принял Конвенцию о договоре международной перевозки пассажиров и багажа по внутренним водным путям (КППВ).

41. Комитет экспертов МИУЧП, занимающийся подготовкой проекта конвенции о договоре перевозки грузов по внутренним водным путям, не смог прийти к договоренности по вопросу об освобождении перевозчика от ответственности за ошибки в навигации судна. Поэтому Совет управляющих МИУЧП постановил прекратить работу над проектом этой конвенции.

42. В июне 1976 года Комитет экспертов МИУЧП завершил свою работу над проектом конвенции о международной перевозке пассажиров и их багажа по морю и по внутренним

водным путям на транспортных средствах на воздушной подушке. Этот проект конвенции и ранее заверченный проект конвенции о регистрации и государственной принадлежности транспортных средств на воздушной подушке были направлены ИМКО для принятия их на дипломатической конференции, которая будет созвана ИМКО.

с. СУХОПУТНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

43. ЭКЛА и Латиноамериканская ассоциация железных дорог (АЛАФ) совместно организовали совещание, на котором были разработаны правила для осуществления подготовленного АЛАФ Соглашения о многонациональных железнодорожных перевозках. Эти правила были официально одобрены Генеральной ассамблеей АЛАФ в октябре 1976 года.

44. По просьбе Боливии и Чили ЭКЛА подготовила доклад, содержащий анализ операций объединенной транзитной системы, призванной ускорить транзит импорта Боливии через чилийский порт Арика. В этом докладе говорится, что новая система упорядоченной таможенной и транспортной документации значительно ускорила транзитные перевозки и что теперь основной проблемой является недостаточная пропускная способность железных дорог.

д. ВОЗДУШНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

45. В общей программе работы Юридического комитета Международной организации гражданской авиации (ИКАО) содержится пункт, озаглавленный «Сведение документов «Варшавской системы» в единую конвенцию». После того как Юридический комитет пришел к заключению, что подготовка такого сводного текста является преждевременной, Совет ИКАО 10 декабря 1976 года поручил Юридическому бюро ИКАО подготовить два проекта «удобных текстов»: один — в котором будут сведены положения действующих документов «Варшавской системы» и другой — в который будут сведены все документы этой системы. Юридическому бюро было предложено направить эти проекты текстов государствам, с тем чтобы они сделали свои замечания.

46. ИКАО занимается вопросами аренды и фрахта самолетов и обмена ими в международных операциях в связи с правовыми проблемами регулирования и обеспечения безопасности в воздухе, когда самолет, зарегистрированный в одном государстве, управляется летчиком, принадлежащим другому государству. Юридический комитет ИКАО пришел в 1964 году к заключению, что лучшим способом решения этих проблем было бы делегировать на основе типовых двусторонних соглашений функции государства регистрации государству, гражданином которого является летчик, управляющий данным самолетом. В апреле 1976 года Совет ИКАО создал

группу экспертов, которая подготовила доклад по проблемам, связанным с арендой и фрахтом самолетов и обменом ими в международных операциях, и изучила альтернативные решения этих проблем. Весной 1977 года Специальный подкомитет Юридического комитета ИКАО проведет заседание для рассмотрения этого вопроса.

Е. СМЕШАННЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

а) Относящиеся к деятельности ЮНКТАД в области смешанных перевозок

47. Межправительственной подготовительной группе ЮНКТАД по Конвенции о международных смешанных перевозках поручено подготовить предварительный проект конвенции о международных смешанных перевозках. Для оказания помощи Международной подготовительной группе секретариат ЮНКТАД подготовил ряд обстоятельных исследований аспектов организации, документации, таможенной деятельности, страхования и ответственности и экономических и социальных аспектов таких перевозок, а также правовых проблем, связанных с вопросами юрисдикции и коллизий законов, и возможной сферы применения предлагаемой конвенции. Последние исследования посвящены клубам взаимной защиты и возмещения (TD/В/АС.15/20), а также сфере применения, документации и ответственности оператора смешанных перевозок в международных смешанных транспортных операциях (TD/В/АС.15/19).

48. Экономическая комиссия Организации Объединенных Наций для Латинской Америки (ЭКЛА) представила подготовленные объединенной программой морских перевозок ОАГ/ЭКЛА рабочие документы второму Латиноамериканскому региональному подготовительному совещанию по Конвенции о международных смешанных перевозках, которое состоялось в декабре 1976 года в Буэнос-Айресе, Аргентина. Такие подготовительные совещания проводятся до сессий Межправительственной подготовительной группы ЮНКТАД по Конвенции о международных смешанных перевозках.

49. Экономическая и социальная комиссия Организации Объединенных Наций для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО) проведет в 1977 году два региональных совещания для оказания технической помощи государствам — членам ЭСКАТО в подготовке сессии Межправительственной подготовительной группы ЮНКТАД по Конвенции о международных смешанных перевозках, которая состоится в ноябре 1977 года.

50. Комитет по внутреннему транспорту Экономической комиссии Организации Объединенных Наций для Европы сотрудничает с ЮНКТАД в разработке проекта конвенции о международных смешанных перевозках, регулирующей режим ответственности и документации таких перевозок. Комитет по внутреннему

транспорту также сотрудничает с ЮНКТАД в ее работе по стандартизации контейнеров, используемых в международных смешанных перевозках.

б) Не относящиеся к деятельности ЮНКТАД в области смешанных перевозок

51. Комитет по внутреннему транспорту ЭКЕ рассмотрит некоторые административные, технические, экономические и правовые аспекты международных смешанных перевозок, с тем чтобы изыскать соответствующие методы содействия развитию таких перевозок и обеспечения максимального использования оборудования. Комитет также изучит возможности стандартизации требований, предъявляемых к контейнерам, и проведет обзор развития техники, используемой в комбинированных перевозках.

52. В июле 1975 года Международная торговая палата (МТП) пересмотрела свои единообразные правила для документа комбинированной перевозки прежде всего для того, чтобы подчинить «сетевой» системе ответственность за задержки. В настоящее время МТП обсуждает с несколькими торговыми организациями возможность приведения положений, содержащихся в подготовленных ими документах комбинированной перевозки, в соответствие с единообразными правилами МТП. МТП отметила, что многие отдельные операторы комбинированной перевозки составили документы, основанные на правилах МТП.

53. В октябре 1976 года Экономическая комиссия Организации Объединенных Наций для Латинской Америки (ЭКЛА) подготовила доклад о международных смешанных перевозках через сухопутную территорию южной зоны Южной Америки, в котором были выявлены основные препятствия на пути создания служб смешанных сухопутных перевозок. Впоследствии ЭКЛА просили подготовить проект конвенции о гражданской ответственности железнодорожных и автотранспортных компаний, которые обеспечивают международное транспортное обслуживание в Латинской Америке.

54. См. пункт 92, в котором рассматривается работа МИУЧП по разработке единообразных правил в отношении ответственности лиц, не являющихся перевозчиками, во владении которых находятся товары до, во время или после транспортных операций.

V. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОРГОВЫЙ АРБИТРАЖ

A. МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНВЕНЦИИ И ЕДИНООБРАЗНЫЕ ПРАВИЛА

55. Первая межамериканская конференция по международному частному праву, созванная Организацией американских государств (ОАГ) в январе 1975 года, приняла Межамериканскую конвенцию о международном торговом арбитра-

же, которая уже вступила в силу для Чили, Панама и Парагвая.

56. 26 мая 1972 года в Москве Болгария, Венгрия, Германская Демократическая Республика, Монголия, Польша, Румыния, Советский Союз и Чехословакия подписали Конвенцию о разрешении арбитражным путем гражданско-правовых споров, вытекающих из отношений экономического и научно-технического сотрудничества. Эта Конвенция уже вступила в силу.

57. В 1974 году Исполнительный комитет Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ) одобрил Единообразный регламент арбитражных судов при торговых палатах стран — членов СЭВ. Национальные арбитражные регламенты, соответствующие этому Единообразному регламенту, были приняты в Болгарии, Венгрии, Германской Демократической Республике, Республике Куба, Монголии, Польше, Румынии, Советском Союзе и Чехословакии.

В. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ОТНОСЯЩАЯСЯ К ОСОБЫМ ВИДАМ АРБИТРАЖА

а) *Морской арбитраж*

58. Международная торговая палата в тесном сотрудничестве с Международным морским комитетом (ММК) изучает возможность создания совместного центра международного морского арбитража.

59. Международный подкомитет ММК занимается подготовкой проектов правил морского арбитража.

б) *Другие виды арбитража, помимо морского*

60. В январе 1977 года Группа экспертов ЭКЕ по международной торговой практике в области сельскохозяйственных продуктов в основном завершила разработку арбитражных правил ООН/ЭКЕ по определенным категориям скоропортящихся товаров (AGRI/WP.1/GE.7/60). Предполагается, что ряд нерешенных процедурных вопросов будет решен в июле 1977 года Рабочей группой ЭКЕ по стандартизации скоропортящейся продукции. В соответствии с этими правилами специализированные торговые группы, назначаемые государствами — членами ЭКЕ (а также другими заинтересованными государствами — членами Организации Объединенных Наций), будут представлять имена потенциальных арбитров, которые будут включаться в списки, публикуемые секретариатом нового учреждения, Палаты ООН/ЭКЕ арбитражных процедур в сельском хозяйстве. Палата ООН/ЭКЕ будет состоять из двух членов (и заместителей), избираемых в рамках Комитета ЭКЕ по сельскохозяйственным проблемам из числа кандидатов, выдвинутых торговыми группами, назначенными в странах Восточной Европы, двух членов (и заместителей), избираемых из числа кандидатов, выдвинутых торговыми группами, назначенными в странах Западной Европы. Члены Палаты и

их заместители будут назначаться на четырехлетний период, причем лица из Восточной и Западной Европы будут выполнять обязанности председателя Палаты ООН/ЭКЕ поочередно по два года каждый. Согласно арбитражным правилам Палата ООН/ЭКЕ может созываться для решения таких процедурных вопросов, как, например, определение места проведения арбитража, назначение арбитра, когда ответчик не сделал этого, и назначение председательствующего арбитра или единоличного арбитра. Ожидается, что состав секретариата Палаты ООН/ЭКЕ будет назван Рабочей группой ЭКЕ по стандартизации скоропортящейся продукции. Эти арбитражные правила основаны на арбитражных правилах специализированных торговых организаций и на арбитражных правилах ЭКЕ 1966 года. Положения, касающиеся Палаты ООН/ЭКЕ, разработаны по образцу организационной структуры Специального комитета, созданного в соответствии со статьей IV Европейской конвенции 1961 года о международном торговом арбитраже. Также были приняты во внимание последние международные правила арбитражной процедуры, то есть правила Арбитражного суда МТП 1975 года и особенно новый Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ.

61. Международная торговая палата отметила, что ее правила для Арбитражного суда МТП являются слишком общими для использования их в спорах, урегулирование которых находится на границе между арбитражным разбирательством и действиями в силу совместной доверенности. Это происходит в тех случаях, когда арбитрам приходится принимать меры по регулированию в ходе осуществления долгосрочных договоров путем восполнения пробелов в таких договорах либо посредством приспособления их к изменившимся условиям. Комиссия МТП по международному арбитражу занимается подготовкой правил урегулирования договорных отношений.

62. В декабре 1976 года Совет Международной торговой палаты постановил создать Международный центр технической экспертизы. В соответствии с правилами, применяемыми этим Центром, стороны могут просить Председателя МТП назначать нейтрального эксперта, когда они сталкиваются с той или иной технической проблемой в ходе осуществления их договора. Правила сопровождаются типовой оговоркой, которая может быть включена в международные договоры.

С. ИНФОРМАЦИЯ ОБ АРБИТРАЖНЫХ ЗАКОНАХ И ПРАКТИКЕ

63. Международная торговая палата признала, что лицам, занимающимся международной торговлей, необходимы легко доступные и надежные источники информации об арбитражных законах в различных странах. Публикация МТП, озаглавленная «Арбитраж и закон в различных странах мира», сейчас уже устарела, и Комиссия МТП по

международному арбитражу занимается подготовкой пересмотренного и дополненного издания этого документа.

64. МТП также организует семинары, на которых юристы и бизнесмены могут почерпнуть знания об арбитраже и впоследствии смогут принимать более эффективное участие в будущих арбитражных разбирательствах. В ходе этих семинаров участники могут слушать лекции ведущих юристов и принимать участие в учебных арбитражных разбирательствах, на которых опытные арбитры разрешают типичные споры, возникающие в международной торговле. В 1977 году эти семинары будут завершены специальной программой по таким вопросам, как установление фактов в ходе арбитражных разбирательств (доказательство, свидетели и т. д.), трудности приведения в исполнение арбитражных решений и решения арбитров в отношении приспособления договоров к изменившимся внешним условиям.

65. Сохраняя конфиденциальность арбитражных решений, выносимых Арбитражным судом МТП, Международная торговая палата вместе с тем подготавливает подборку выписок из арбитражных решений, которые содержат юридические решения, представляющие общий интерес. Это будет ежегодное издание, и первый его выпуск будет опубликован в 1977 году.

66. На Конференции Ассоциации международного права (АМП), состоявшейся в Мадриде в 1976 году, вопрос арбитражного разбирательства споров между правительственными органами и иностранными деловыми фирмами обсуждался на основе доклада Комитета АМП по международному торговому арбитражу. Отмечалось, что в настоящее время существует тенденция лишать иностранные правительства такого средства защиты в спорах, возникающих в ходе деятельности коммерческого характера, как ссылка на суверенный иммунитет. Признается трудность, связанная с определением «коммерческого» характера сделок. В будущем АМП рассмотрит следующие вопросы: практика издания специальных декретов, которые бы позволяли государственным учреждениям соглашаться на урегулирование споров арбитражным путем (как последнее время делается во Франции и в Испании); право, применимое в тех случаях, когда споры, возникающие при осуществлении правительственных контрактов, представляются на арбитражное разбирательство, и приведение в исполнение арбитражных решений в отношении принадлежащих иностранным правительствам учреждений, которые имеют имущество в других странах.

VI. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ТОВАРЫ

67. Комиссия Европейских сообществ начала работу по согласованию законов государств — членов Европейского экономического сообщест-

ва (ЕЭС), относящихся к защите потребителей от последствий использования товаров, которые оказываются дефектными. Проект директивы по этому вопросу был подготовлен Комиссией и представлен Совету министров ЕЭС 9 июля 1976 года.

68. Юридический комитет Международной организации гражданской авиации занимается подготовкой нового международного документа об ответственности за ущерб, причиненный шумом и растущими акустическими помехами.

69. В июне 1976 года Комитет экспертов МИУЧП завершил свою работу над проектом конвенции о гражданской ответственности владельцев транспортных средств на воздушной подушке за ущерб, причиненный третьей стороне. Проект конвенции был направлен ИМКО для принятия ее на дипломатической конференции, которая будет созвана ИМКО.

VII. МЕЖДУНАРОДНОЕ ЧАСТНОЕ ПРАВО

А. В ОБЛАСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

70. Первая Межамериканская конференция по международному частному праву, созванная Организацией американских государств (ОАГ) в январе 1975 года, приняла Межамериканскую конвенцию по коллизии законов, касающихся переводных векселей, простых векселей и счетов-фактур, и Межамериканскую конвенцию по коллизии законов, касающихся чеков; эти конвенции уже вступили в силу для ряда государств — членов ОАГ. Проект повестки дня второй Межамериканской конференции по международному частному праву, которая будет созвана ОАГ в Уругвае, содержит в качестве вопроса, подлежащего рассмотрению, вопрос, озаглавленный «Коллизия законов и единообразный закон, касающийся чеков, находящихся в международном обращении».

71. Гагская конференция по частному международному праву рассматривает вопрос о подготовке международной конвенции, предусматривающей изменение Женевской конвенции 1930 года об урегулировании некоторых коллизий законов, касающихся переводных векселей и простых векселей, а также возможность включения в ее сферу ведения также и других оборотных документов, таких как чеки. В сентябре 1976 года было опубликовано предварительное исследование целесообразности такой деятельности, озаглавленное «Записка о праве, применимом к оборотным документам». Гагская конференция еще не приняла окончательного решения в отношении подготовки международной конвенции в этой области.

В. В ОБЛАСТИ АГЕНТСТВА

72. Гагская конвенция по частному международному праву занимается подготовкой конвенции о нормах права, применимых к агентству.

Эта конвенция будет охватывать: а) взаимоотношения между принципалом и агентом, и б) внешние отношения принципала и агента с третьими договаривающимися сторонами, возникающие в результате деятельности агента. Однако сфера конвенции будет ограничена договорными аспектами агентства, включая ответственность, вытекающую из факта представительства, за деликтные действия агента. Подготовительная работа Постоянного бюро Гагской конвенции включала юридические исследования и документацию, в том числе направленную правительствам анкету с комментариями, а также ответы правительства на эту анкету. На своей второй сессии, состоявшейся 26 ноября 1975 года, Специальная комиссия по агентству приняла предварительный проект конвенции. Предварительный документ № 6 содержит замечания правительства по этому предварительному проекту конвенции. Специальная комиссия по агентству работала на протяжении трех недель в ходе тринадцатой сессии Гагской конференции; предварительный документ № 7 содержит краткий обзор работы, проделанной к концу тринадцатой сессии. Предполагается, что окончательный текст конвенции о нормах права, применимых к агентству, будет завершён на сессии специальной комиссии по агентству, которую намечено провести в Гааге с 16 по 26 июня 1977 года.

73. В отношении проекта конвенции, содержащей единообразный закон об агентстве международного характера при купле-продаже товаров, подготовленного МИУЧП, см. пункт 81.

с. в других областях

74. Гагская конференция по частному международному праву рассматривает возможность подготовки конвенции о нормах права, применимых к лицензионным соглашениям и технологическому опыту. На своей тринадцатой сессии Гагская конференция рассмотрела краткую записку по этому вопросу, озаглавленную «Записка о лицензионных соглашениях и технологическом опыте». Поскольку рассмотрением этого вопроса продолжает заниматься Постоянное бюро Гагской конференции, окончательного решения не было принято в отношении подготовки конвенции о нормах права, применимых к лицензионным соглашениям, о нормах права, применимых к соглашениям о передаче технологического опыта, и о праве, применимом к тому и другому. Тринадцатая сессия (1976 год) сочла, что официальное включение этого вопроса в повестку дня следующей сессии является преждевременным.

75. В повестке дня второй Межамериканской конференции по международному частному праву, которая будет созвана Организацией американских государств (ОАГ) в Уругвае, в качестве одного из пунктов, подлежащих рассмотрению, содержится вопрос, озаглавленный «Пересмотр

действующих в Латинской Америке стандартов в отношении коллизии законов в области компаний и предприятий».

76. Работу Гагской конференции по частному международному праву в отношении пересмотра Конвенции 1955 года о праве, применимом к международной купле-продаже товаров, см. пункт 6.

VIII. АВТОМАТИЧЕСКАЯ ОБРАБОТКА ДАННЫХ

77. По мнению Международной торговой палаты, все больший упор на автоматическую обработку данных в международных торговых операциях привел к возникновению ситуации, в которой единообразные правила стандартизации международной практики, применяемые только к сделкам, фиксируемым на бумаге, являются уже недостаточными. Достижения в области транспортной техники, такие как высокоскоростная авиация и перевозка грузов в контейнерах, требуют соответствующего ускорения потока данных. Долгосрочное решение проблемы ускорения потока информации в области международной торговли требует применения современных методов автоматической обработки данных. Диапазон таких методов широк: от простой передачи данных по телексу до сложной эксплуатации электронно-вычислительных машин. Автоматическая обработка данных может вытеснить — и в некоторых областях уже вытесняет — традиционный поток документации, содержащей информацию о международной торговле. Однако в настоящее время автоматическая обработка данных не может удовлетворить все существующие требования к потоку информации, которые установлены в соответствии с международными конвенциями, различными национальными законами или в соответствии с коммерческой и финансовой практикой. Проблемы возникают, например, когда поток данных необходим для подтверждения подлинности документов согласно правовым или коммерческим требованиям, для осуществления контроля над передачей собственности на товары или для установления факта обеспечения платежа. МТП создала рабочую группу, которой поручено, в тесном сотрудничестве с заинтересованными межправительственными организациями, в частности с Экономической комиссией Организации Объединенных Наций для Европы и ЮНСИТРАЛ, выявить банковские и коммерческие проблемы, связанные с использованием автоматической обработки данных в области международной торговли.

78. В рамках Экономической комиссии для Европы (ЭКЕ) была создана неофициальная рабочая группа по правовым вопросам, которая изучит связанные с этим проблемы подписания документов, используемых в международной торговле, и установления их подлинности, а также другие правовые (а не технические) проблемы, возникающие при использовании автоматической обработки и передачи данных. Эту неофици-

циальную группу возглавляет Председатель Рабочей группы МТП по правовым проблемам, связанным с использованием автоматической обработки данных в международной торговле. Неофициальная рабочая группа попытается установить, что является причиной существующих проблем: требования, предъявляемые международными конвенциями (например, о купле-продаже товаров или о перевозках), национальным законодательством или коммерческой практикой. В тех случаях, когда проблемы возникают в связи с национальным законодательством, будут выработаны соответствующие рекомендации по устранению причин, порождающих эти проблемы. Если проблемы объясняются существующей коммерческой практикой, Рабочая группа и органы ЭКЕ, занимающиеся содействием торговле, начнут действовать в весьма тесном сотрудничестве с Международной торговой палатой и с Международной организацией по стандартизации в целях разработки новых стандартов для составления документации и автоматической обработки данных в международной торговле с учетом не только потребностей различных национальных органов, но также и потребностей торговых партнеров и других коммерческих кругов. Среди заинтересованных национальных и международных организаций был распространен документ, озаглавленный «Некоторые правовые проблемы потока данных в международной торговле» (TRADE/WP.4/GE.2/R.79). К секретариату ЭКЕ обратились с просьбой узнать у органов, ответственных за осуществление Конвенции ДПГ о дорожной перевозке грузов, последствия замены накладной ДПГ автоматически обрабатываемым сообщением (с помощью телекса, на ленте ЭВМ или на экране оконечного устройства). Будут также установлены контакты с Центральным бюро международных железнодорожных перевозок, организацией, ответственной за осуществление Конвенции о железнодорожных грузовых перевозках (ЖГП), поскольку нынешняя формулировка Конвенции ЖГП требует использования транспортных накладных. Секретариату ЭКЕ также предложено установить контакты с Международным комитетом железнодорожного транспорта, который начал работу над пересмотром железнодорожных коносаментов.

79. Постоянная комиссия по внешней торговле Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ) работает над упрощением и стандартизацией документов, используемых во внешней торговле. Одна из целей этой деятельности состоит в том, чтобы учесть применение автоматической обработки данных в области внешней торговли.

IX. ДРУГИЕ ВОПРОСЫ ПРАВА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

А. НОРМЫ ПРАВА, ПРИМЕНИМЫЕ К АГЕНТСТВУ

80. Комиссия европейских сообществ приступила к работе по согласованию норм права го-

сударств — членов Европейского экономического сообщества (ЕЭС), касающихся деятельности, связанной с профессией «торговый агент». Проект директивы по этому вопросу был подготовлен Комиссией и представлен ею Совету министров ЕЭС в декабре 1976 года.

81. Комитет правительственных экспертов, созданный под эгидой МИУЧП, завершил в 1972 году проект конвенции, содержащий единообразные нормы права, применимые к агентству международного характера при купле-продаже товаров. В декабре 1976 года Румыния в принципе выразила готовность провести в 1978 году дипломатическую конференцию, которая рассмотрит этот проект конвенции.

82. О работе Гаагской конференции по частному международному праву, связанной с разработкой конвенции о нормах права, применимых к агентству, см. в пункте 72.

В. ПРАВО, РЕГУЛИРУЮЩЕЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АКЦИОНЕРНЫХ КОМПАНИЙ

83. Комиссия европейских сообществ занималась вопросами согласования норм права государств-членов Европейского экономического сообщества (ЕЭС), касающихся создания акционерных компаний и сохранения или изменения капитализации таких компаний. Совет министров ЕЭС принял директиву (так называемую вторую директиву по праву, регулирующему деятельность акционерных компаний) по этому вопросу 13 декабря 1976 года.

84. Предварительная повестка дня второй Межамериканской конференции по международному частному праву, которая должна быть созвана Организацией американских государств, включает в качестве одного из вопросов для обсуждения «приведение в соответствие с требованиями дня действующих в Латинской Америке стандартов по коллизии правовых норм в сфере компаний и предприятий».

С. ПРОМЫШЛЕННОЕ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЕ ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ

85. В рамках Совета Экономической Взаимопомощи недавно были приняты три международных документа, рассматривающих вопросы промышленной и интеллектуальной собственности:

а) в 1973 году Болгария, Венгрия, Германская Демократическая Республика, Куба, Монголия, Польша, Румыния, Советский Союз и Чехословакия подписали соглашение о правовой охране изобретений промышленных, общепользовательных образцов и товарных знаков в связи с экономическим и научно-техническим сотрудничеством;

б) 5 июля 1975 года Болгария, Венгрия, Германская Демократическая Республика, Куба, Монголия, Польша, Советский Союз и Чехословакия подписали соглашение об унификации требований к составлению и подаче заявок на изобретение;

с) 18 декабря 1976 года Болгария, Венгрия, Германская Демократическая Республика, Куба, Монголия, Польша, Румыния, Советский Союз и Чехословакия подписали соглашение о взаимном признании авторских свидетельств и других документов по охране изобретений. Это соглашение пока еще не вступило в силу.

86. В рамках Совета Экономической Взаимопомощи продолжается работа по дальнейшему согласованию и унификации национальных правовых норм по патентам, включая подготовку возможных соглашений об унифицированном документе по охране изобретений, типовым нормам и унифицированным концепциям, касающимся изобретений, по взаимной правовой охране товарных знаков и обозначений и усовершенствованию правовой защиты в отношении промышленных дизайнов.

87. Комитет ЭКЕ по развитию внешней торговли в сотрудничестве со старшими советниками правительств стран ЭКЕ по науке и технике рассмотрит разработку руководства по процедуре выдачи лицензий и соответствующих аспектов передачи технологии.

88. В 1974 году Совещание представителей стран — членов СЭВ по правовым вопросам одобрило примерные лицензионные договоры о передаче научно-технических результатов «ноу-хау» и примерный лицензионный договор на товарные знаки.

89. О работе Гаагской конференции по частному международному праву, связанной с разработкой конвенции о нормах права, применимых к соглашениям о лицензиях и «ноу-хау», см. в пункте 74.

D. МЕЖДУНАРОДНАЯ АРЕНДА

90. МИУЧП рассматривает вопросы единых правовых норм в области международной аренды и в настоящее время собирает информацию о характеристиках и функционировании международной аренды. Секретариат МИУЧП разослал в масштабе всего мира арендным компаниям и экспертам в этой области вопросник (Study LIX — Doc. 2, 1976). В большинстве ответов на этот вопросник одобряется принятие международных единообразных норм и в дополнение к ним — типового договора. В сентябре 1976 года МИУЧП учредил рабочую группу для изучения целесообразности унификации вопросов аренды в свете фискальных аспектов, а также вопроса о том, следует ли аренду рассматривать независимо от обеспечительных интересов вообще, учитывая работу ЮНСИТРАЛ в области обеспечительных интересов. Эта рабочая группа должна собраться весной 1977 года.

E. МЕЖДУНАРОДНОЕ ФАКТОРСТВО

91. Секретариат МИУЧП подготовил предварительный доклад о договоре факторства (Study LVIII—Doc.1, 1976), в котором среди прочего

рассматриваются практические аспекты операций в области факторства, факторство в соответствии с различными национальными нормами права и специальные проблемы международного факторства. Этот доклад был разослан вместе с вопросником заинтересованным деловым кругам и экспертам по правовым вопросам. Совет управляющих МИУЧП на своей 56-й сессии (май 1977 года) вынесет решение о методе дальнейшей работы по этому вопросу.

F. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ХРАНИТЕЛЯ ТОВАРОВ В ТРАНСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЯХ

92. Г-н Дональд Хилл из Королевского университета, Белфаст, подготовил для МИУЧП доклад о возможности разработки единообразных правил, касающихся ответственности лиц, помимо перевозчика, которые отвечают за сохранность товаров до, во время и после транспортных операций. МИУЧП передает этот доклад на рассмотрение правительств и заинтересованных организаций с просьбой дать мнения о желательности и целесообразности разработки таких единообразных правил.

G. КОНВЕНЦИЯ О ДОГОВОРЕ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ГОСТИНИЦ

93. Предварительный проект конвенции о договоре владельцев гостиниц, подготовленный исследовательской группой МИУЧП, возглавляемой доктором Лёве, Австрия, рассылается вместе с пояснительным докладом, составленным секретариатом МИУЧП, правительствам для замечаний. Предполагается в будущем учредить комитет правительственных экспертов для рассмотрения проекта конвенции.

X. СОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

A. СОДЕЙСТВИЕ ПРОМЫШЛЕННОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ

94. Экономическая комиссия для Европы Организации Объединенных Наций созвала в октябре 1976 года специальное совещание экспертов по промышленному сотрудничеству. На этом совещании обсуждались две записки, подготовленные секретариатом ЭКЕ по вопросу промышленного сотрудничества: одна — озаглавленная: «Международная нормативная система в области международного промышленного сотрудничества», и другая — «Правовые формы промышленного сотрудничества, применяемые странами с различными социально-экономическими системами, с особым упором на совместные предприятия».

95. Совещание представителей стран — членов Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ) по правовым вопросам занимается различными исследованиями с целью содействия созданию благоприятных условий для расширения сотрудничества и развития социалистической экономической интеграции государств — членов СЭВ.

96. В октябре 1976 года Межправительственная группа по мясу Комитета по товарным проблемам приняла в рамках Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций (ФАО) руководящие принципы в области международного сотрудничества в секторе мяса и животноводства. Цель руководящих принципов состоит в обеспечении сбалансированного расширения производства, потребления и торговли мясом.

В. СОТРУДНИЧЕСТВО В ЦЕЛЯХ РАСШИРЕНИЯ
МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

97. Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО) отметила, что Бангкокское соглашение в рамках своей Программы расширения торговли в Азии вступило в силу в июне 1976 года. Цель Бангкокского соглашения состоит в содействии экономическому развитию посредством постоянного расширения торговли между развивающимися странами, входящими в ЭСКАТО, и посредством технического сотрудничества в целях содействия международной торговле. В рамках Бангкокского соглашения ЭСКАТО обязалась обеспечить согласование положений, регулирующих антидемпинговые и компенсационные пошлины; сформулировать единообразные правила о происхождении и стандартную форму для удостоверения происхождения товаров; и согласовать национальные критерии для оценки таможенных пошлин.

98. Ожидается, что в марте 1977 года Группа экспертов по таможенным вопросам, связанным с транспортом, Экономической комиссии для Европы Организации Объединенных Наций (ЭКЕ) рассмотрит расширение сферы применения Таможенной конвенции о международной перевозке грузов с применением книжки МДП на другие районы. Группа экспертов также исследует возможность установления связи между различными имеющимися в настоящее время таможенными транзитными системами и проведет обзор существующих таможенных конвенций в связи с их возможной модернизацией. Комитет по внутреннему транспорту ЭКЕ также изучает возможность упрощения таможенных формальностей и документов в области транспорта. Комитет по внутреннему транспорту ЭКЕ также изучает проблемы, возникающие вследствие проверок на границах, и средства по предотвращению злоупотреблений при применении упрощенных таможенных процедур.

99. Постоянная комиссия Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ) по внешней торговле учредила временную рабочую группу для осуществления следующих основных задач: а) рационализация процедур по заключению внешних торговых сделок; б) стандартизация и кодифика-

ция информации о внешней торговле; и с) стандартизация, унификация и упрощение документов по внешней торговле.

100. Цель совместной программы ФАО/ВОЗ по стандартам продовольственных продуктов состоит в том, чтобы оградить потребителей от опасной для здоровья пищи, обеспечить добросовестную практику в торговле продовольственными продуктами и содействовать международной торговле продовольственными продуктами. Эта программа осуществляется в первую очередь Межправительственной комиссией по стандартизации продовольственных продуктов.

С. ИНФОРМАЦИЯ О СОБЫТИЯХ В ОБЛАСТИ
МЕЖДУНАРОДНОГО ТОРГОВОГО ПРАВА

101. В одном из положений Заключительного акта Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе государства-участники подтвердили свою поддержку проведения «исследования в рамках ЭКЕ возможностей создания многосторонней системы уведомления о законах и регламентах, касающихся внешней торговли и об изменениях в них». В 1976 году секретариат ЭКЕ подготовил предварительное технико-экономическое обоснование (документ TRADE/R.335 and Add.1), которое было разослано национальным и международным организациям и учреждениям, занимающимся публикацией, сбором, оценкой, хранением и распространением правовых норм и правил внешней торговли, для замечаний. (Возможная будущая система обозначается в обосновании сокращением «МАНОСИСТ».) В ноябре 1976 года Комитет по развитию торговли ЭКЕ постановил изучить целесообразность и желательность создания такой системы. Специальное совещание экспертов из государств-членов и отдельных международных организаций, имеющих опыт в этой области, должно быть созвано осенью 1977 года для определения сферы и соответствующих направлений исследований для пересмотренного и окончательного технико-экономического обоснования.

102. На основе соглашения с Отделением по праву международной торговли Управления по правовым вопросам Организации Объединенных Наций Учебный и научно-исследовательский институт Организации Объединенных Наций (ЮНИТАР) согласился включить вопросы, связанные с рабочей программой ЮНСИТРАЛ, в региональные курсы обучения и повышения квалификации в области международного права, организованные ЮНИТАР. Так, на региональных курсах обучения и повышения квалификации, организованных странами — членами Экономической комиссии для Западной Азии Организации Объединенных Наций в Доха, Катар, с 16 по 20 января 1976 года, в числе вопросов о международно-правовых аспектах был затронут вопрос о морских перевозках и морском транс-

порте, лекции по которому прочитал судья К. К. Дей-Ананг, представитель Ганы в ЮНСИТРАЛ.

103. В июне 1976 года ЮНИТАР и Отделение по праву международной торговли договорились совместно провести второй симпозиум ЮНСИТРАЛ по праву международной торговли в Вене, Австрия, с 8 по 15 июня 1977 года, при условии если для этой цели будут получены

достаточные добровольные взносы⁴. Была достигнута договоренность о том, что ЮНИТАР будет отвечать за организационные и административные аспекты работы симпозиума, а ЮНСИТРАЛ — за рассмотрение аспектов, относящихся к существу вопроса.

⁴ Статус предлагаемого симпозиума изложен в документе A/CN.9/137 (воспроизводится в настоящем томе в главе V, выше), пункты 1—7.

ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ В РАЗБИВКЕ ПО ОРГАНИЗАЦИЯМ

(Номера пунктов следуют за названием тем)

I. ОРГАНЫ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ И СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ

A. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД):

морской транспорт, 21, 32, 34—37;

региональные ассоциации и совместные предприятия морского транспорта, 21;

комментарии по проекту конвенции ЮНСИТРАЛ о морской перевозке грузов, 32;

чартер-партия, 34;

правовые проблемы морского страхования, 35;

общая авария, 36;

связь между судном и флагом регистрации, 37;

международные смешанные перевозки, 47.

B. Экономическая и Социальная комиссия Организации Объединенных Наций для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО):

международные смешанные перевозки, 49;

расширение международной торговли, 97.

C. Экономическая комиссия Организации Объединенных Наций для Европы (ЭКЕ):

типовые договоры и общие условия купли-продажи, 8, 9;

согласование типовых договоров и общих условий купли-продажи, 8;

общие условия купли-продажи сельскохозяйственной продукции, 9;

руководство по составлению международных договоров, 17;

расчетная единица в транспортных конвенциях ЭКЕ, 30;

договор на перевозку пассажиров по внутренним водным путям, 40;

международные смешанные перевозки (с ЮНКТАД), 50;

содействие международным смешанным перевозкам, 51;

арбитражные правила по определенным категориям скоропортящихся товаров, 60;

автоматическая обработка данных, 78;

руководство по процедурам выдачи лицензий, 87;

международное промышленное сотрудничество, 94;

международные таможенные конвенции, 98;

информация о законах и нормах, касающихся международной торговли, 101.

D. Экономическая комиссия Организации Объединенных Наций для Латинской Америки (ЭКЛА):

сухопутные перевозки, 43—44;

многонациональные железнодорожные перевозки в Латинской Америке, 43;

единая транспортная система (Боливия — порт Арика в Чили), 44;

международные смешанные перевозки (с ОАГ и ЮНКТАД), 48;

международные смешанные сухопутные перевозки в Латинской Америке, 53.

E. Учебный и научно-исследовательский институт Организации Объединенных Наций (ЮНИТАР):

региональные курсы по международному торговому праву, 102;

симпозиум по международному торговому праву (с ЮНСИТРАЛ), 103.

F. Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО):

международные продовольственные стандарты (с ВОЗ), 16;

руководящие принципы для международного сотрудничества в секторе животноводства и производства мяса, 96;

содействие международной торговле продовольствием (с ВОЗ), 100.

G. Межправительственная морская консультативная организация (ИМКО):

ответственность владельцев судов, выходящих в море (ММК), 38.

H. Международная организация гражданской авиации (ИКАО):

воздушные перевозки, 45—46, 68;

сведение документов «варшавской системы», 45;

аренда, фрахтование и обмен воздушными судами в международных операциях, 46;

ответственность за ущерб, причиненный шумом и звуковым ударом, 68.

I. Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ):

международные продовольственные стандарты (с ФАО), 16;

содействие международной торговле продовольствием (с ФАО), 100.

II. ПРОЧИЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

A. Комиссия европейских сообществ (КЕС):

унификация законов по охране потребителей от некачественных товаров, 67;

унификация законов, касающихся профессий «коммерческого агента», 80;

унификация законов, касающихся создания и капитализации акционерных корпораций, 83;

В. Совет Экономической Взаимопомощи (СЭВ):

общие условия, разработанные органами СЭВ, 10—13;

общие условия поставки, 10;

общие условия монтажа, 11;

общие условия технического обслуживания, 12;

общие принципы обеспечения запасными частями, 13;

стандартизированные формы документов, используемых в международной торговле, 18, 79;

примерные лицензионные договоры, 20;

стандартизация документов морского транспорта, 24;

международный коммерческий арбитраж, 56—57;

конвенция о разрешении арбитражным путем гражданских правовых споров, 56;

единообразный регламент арбитражных судов, 57;

автоматическая обработка данных и стандартизация иностранных торговых документов, 79;

промышленная и интеллектуальная собственность, 85—86, 88;

развитие социалистической экономической интеграции, 95;

содействие международной торговле, 99.

С. Гаагская конференция по частному международному праву:

нормы права, применимые к международной купле-продаже товаров, 6, 76;

конфликты законов, касающихся оборотных документов, 71;

нормы права, применимые к агентству, 72, 82;

нормы права, применимые к соглашениям о выдаче лицензий и «ноу-хау», 74, 89.

Д. Международный институт унификации частного права (МИУЧП):

формирование международных договоров, 7;

договор на перевозку товаров по внутренним водным путям, 41;

перевозки с помощью транспортных средств на воздушной подушке, 42, 69;

ответственность владельцев складов в международных операциях, 54, 92;

единые нормы права по международному агентству в купле-продаже товаров, 73, 81;

международная аренда, 90;

международное факторство, 91;

договор владельцев гостиниц, 93.

Е. Организация американских государств (ОАГ):

международная купля-продажа товаров, 5;

международный водный транспорт, 33;

международные смешанные перевозки (с ЭКЛА и ЮНКТАД), 48;

конвенция по международному коммерческому арбитражу, 55;

коллизии законов, касающихся оборотных документов, 70;

коллизии законов, касающихся компаний и предприятий, 75, 84.

III. МЕЖДУНАРОДНЫЕ НЕПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

А. Международная торговая палата (МТП):

международные торговые термины, 14;

обязательные положения долгосрочных договоров, 19;

единообразные правила о договорных гарантиях, 25;

типовые формы выдачи документарных аккредитивов, 26;

инкассирование оборотных кредитно-денежных документов, 27;

международные смешанные перевозки, 52;

международный коммерческий арбитраж, 58, 61—65;

центр морского арбитража (с ММК), 58;

арбитры как регуляторы долгосрочных договоров, 61;

центр технической экспертизы, 62;

информация законов, касающихся арбитража, 63;

семинары по арбитражу, 64;

составление сборника арбитражных решений, 65;

автоматическая обработка данных, 77;

автоматическая обработка данных (с ЭКЕ), 78.

В. Ассоциация международного права (АМП):

реформа международной денежной системы, 28;

оговорки о стоимости в международных договоренностях, 29;

ответственность за столкновение в море (с ММК), 39;

арбитраж между контролируемыми правительством органами и иностранными фирмами, 66.

С. Международный морской комитет (ММК):

морской транспорт, 22, 23, 31, 38—39;

договор на строительство судов, 22;

ответственность конечных пунктов морских линий, 23;

расчетные единицы в морских конвенциях, 31;

ответственность владельцев судов, выходящих в море (с ИМКО), 38;

ответственность за столкновение в море (с АМП), 39;

морской арбитраж, 58—59.

Д. Международная организация стандартов (МОС):

подготовка международных стандартов, 15.

В. Доклад Генерального секретаря (добавление): текущая деятельность международных организаций в области согласования и унификации права международной торговли (A/CN.9/129/Add.1) *

ВСЕМИРНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ (ВОИС)

1. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ВЕДУЩАЯ К ПРИНЯТИЮ МЕЖДУНАРОДНЫХ ДОГОВОРОВ ИЛИ ПОПРАВОК К НИМ

Принятие новых международных договоров

1. *Научные открытия.* На своей сессии, состоявшейся в сентябре/октябре 1976 года, Генеральная ассамблея ВОИС согласилась, что учреждение международной системы регистрации научных открытий при Международном бюро ВОИС для тех стран, которые выступают за создание подобной системы, следует оформить посредством договора. Проект такого договора был подготовлен рабочей группой по научным открытиям на ее четвертой сессии, состоявшейся в мае 1976 года. Генеральному директору ВОИС было предложено представить следующей сессии Координационного комитета ВОИС (сентябрь/октябрь 1977 года) предложения в отношении созыва дипломатической конференции для принятия вышеупомянутого договора.

2. *Представление микроорганизмов для целей патентной процедуры.* Дипломатическая конференция для принятия договора о международном признании представления микроорганизмов для целей патентной процедуры состоится в Будапеште в апреле 1977 года. Дипломатическая конференция рассмотрит проект договора и проект правил о международном признании представления микроорганизмов для целей патентной процедуры, подготовленных Международным бюро ВОИС в соответствии с рекомендациями рабочей группы, которая провела совещание в апреле 1975 года и в апреле 1976 года. Цель предлагаемого проекта договора состоит в том, чтобы в тех случаях, когда для целей патентной процедуры тот или иной микроорганизм представляется в одно из учреждений, которое признается в международном плане как пригодное для такого представления на регистрацию, это представление удовлетворяло требованиям в отношении представления на регистрацию, действующим во всех договаривающихся сторонах.

3. *Двойное налогообложение платежей по авторскому праву.* В декабре 1976 года ВОИС и ЮНЕСКО было созвано второе совещание Комитета правительственных экспертов по двойному налогообложению платежей по авторскому праву, переводимых из одной страны в другую. Комитет выразил мнение, что решением данных проблем может явиться принятие многостороннего акта, ограниченно общими принципами, применимыми к широкому кругу разнообразных случаев, который бы сопровождался типовым двусторонним соглашением, определенные положения которого можно разработать в нескольких альтернативных вариантах, с тем чтобы регулировать меры, принимаемые для практического осуществления принципов, содержащихся в вышеупомянутой конвенции. Комитет просил секретариаты ВОИС и ЮНЕСКО подготовить новые тексты для этого решения совместно с комментарием, которые следует направить правительствам и заинтересованным организациям для замечаний. Третье совещание Комитета экспертов состоится в период 1977—1978 годов, с тем чтобы подготовить предложения для представления международной конференции государств, которая будет проведена в 1979 году.

Пересмотр договоров и правил

4. *Промышленная собственность в целом: пересмотр Парижской конвенции.* Работа, связанная с пересмотром Парижской конвенции о защите промышленной собственности, будет продолжаться в 1977 и 1978 годах. Специальный комитет правительственных экспертов провел свою третью сессию в июне 1976 года и продолжил изучение ряда воп-

росов, рассмотренных в исследовании, подготовленном Генеральным директором ВОИС. На своей сессии, состоявшейся в сентябре/октябре 1976 года, Ассамблея Парижского союза постановила созвать дипломатическую конференцию по пересмотру Парижской конвенции (в настоящее время предполагается, что конференция будет проведена в первой половине 1978 года). Ассамблея Парижского союза учредила Межправительственный подготовительный комитет по пересмотру этой Конвенции. Этот Комитет провел совещание в ноябре 1976 года. После обсуждения вопросов, связанных со статьей 5А (принудительные лицензии и т. д.) Парижской конвенции, и вопросов, касающихся авторских свидетельств, Комитет постановил вновь рассмотреть эти вопросы на его следующей сессии (июнь 1977 года) после подготовительной работы в двух отдельных рабочих группах. Эти рабочие группы провели заседания соответственно в феврале и марте 1977 года. В отношении третьего пункта своей повестки дня, касающегося преференциального режима без взаимности и приоритетного периода, Комитет просил Генерального директора ВОИС подготовить проект текста для возможной статьи, которая по существу позволяла бы любой развивающейся стране взимать, когда владелец является гражданином этой страны, половину той суммы гонорара, которую она взимала бы, если бы владелец был гражданином другой страны. Вследствие нехватки времени Комитету не удалось рассмотреть четвертый пункт своей повестки дня, а именно вопрос о единогласии или квалифицированном большинстве на дипломатической конференции.

5. Вторая сессия Комитета намечена на июнь/июль 1977 года, когда он рассмотрит четыре упомянутых пункта, а также статью 5 quarter и статью 4 bis Парижской конвенции.

6. *Классификация изделий и услуг для целей регистрации законов: пересмотр Соглашения, подписанного в Ницце.* На основе рекомендаций Специального комитета экспертов по пересмотру Соглашения, подписанного в Ницце, который провел совещание в марте 1976 года, и в свете исследований, которые этот Комитет просил осуществить Международное бюро ВОИС, предложения в отношении пересмотра подписанного в Ницце Соглашения о международной классификации изделий и услуг для целей регистрации знаков будут представлены дипломатической конференции, созываемой в мае 1977 года. Эти предложения касаются процедуры принятия Комитетом экспертов поправки к международной классификации.

7. *Наименования мест происхождения: пересмотр Лиссабонского соглашения.* Будет продолжаться изучение вопроса о пересмотре Лиссабонского соглашения об охране наименований мест происхождения и их международной регистрации или заключении нового договора по аналогичным и связанным с этим вопросам (включая вопросы, регулируемые Мадридским соглашением о борьбе с ложными или вводящими в заблуждение обозначениями происхождения на изделиях, если это Соглашение не будет пересмотрено). Пересмотренный проект договора об охране географических обозначений будет рассмотрен Комитетом экспертов в 1977 и 1978 годах. Дипломатическая конференция по этому вопросу, возможно, будет созвана в 1979 году.

8. *Наименования мест происхождения: регламент Лиссабонского соглашения.* На своих сессиях, состоявшихся в сентябре/октябре 1976 года, Ассамблея и Совет Лиссабонского союза изменили регламент о порядке применения Лиссабонского соглашения об охране наименований мест происхождения и их международной регистрации, прежде всего для того, чтобы учесть обстановку, сложившуюся ко времени вступления в силу 31 октября 1973 года Стокгольмского акта (1967 года) к Лиссабонскому соглашению.

* 23 мая 1977 года.

Этот регламент в измененном виде также предусматривает возможность отказа от охраны наименований в одной или нескольких странах — участницах Лиссабонского соглашения, а также рассмотрение последующей просьбы об охране наименований в какой-либо конкретной стране в качестве изменения, а не в качестве новой международной регистрации.

9. *Промышленные образцы: регламент Гаагского соглашения.* Рабочая группа по регламенту Гаагского соглашения о международном хранении промышленных образцов провела совещание в феврале 1976 года и приняла текст нового проекта регламента Гаагского соглашения. Проект регламента предназначен для замены после вступления в силу Женевского протокола 1975 года к Гаагскому соглашению, регламента о порядке применения Гаагского соглашения, пересмотренного в Лондоне в 1934 году и в Гааге в 1960 году. В случае вступления в силу Женевского протокола 1975 года к Гаагской конвенции будут созданы Ассамблея и конференция представителей Гаагского союза для принятия регламента, основанного на этом Протоколе, и для рассмотрения административной инструкции, основанной на этом же Протоколе.

10. *Новые разновидности растений: пересмотр конвенции ЮПОВ (УРОВ).* Дипломатическая конвенция по пересмотру Международной (ЮПОВ) конвенции об охране новых разновидностей растений состоится в октябре 1978 года. Комитет экспертов по толкованию и пересмотру Конвенции ЮПОВ провел две сессии в 1976 году, проведет две сессии в 1977 году и еще одну в 1978 году для обсуждения предложений о поправках к Конвенции ЮПОВ. Рабочая группа по названиям разновидностей растений также проведет сессии в 1977 и, возможно, в 1978 году для рассмотрения предложений о поправках к статье 13 Конвенции ЮПОВ.

II. МЕРЫ, ПРИНЯТЫЕ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ И БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО ПРИМЕНЕНИЯ ДОГОВОРОВ

11. Комитет экспертов и рабочие группы с помощью Международного бюро ВОИС продолжали в ходе 1976 года и будут продолжать в 1977 году свою работу, принимая или рекомендуя меры по осуществлению и более эффективному применению международных договоров в области промышленной собственности, которые действуют или скоро вступят в силу, и в частности договоров о патентах и товарных знаках. Эти меры касаются как процедурных, так и материальных вопросов, регулируемых вышеупомянутыми договорами и соглашениями об обслуживании международных органов, учрежденных этими договорами.

Процедурные вопросы

12. Подготовлены или находятся в процессе подготовки проекты форм и административных инструкций для применения международными органами, которые будут созданы в соответствии с Договором о сотрудничестве в области патентов (ПКТ) и Договором о регистрации товарных знаков (ТРТ). Также подготовлен проект руководящих принципов, устанавливающих обязанности органов, получающих заявки в соответствии с ПКТ, и проект руководящих принципов для заявителей, пользующихся ПКТ. В процессе подготовки находится проект руководящих принципов для публикаций и графического материала в соответствии с ПКТ. Кроме того, подготовлен проект типового соглашения между Международным бюро ВОИС и международными поисковыми органами в соответствии с ПКТ.

13. Что касается международного сотрудничества по решению проблем организации, хранения и поиска технической информации, содержащейся в патентных документах, особенно в связи с поиском или рассмотрением заявок на патенты, авторские свидетельства или аналогичные титулы, то в этой области продолжалось осуществление ряда мероприятий, включая, в частности, стандартизацию форм документов, обработку и передачу документов, а также обмен ими, составление рефератов, индексацию, классификацию и разработку других средств поиска.

14. В области патентных документов проводилось изучение проблем, связанных с объемом и другими физическими показателями публикуемых патентных документов, характеристик, касающихся компоновки и оформления выпуска и размножения, а также обозначения патентных документов. Подготовлены или находятся в процессе подготовки проекты рекомендаций, в том числе стандартный код для обозначения названий независимых государств и других субъектов, выдающих патентные документы, а также международных организаций в области промышленной собственности или рекомендаций, касающихся библиографических данных и обозначения различных видов патентных документов. Подготавливается проект руководящих принципов в отношении названий изобретений в патентных документах, включения ссылок, приводимых в патентных документах, нумерации заявок на патенты и аналогичных заявок, компоновки и оформления титульной страницы патентных документов, размера полей, физических характеристик патентных документов, стандартизации микроформ, вывода ЭВМ (КОМ), микроарт, получаемых фотооптическим методом, а также официальных газет и журналов.

15. Будет продолжаться работа по пересмотру международных классификаций, установленных в соответствии с действующими международными договорами, а также подготовка к созыву комитетов экспертов для рассмотрения обзора международных классификаций, устанавливаемых в соответствии с международными договорами, которые вступят в силу. Эти классификации предусмотрены в соответствии со Страсбургским соглашением о международной патентной классификации от 24 марта 1971 года, Соглашением о Международной классификации изделий и услуг для целей регистрации знаков, подписанным в Ницце 15 июня 1957 года и пересмотренным в Стокгольме 14 июля 1967 года, а также Венским соглашением о создании международной классификации изобразительных элементов знаков от 12 июня 1973 года.

16. В отношении патентных документов международная патентная классификация (МПК) предусматривает систему, в соответствии с которой каждый патентный документ несет на себе классификационный символ, соответствующий конкретным областям техники, к которым относится описание изобретения, содержащегося в документе. Эта система облегчает в свою очередь физическое хранение и поиск патентных документов и суживает сферу поиска соответствующих справочных данных. В отношении знаков классификация по товарам и услугам и классификация по изобразительным элементам облегчают поиск идентичных или аналогичных знаков для тех, кто хочет узнать, не противоречит ли какой-либо знак (уже сданный на хранение или сдача которого на хранение предполагается) какому-либо другому знаку, и тем самым ограничивает сферу поиска и позволяет проводить поиск быстрее и с меньшими затратами.

17. Также будут проведены исследования по совершенствованию процедур представления национальными и региональными патентными бюро Международному центру патентной документации (ИНПАДОК), учрежденному в соответствии с соглашением между ВОИС и правительством Австрии, библиографических данных о патентных документах в форме, пригодной для ввода в ЭВМ, а также по совершенствованию процедур распространения ИНПАДОК информации среди таких бюро, промышленных предприятий, информационных центров и центров исследований и разработок, особенно в развивающихся странах.

Меры, касающиеся основных вопросов

18. Следует упомянуть о продолжении работы в области товарных знаков и охраны разновидностей растений в отношении наименований, а также изучения критериев предоставления прав.

19. В отношении общих наименований будет проведен поиск в международном реестре знаков, созданном при Международном бюро ВОИС, в соответствии с процеду-

рой проведения поиска товарных знаков Международным бюро ВОИС в отношении общих названий пестицидов, предлагаемых Техническим комитетом Международной организации по стандартизации (ИСО), который отвечает за принятие признаваемых в международном плане названий пестицидов и подобных товаров. В соответствии с этой процедурой ИСО информируется о конфликтующих товарных знаках для одних и тех же или аналогичных товаров. Кроме того, Международное бюро ВОИС обращает внимание национальных или региональных бюро по промышленной собственности на список общих наименований, принятых ИСО, и на процедуры их выбора с целью охраны прав существующих патентовладельцев, а также наводит справки в отношении того, какую защиту можно предоставить для предотвращения того, чтобы такие наименования впоследствии присваивались в качестве товарных знаков.

20. В рамках применения Международной конвенции об охране новых разновидностей растений, которая предписывает, чтобы каждой новой разновидности для ее охраны давалось наименование, устанавливаются и рекомендуются руководящие принципы в отношении наименований видов для применения органами государств — участников этой Конвенции. Эти руководящие принципы содержат положения в отношении характера или условий, которым должны отвечать наименования, чтобы они были одобрены вышеупомянутыми органами.

21. Также в рамках применения Международной конвенции об охране новых разновидностей растений подготавливаются руководящие принципы проведения проверок своеобразия, однородности и стабильности каждой разновидности растений. Кроме того, изучаются возможности налаживания сотрудничества между органами государств — членами по результатам исследований. Рассматриваемые в настоящее время меры по сотрудничеству включают централизацию проверок разновидностей растений на начальной стадии и исследование на национальном уровне на последующих стадиях, обмен результатами проверок и заключениями о проверках, прежде всего, на основе заключения двусторонних соглашений (для чего был подготовлен проект типового соглашения), а также согласования форм заявок, технических анкет, заключений о проверке и финансовых сборов.

Обслуживание, в сотрудничестве с другими специализированными учреждениями, заседаний межправительственных органов, учрежденных в соответствии с международными договорами

22. Планируются объединенные, параллельные или другие совместные мероприятия по обслуживанию заседаний межправительственных органов, учрежденных в соответствии с международными договорами в области авторского права и смежных прав.

23. В декабре 1977 года совместно с Международной организацией труда (МОТ) и Организацией Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО) будет созвано совещание Межправительственного комитета, учрежденного в соответствии со статьей 32 Международной конвенции об охране прав исполнителей, производителей фонограмм и радиовещательных организаций (Римская конвенция). Должностные лица секретариатов этих трех организаций, назначенные их генеральными директорами, составляют секретариат Комитета.

24. Исполнительный комитет, учрежденный в соответствии с Бернской конвенцией об охране прав на литературные и художественные произведения (Стокгольмский акт 1967 года и Парижский акт 1971 года), проведет в декабре 1977 года внеочередную сессию в связи с совещанием Межправительственного комитета по авторскому праву, учрежденного в соответствии со Всемирной конвенцией по защите авторского права. Международное бюро ВОИС предоставляет секретариат для первого из этих комитетов, а секретариат ЮНЕСКО — для второго.

III. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ВОЗМОЖНО ВЕДУЩАЯ К ПРИНЯТИЮ НОРМАТИВНЫХ ТЕКСТОВ, ОКОНЧАТЕЛЬНАЯ ФОРМА КОТОРЫХ ЕЩЕ НЕ СОГЛАСОВАНА

25. *Программы для ЭВМ.* На основе руководящих принципов, сформулированных Консультативной группой неправительственных экспертов по охране прав на программы для ЭВМ, и на основе обсуждений этой Группы, включая обсуждения, состоявшиеся на ее третьей сессии в мае 1976 года, Международное бюро ВОИС подготавливает новый проект типовых положений для национальных законов о правовой защите прав на программы для ЭВМ, сопровождаемый пояснениями, в которых будут излагаться определенные варианты выбора, предлагаться альтернативные решения и содержаться аргументы за и против предлагаемых решений. Типовые положения будут сопровождаться изложением аргументов за и против создания системы хранения или регистрации программ для ЭВМ.

26. Международное бюро ВОИС также подготовит проект соглашения об охране прав на программы для ЭВМ и представлении их на международную регистрацию, в котором будут отражены решения, принятые в типовых положениях.

27. *Защита интересов потребителей.* В течение 1977 года Международное бюро ВОИС проведет исследование с целью выявить возможности международного сотрудничества по предупреждению и пресечению нечестной конкуренции, уделяя особое внимание интересам потребителей. Комитет экспертов, занимающийся этим вопросом, проведет совещания в 1978 и 1979 годах.

28. *Обзоры и исследования по вопросам авторского права.* Международное бюро ВОИС в сотрудничестве с Секретариатом Организации Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО) продолжало работу, которую просили провести Исполнительный комитет Бернского союза и Межправительственный комитет по авторскому праву, учрежденный в соответствии со Всемирной конвенцией по защите авторского права, а именно обзор проблем, возникающих при использовании аудиовизуальных кассет и пластинок, проблем, возникающих при передаче по кабелю телевизионных программ, проблем, возникающих при использовании электронно-вычислительных машин и подобных установок для получения доступа к произведениям или для создания произведений, и вопросов применения пересмотренных Парижских текстов 1971 года Бернской и Всемирной конвенций.

29. *Обзоры и исследования по смежным правам.* Международное бюро ВОИС совместно с секретариатами МОТ и ЮНЕСКО в 1977 году завершит исследования, которые просил провести Межправительственный комитет Международной (Римской) конвенции об охране прав исполнителей, производителей фонограмм и радиовещательных организаций, в отношении опыта осуществления прав, предусмотренных этой Конвенцией, собираемых и распределяемых средств, случаев плагиата и соответствующего прецедентного права, а также в отношении платежей по авторскому праву.

IV. ПОДГОТОВКА ТИПОВЫХ ЗАКОНОВ И ТИПОВЫХ ПОЛОЖЕНИЙ

30. *Новый типовой закон об изобретениях и ноу-хау для развивающихся стран.* На основе проектов, подготовленных Международным бюро, рабочая группа с ноября 1974 года занималась подготовкой нового типового закона об изобретениях и ноу-хау для развивающихся стран.

31. Рабочая группа проведет одну сессию в 1977 году и одну заключительную сессию в 1978 году. После сессии 1977 года заверченный проект текста будет направлен правительствам государств — членом Постоянного комитета для замечаний. На сессии 1978 года на основе полученных замечаний эти тексты будут рассмотрены еще раз. В 1979 и 1980 годах тексты будут опубликованы на английском, арабском, испанском и французском языках.

32. *Новый типовой закон о товарных знаках и связанных с ними вопросах для развивающихся стран.* Международное бюро пересмотрит Типовой закон БИРПИ (BIRPI) 1967 года для развивающихся стран о знаках, торговых именах и актах нечестной конкуренции и подготовит проект нового типового закона по этому вопросу, который будет частично сопровождаться типовыми регламентами и пояснениями (комментариями). Рабочая группа, которая будет создана по рекомендации Постоянного комитета, рассмотрит эти проекты и представит Международному бюро свои заключения; она проведет одну сессию в 1977 году, две сессии в 1978 году и одну сессию в 1979 году.

33. *Типовой закон о товарных знаках для арабских государств.* В соответствии с решением Комитета экспертов, который в июне 1975 года в Тунисе провел совещание для рассмотрения проекта типового закона о товарных знаках для арабских государств, секретариат Центра промышленного развития для арабских государств (ИДКАС) и Международное бюро в сотрудничестве с Председателем Комитета подготовили в октябре 1975 года пересмотренный проект на основе замечаний и предложений, представленных на этом совещании.

34. Пересмотренный проект был представлен Редакционному комитету, который провел по приглашению правительства Катара совещание в ноябре 1975 года в Дохе (Катар). Редакционный комитет завершил работу над пересмотренным проектом и принял окончательный текст типового закона. Типовой закон, подготовленный на арабском языке, был переведен на английский и французский языки и опубликован Международным бюро на этих трех языках в едином документе.

35. *Типовые законы для англоязычных стран Африки.* В рамках Конференции по законам об охране промышленной собственности англоязычных стран Африки («Конференция по охране промышленной собственности») и ее двух комитетов (по патентным вопросам и по вопросам товарных знаков и промышленных образцов), а также секретариата, который представляется ВОИС и Экономической комиссией Организации Объединенных Наций для Африки (ЭКА), подготавливаются типовые законы по вопросам промышленной собственности для англоязычных стран Африки.

36. Международным бюро ВОИС в консультации с ЭКА и с помощью консультантов из патентных бюро англоязычных стран Африки был подготовлен проект типового закона для англоязычных стран Африки о патентах, свидетельствах о полезности и рационализаторских предложениях с комментарием. Этот проект был рассмотрен Комитетом по патентным вопросам на его совещании, состоявшемся в декабре 1976 года. Пересмотренный проект будет подготовлен Секретариатом в свете предложений и замечаний Комитета, а также дальнейших результатов работы рабочей группы ВОИС по типовому закону в области изобретений и ноу-хау для развивающихся стран.

37. Комитет по вопросам товарных знаков и промышленных образцов, который также провел совещание в декабре 1976 года, рассмотрел доклад о результатах опроса, проведенного на основе анкеты о товарных знаках, направленной в адрес бюро товарных знаков всех англоязычных стран Африки, который был подготовлен секретариатом ЭКА, а также проект положений о знаках, подготовленный Международным бюро ВОИС. Комитет дал временному секретариату указания в отношении разработки типаго закона о знаках для англоязычных стран Африки. Кроме того, Комитет просил временный секретариат провести исследование целесообразности создания независимой системы промышленных образцов в регионе и подготовить проект возможных типовых положений о промышленных образцах.

38. *Типовой закон об авторском праве.* В феврале—марте 1976 года в Тунисе правительством Туниса с помощью ВОИС и Организации Объединенных Наций по вопро-

сам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО) было созвано совещание комитета правительственных экспертов для подготовки типового закона об авторском праве для развивающихся стран. В работе комитета приняли участие делегации 27 развивающихся стран. Организация освобождения Палестины, четыре межправительственные организации и 16 международных неправительственных организаций направили своих наблюдателей.

39. Обсуждения основывались на проекте типового закона, завершеного Международным бюро и секретариатом ЮНЕСКО после совещания комитета африканских экспертов, состоявшегося в Абиджане в октябре 1973 года, и на комментариях к этому проекту, подготовленным двумя секретариатами, а также на замечаниях, полученных от государств и заинтересованных международных организаций. После общих прений Комитет принял текст типового закона об авторском праве для развивающихся стран и просил оба секретариата подготовить текст комментария, который сопровождал бы проект типового закона в свете прений и решений Комитета.

40. Публикация типового закона об авторском праве для развивающихся стран будет продолжаться на четырех языках и будет завершена совместно с ЮНЕСКО в 1977 году.

41. *Типовые положения для осуществления Брюссельской конвенции о распределении несущих программы сигналов, передаваемых с помощью спутников (1974 год).* Международное бюро ВОИС совместно с секретариатом ЮНЕСКО подготовит типовые положения с учетом различных потребностей разных стран в отношении осуществления Брюссельской конвенции по распространению несущих программы сигналов, передаваемых с помощью спутников (1974 год).

V. РУКОВОДЯЩИЕ ПРИНЦИПЫ И ТИПОВЫЕ СОГЛАШЕНИЯ

42. *Руководящие принципы лицензирования промышленной собственности в развивающихся странах.* Рабочая группа по руководящим принципам лицензирования промышленной собственности в развивающихся странах провела совещание в июне 1976 года. Рабочая группа рассмотрела проект руководства по правовым аспектам проведения переговоров и подготовки лицензий на промышленную собственность и соглашений о передаче технологии, соответствующих потребностям развивающихся стран, который был подготовлен Международным бюро с учетом замечаний консультантов. Рабочая группа внесла ряд предложений об усовершенствовании объема, содержания и оформления руководства.

43. Окончательный вариант руководства подготавливается Международным бюро на основе обсуждений рабочей группы и с помощью консультантов. Руководство будет опубликовано во второй половине 1977 года. Руководство будет использоваться в качестве рабочего текста для семинаров и учебных курсов. В 1979 году будет созвано совещание рабочей группы для пересмотра руководства в свете накопленного опыта и на основе предложений, которые будут представлены Международным бюро.

44. *Доступ к произведениям и исполнениям иностранного происхождения, охраняемым авторским правом и смежными правами, и их распространение.* Международное бюро в сотрудничестве с национальными бюро авторских прав проведет в 1977 году исследования характера и способов решения практических проблем, связанных с обеспечением доступа к произведениям иностранного происхождения, а также с их национальной публикацией и распространением, особенно же об образовательных, учебных и научных целях. Среди возможных путей решения таких проблем, которые будут рассмотрены в исследовании, будет подготовка руководящих принципов проведения переговоров с целью заключения соглашений о распространении таких работ, а также подготовка стандартных и типовых соглашений в этой области. В исследовании также будут рассмотрены меры, принятые на сегодняшний день для осуществления

специальных положений Парижского акта Бернской конвенции, касающихся развивающихся стран, а также препятствий для такого осуществления и практических мероприятий, которые бы содействовали этому. Рабочая группа проведет совещания в 1978 и 1979 годах для рассмотрения этого исследования и представления Постоянному комитету ВОИС по сотрудничеству в целях развития в области авторского права и смежных прав рекомендаций относительно действий, включая возможную подготовку и публикацию таких руководящих принципов, которые можно было бы принять в области авторского права и смежных прав на национальном и международном уровнях для обеспечения доступа к произведениям иностранного происхождения.

45. *Руководство по Бернской конвенции.* Международное бюро ВОИС с помощью специалистов в области международного авторского права подготовит в 1977 году проект руководства по Бернской конвенции об охране прав на литературные и художественные произведения в форме комментария к этой Конвенции.

VI. ГЛОССАРИИ И УЧЕБНИКИ

46. *Глоссарий и учебник по промышленной собственности для развивающихся стран.* В 1977 и 1978 годах Международное бюро ВОИС будет подготавливать статьи для глоссария и учебника по промышленной собственности для развивающихся стран. В этом глоссарии и учебнике будут излагаться положения, наиболее часто применяемые в законах об охране промышленной собственности, и будет содержаться для читателей в развивающихся странах общая информация о характерных целях и сущности систем охраны промышленной собственности, их применении, процедурах обеспечения прав на промышленную собственность в различных странах, характерных договорных отношениях, существующих в соответствии с этими системами, их влиянии на публикацию и распространение информации, а также о международных аспектах отношений в области охраны промышленной собственности.

47. *Глоссарий и учебник по авторскому праву для развивающихся стран.* Статьи для глоссария и учебника по авторскому праву для развивающихся стран будут подготовлены секретариатами ВОИС и ЮНЕСКО в 1977 и 1978 годах, а в 1979 году они будут напечатаны и опубликованы. В этом глоссарии и учебнике будут излагаться положения, наиболее часто применяемые в законах об авторском праве, и будет содержаться для читателей в развивающихся странах общая информация о характерных целях и сущности законов об авторском праве, их применении, типичных договорных отношениях, существующих в соответствии с ними, и о международных аспектах отношений в области охраны авторского права.

VII. ИССЛЕДОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ И ОРГАНИЗАЦИОННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОДЕЙСТВИЮ ТВОРЧЕСКОЙ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

48. *Содействие деятельности национальных изобретателей и рационализаторов.* Международное бюро проведет в 1977 году исследование как государственных, так и частных законодательных и организационных мероприятий, которые осуществляются в области промышленной собственности в развивающихся и развитых странах для поощрения изобретений, новшеств, рационализации и приспособления технологии. Рабочая группа проведет в 1978 и 1979 годах совещания для рассмотрения этого исследования и для представления Постоянному комитету ВОИС по сотрудничеству в области охраны промышленной собственности в целях развития рекомендаций относительно действий, которые могут быть предприняты в области промышленной собственности на национальном, региональном и международном уровнях для укрепления потенциальных возможностей создания подходящей местной технологии. Доклад по этому вопросу, подготовленный Международным бюро, был представлен Постоянному комитету на его сессии, состоявшейся в марте 1977 года.

49. *Оказание поддержки национальным авторам и исполнителям.* Международное бюро предпримет в 1977 году исследование как государственных, так и частных законодательных и организационных мероприятий, которые осуществляются в области авторского права и смежных прав в развивающихся и в развитых странах в поддержку национальных авторов литературных и художественных произведений (включая музыкальные произведения), исполнителей и других творческих работников, включая законодательные положения, касающиеся договорных отношений при отсутствии конкретных соглашений, стандартные договорные положения, консультативные советы, общества по получению гонораров и т. д. Рабочая группа проведет в 1978 и 1979 годах совещания для рассмотрения этого исследования и для представления Постоянному комитету ВОИС по сотрудничеству в области авторского права и смежных прав в целях развития рекомендаций относительно действий, которые могут быть предприняты в области авторского права и смежных прав на национальном и международном уровнях для поощрения творческой деятельности в развивающихся странах.

VIII. ПУБЛИКАЦИЯ ОТЧЕТОВ ДИПЛОМАТИЧЕСКИХ КОНФЕРЕНЦИЙ И СБОР И ПУБЛИКАЦИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ

50. *Отчеты дипломатических конференций.* В 1976 году были опубликованы на французском языке издание «Отчетов Вашингтонской дипломатической конференции по Договору о сотрудничестве в области патентов», а также издание на французском языке «Отчетов Венской дипломатической конференции по Договору о регистрации товарных знаков 1973 года».

51. Будет продолжаться работа по подготовке и публикации отчетов других дипломатических конференций, состоявшихся в 1974 и 1975 годах, включая отчеты Международной конференции государств по распространению несущих программы сигналов, передаваемых с помощью спутников, которая состоялась в Брюсселе в 1974 году.

Законодательные документы

52. *Законы и договоры о промышленной собственности.* Новая серия законодательных документов, озаглавленная «Законы и договоры о промышленной собственности», которая была начата в февральском выпуске 1976 года ежемесячного обзора «Промышленная собственность» (Industrial Property/La Propriété industrielle), с сентября 1976 года издается в качестве отдельной публикации. В качестве дополнения к этому ежемесячному обзору предлагается специальная папка с перечнем страниц и инструкциями по комплектованию, в которой можно хранить подшиваемые страницы законодательных документов, публикуемых в этом обзоре. Папку также можно купить отдельно. Издание «Законы и договоры по промышленной собственности» подразделяются на три основные темы: национальные законы, многонациональные договоры и двусторонние договоры; законодательные документы классифицируются соответствующим образом, а затем подразделяются по странам и содержанию.

53. *Законодательство о товарных знаках.* Международное бюро ВОИС подготавливает согласно стандартным критериям резюме избранных законодательных положений в области товарных знаков, которое будет опубликовано в третьем квартале 1977 года. Это резюме будет также служить в качестве источника справочной информации в ходе работы по подготовке пересмотра Парижской конвенции (см. пункт 4, выше).

54. *Законы и договоры в области авторского права и смежных прав.* Сборник законов и договоров в области авторского права, опубликованный в сотрудничестве с ЮНЕСКО, и сборник законов и договоров в области смежных прав, опубликованный в сотрудничестве с МОТ и ЮНЕСКО, будут постоянно дополняться и пересматриваться, по возможности, с учетом рекомендаций рабочей группы по рационализации.

55. Резюме национального законодательства в области авторского права. Международное бюро подготовит согласно стандартным критериям резюме всего национального законодательства в области авторского права, которое будет опубликовано в 1977 году в форме таблицы. Доклад об этом резюме вместе с подготовленным ЮНЕСКО сравнительным исследованием национального законодательства будет опубликован совместно с ЮНЕСКО в 1978 году.

Другие юридические издания

56. Периодические обзоры. Международное бюро ВОИС будет продолжать публикацию периодических обзоров «Промышленная собственность» (Industrial Property), «Авторское право» (Copyright) и «Интеллектуальная собственность» (La propiedad intelectual), которые содержат тексты законодательных договоров и юридических исследований, а также указания на статус международных договоров, применяемых ВОИС.

57. Аутентичные и официальные тексты. Кроме того, Международное бюро будет публиковать на различных языках аутентичные или официальные тексты международных договоров и международных классификаций, применяемых ВОИС, в форме брошюр или в качестве дополнений к руководствам по конвенциям о промышленной собственности или конвенциям об охране авторского права.

IX. КОНСУЛЬТАТИВНЫЕ УСЛУГИ И ПОДГОТОВКА КАДРОВ ИЛИ ДРУГАЯ ПОМОЩЬ В СОЗДАНИИ ИЛИ УКРЕПЛЕНИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИЛИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ

Национальные институты

58. В 1976 году ВОИС также получила от нескольких развивающихся стран просьбы о техническом сотрудничестве, касающемся:

i) пересмотра их законодательства в области промышленной собственности или законодательства по охране авторского права или конкретных аспектов такого законодательства: Алжир (товарные знаки); Мадагаскар (промышленная собственность); Маврикий (промышленная собственность и авторское право); Нигер (авторское право); Филиппины (промышленная собственность и авторское право); Того (авторское право); Тунис (промышленная собственность); Заир (промышленная собственность);

ii) модернизации их административных служб в области промышленной собственности или авторского права и реорганизации некоторых из их элементов: Бразилия (финансируемый ПРООН проект по модернизации патентной системы); Эквадор (реорганизация бюро по промышленной собственности); Ирак (система товарных знаков); Мадагаскар (управление по промышленной собственности); Мали (создание бюро по промышленной собственности); Нигерия (промышленная собственность, модернизация управления); Руанда (управление по промышленной собственности); Судан (управление по промышленной собственности); Того (управление по вопросам авторского права); Тунис (управление по промышленной собственности); Заир (управление по промышленной собственности);

iii) подготовки кадров: Куба [применение Международной классификации изобретений (МКИ)]; Сенегал (вопросы лицензирования патентов); Венесуэла (промышленная собственность).

59. В большинстве случаев эти просьбы удовлетворялись посредством направления сотрудников ВОИС для обсуждения с компетентными властями заинтересованных стран точного объема их потребностей и наиболее подходящих форм оказания помощи. Во многих случаях следовало за этим сотрудничеством заключать в направлении экспертов для оказания помощи компетентным сотрудникам соответствующей страны в проведении реорганизации проекта подготовки кадров, принятого для этой цели. Часто некоторым ответственным должностным лицам соответствующей развивающейся страны предоставлялась возмож-

ность пройти подготовку за рубежом в осуществлении тех задач, которые они должны были выполнять в результате реорганизации проекта, или ознакомиться на практике с тем, как в других странах решаются определенные проблемы.

Региональные институты

60. Африканская организация интеллектуальной собственности (АОИС). По просьбе Генерального директора АОИС Международное бюро в январе 1976 года подготовило предварительный проект предложений в отношении пересмотра Либревильского соглашения от 13 сентября 1962 года о создании АОИС, включая его действующие приложения о патентах и товарных знаках, а также в отношении включения приложений о полезных образцах, торговых наименованиях, защите от нечестной конкуренции, об авторском праве и о создании службы патентной документации и информации. В 1976 году проект был пересмотрен редакционным комитетом. Административный совет АОИС на своей сессии, состоявшейся в феврале 1977 года, одобрил эти предложения и рекомендовал государствам — членам АОИС принять их.

61. Организация промышленной собственности для англоязычных стран Африки. Дипломатическая конференция, созванная совместно экономической комиссией Организации Объединенных Наций для Африки (ЭКА) и ВОИС в декабре 1976 года в Лусаке (Замбия), приняла Соглашение о создании Организации промышленной собственности для англоязычных стран Африки. Проект этого соглашения был подготовлен Конференцией по законам о промышленной собственности англоязычных стран Африки на ее совещании, состоявшемся в 1974 году в Аддис-Абебе. Это соглашение предусматривает создание региональной организации промышленной собственности (ниже называемой «Организация») для изучения и поощрения сотрудничества в вопросах промышленной собственности, включая согласование и развитие законов о промышленной собственности, создание совместных служб или органов для координации, согласования и развития деятельности в области промышленной собственности и оказание помощи в приобретении и разработке технологии, имеющей отношение к вопросам промышленной собственности. Соглашение призывает Организацию сотрудничать с ЭКА, ВОИС и другими соответствующими организациями. Органы этой Организации будут включать Совет, состоящий из руководителей отделов, занимающихся решением вопросов промышленной собственности, или других лиц, обладающих необходимыми знаниями в этих областях, а также секретариат. В резолюции, принятой Дипломатической конференцией, содержится просьба к ЭКА и ВОИС в консультации с президиумом Конференции по законам о промышленной собственности англоязычных стран Африки действовать в качестве временного секретариата, пока не будет создан секретариат Организации; в ней также содержится просьба к вышеупомянутой Конференции подготовить это Соглашение к вступлению в силу.

62. Это соглашение, которое было единогласно принято 9 октября 1976 года, подписано на сегодняшний день от имени следующих государств: Ганы, Замбии, Кении, Маврикия, Сомали, Уганды. Соглашение будет оставаться открытым для подписания в Лусаке до 31 декабря 1977 года. Ратификационные грамоты или документы о присоединении сдаются на хранение правительству Республики Замбия.

63. Членами этой организации могут быть Ботсвана, Гамбия, Гана, Замбия, Кения, Лесото, Либерея, Маврикий, Малави, Нигерия, Объединенная Республика Танзания, Свазиленд, Сейшельские острова, Сомали, Судан, Сьерра Леоне, Уганда и Эфиопия; другие государства — члены ЭКА могут стать членами этой Организации на условиях, которые определит ее Совет.

64. Консультации и помощь в области законодательства, институтов и связанных с этим вопросов. Персонал ВОИС будет по-прежнему предоставлять специализированные услуги по просьбе правительств и региональных организаций в случае необходимости с помощью консультантов для ока-

зания содействия национальным или региональным органам или заинтересованным частным кругам в развивающихся странах в разработке, пересмотре или согласовании их законодательства в области промышленной собственности, авторского права и смежных прав, в создании или укреплении национальных или региональных институтов, занимающихся такими вопросами, а также в подготовке планов для проектов в этой области, которые будут финансироваться ПРООН или из других источников или осуществляться ВОИС, и в случае необходимости в организации совещаний для вышеупомянутых целей.

65. *Функции, управление и роль бюро по промышленной собственности.* В 1977 году будет проведено обследование функций, управления и роли бюро по промышленной собственности в правительственной структуре отдельных развивающихся и развитых стран. По просьбе правительств развивающихся стран и прежде всего при условии, если будут найдены внешние финансовые средства, в течение 1978 и 1979 годов будут направлены исследовательские миссии для изучения трудностей и потребностей этих стран. Доклад по этому вопросу, подготовленный Международным бюро, был представлен Постоянному комитету ВОИС по сотрудничеству в области промышленной собственности в целях развития на его сессии, состоявшейся в марте 1977 года.

Стажировка специалистов

66. В сотрудничестве с различными бюро по промышленной собственности и авторскому праву в 1976 году была организована стажировка сроком до двух месяцев для 38 должностных лиц из следующих 33 стран: Алжира, Бенина, Боливии, Венесуэлы, Гамбии, Гватемалы, Заира, Замбии, Индии, Индонезии, Иордании, Ирака, Кении, Колумбии, Корейской Республики, Коста-Рики, Кубы, Мадагаскара, Малайзии, Мексики, Пакистана, Перу, Руанды, Судана, Таиланда, Танзании, Тринидада и Тобаго, Фиджи, Филиппин, Чада, Чили, Эквадора, Эфиопии. 29 из этих сотрудников проходили стажировку в области промышленной собственности и 9 — в области авторского права.

67. Стажировка проходила при Международном бюро ВОИС в Женеве, в Африканской организации интеллекту-

альной собственности (АОИС) и в следующих 16 странах, правительства которых полностью или частично покрыли расходы на подготовку от одного до четырех стажеров: Австралии, Германии (Федеративной Республики), Египте, Израиле, Испании, Канаде, Мексике, Нидерландах, Соединенном Королевстве, Соединенных Штатах Америки, Советском Союзе, Франции, Чехословакии, Швеции, Швейцарии и Японии. Остальные расходы были покрыты из бюджета постоянной юридическо-технической программы ВОИС.

68. В сентябре 1976 года в Женеве Международным бюро при участии Международной ассоциации издателей (МАИ) был организован симпозиум по вопросам авторского права для семи из этих стажеров — из Африки, Индии, Мексики, Руанды, Филиппин, Чада и Чили.

69. Осуществление этой программы стажировки будет продолжаться в течение 1977 года.

Региональные совещания, семинары, учебные курсы и т. д.

70. Как минимум по шесть совещаний, семинаров или учебных курсов в развивающихся регионах при ограниченном или более широком участии будет проводиться каждый год в течение периода 1977—1979 годов. Международное бюро подготовит рабочие документы в некоторых случаях с помощью консультантов в основном из соответствующих регионов. Обсуждения, обмен опытом и профессиональная подготовка будут охватывать такие вопросы, как: i) поощрение национальных изобретений и нововведений; ii) функции и административная деятельность бюро по промышленной собственности; iii) применение на национальном уровне нового типового закона об изобретениях и ноу-хау для развивающихся стран; iv) управление применением товарных знаков; v) контроль за лицензионными соглашениями; vi) проведение переговоров о заключении лицензионных соглашений (на основе «Руководства по лицензированию», подготовленного в 1976 и 1977 годах); vii) результаты пересмотра Парижской конвенции; viii) вопросы авторского права и смежных прав.